Содержание

Введение.....3
1. Теоретические основы формирования прибыли.....8
1.1. Экономическая сущность прибыли и ее функции.....8
1.2. Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия.....18
1.……3. Направление формирования и использования прибыли предприятия 26
2. Характеристика и анализ системы управления формированием прибыли ООО «Мила Плюс».....33
2.1. Характеристика деятельности ООО «Мила Плюс».....33
2.2. Оценка формирования и использования прибыли ООО «Мила Плюс» 35
2.3. Направления увеличения прибыли ООО «Мила Плюс».....46
Заключение.....50
Список использованной литературы.....56

Введение

Основа рыночного механизма - это экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственной и экономической деятельности предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерение затрат и измерения результатов на определенных этапах процесса воспроизводства. В условиях перехода к рыночной экономике - прибыль играет важную роль в системе экономических показателей.

Прибыль является наиболее сложной экономической категорией, выступающей в качестве цели и мотивации производства. Прибыль характеризует различные аспекты народно хозяйственной деятельности предприятия, производственных коллективов и отдельных производителей.

С помощью индикатора прибыль, социально-экономические процессы оцениваются на этапах производства, распределения, обмена и потребления; в процессе кооперации фирм с другими субъектами хозяйствования; при осуществлении взаимодействия предприятий и индивидуальных предпринимателей с бюджетом и финансово-кредитными органами. Это определило актуальность выбранной темы.

История научных исследований вопросов прибыли, представляет немаловажную часть отечественной и мировой науки. Теоретические аспекты и практические теории прибыли и ее распределения, были предметом исследования классиков экономической науки с момента ее образования. Можно сослаться на классический шедевр веков XVIII-XIX веков: Ф. Кенэ, А. Смита, Ж.Б. Сея, Д. Риккар-до, У. Пети, К. Маркса, А. Маршалла, Т. Веблена, С. Джеванса, В. Парето, К. Менгера, Е. Бем-Баверка, Ф. Визера, Дж. Кларка, а также работы крупных теоретиков и экономистов XX века: А. Пигу, Дж. Кейнса, Дж. Бьюке-нена, Я. Корнай, Дж. Гелбрейта, Р. Коуза, JI. Мизеса, П. Сраффа, Э. Хансеса, Ф. Хаека, JI. Эрхарда, Й. Шумпетера. Проблемы распределения изучались в теории "социальной экономики" российских

ученых-экономистов начала XX века Туган-Барановского, теории "динамического равновесия" Л. Юровского и другие. В Советское время, и в пост-Советский период эта проблема была обработана с О.С. Белокрылова, В.В. Вольчик, А.А. Мурадов, В. Бобков, И. Березин, А.В. Бузгалин, Л. Дегтекур, Г.Х. Гендлер, Д.Г. Дорохин, А .Я. Кирута, А.Ю. Шевяков, Ю.Б. Кочеврин, Г. Колодко, В. Космарский, Т. Малеева, В. Куликов, Е.Г. Мальгинова, О. Меньшикова, М. Можина, Л. Овчарова, Е. Турунцев, И. Кочаргина, В. Единица-лопов, А. Шаронов, Р. Яковлева, Т. Мамонтова и прочие экономисты.

Значительные успехи в решении этой проблемы достигнуты благодаря работам А.И. Анчишкина, В.С. Немчинова, А.И. Ноткина, С.Г. Струмилина, А.Ф. Шишкина. Подчеркнем кроме того деятельность Г.А. Фельдмана и В. Каца, Ю.Л. Селиванова, А.Г. Занегина, Ю.С. Архангелогородского, П.С. Мстиславского, М.Н. Сидорова, Н.В. Шишкиной.

Целью данной работы является анализ прибыли в системе управления формированием прибыли.

В соответствии с целью работы, автор определяет следующие задачи:

- изучить теоретические основы формирования предприятия;
- провести анализ прибыли ООО "Мила-Плюс";
- определить основные направления увеличения прибыли.

Объектом исследования данной работы является ООО "Мила Плюс". Отчетный период 2015-2017 годы.

В основу информационной базы сформировали литературные источники по проблеме исследования, нормативно- правовые акты, статистические данные, оперативная и бухгалтерская отчетность по ООО "Мила-Плюс" на 2015-2017.

Структура работы состоит из введения, двух глав, заключения, списка используемых источников, приложений.

1. Теоретические основы формирования прибыли

1.1. Экономическая сущность прибыли и ее функции

Одним из ключевых требований к хорошему функционированию предприятий и их ассоциаций в условиях формирования и развития рыночной экономики, является безубыточность основных (текущих) и других видов деятельности, возмещение затрат собственными доходами и программного обеспечения в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования.

В законе о компаниях отмечается, что основной проблемой, стоящей перед компанией, является экономическая деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения интересов социально-экономических членов рабочей группы и интересов владельца имущества.

Основными показателями, характеризующими финансовые результаты деятельности, являются источники валового дохода, другие доходы, прибыль и рентабельность.

Прибыль приводит к адаптации центральных мест в системе оценки стоимостных показателей, и рычагов управления прибылью экономики.

Это процент как характеристика оценки деятельности предприятия, источники их развития, самофинансирования, материального поощрения работников, выступает источником компенсации владельцам акций, доходы от продаж компании, пополнения государственного и местных бюджетов.

Таким образом, полученная прибыль отработана основами нескольких пробных значений товарного показателя результатов работы уникальности прибыли предприятия в условиях получения прибыли и развития рынка хозяйственного существования.[14, с. 271]

Прибыль - денежная стоимость основной части денежных накоплений, планируемых к созданию на активах компаний любого материального имущества формы. Как экономическая категория, характеризуется финансовый результат предпринимательской деятельности, также является

показателем отражающим эффективность производства, объем и качество продукции, состояние производительности труда, а также уровень себестоимости.

Прибыль-это основная часть для определения финансовых показателей основного плана и экономической оценки других видов деятельности организаций компании.

Через отраженную прибыль реализуется увеличение финансирования деятельности мероприятий по их научно-техническому и повышению экономического и социального развития, увеличения фонда оплаты труда его работников.

Прибыль является не единственный источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей организации, однако и приобретает наибольшее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных средств и благотворительных фондов.[7, с. 180]

Предприятие ставит перед собой цель получение прибыли, но не всегда ее получает.

В условиях товарного рынка компании они выступают в качестве индикаторов относительно темпа, отличного от других. Установив цену на товар, они продают ее потребителю при этой сделке они получают доход, что не означает получение прибыли.

Поскольку прибыль является наиболее важной категорией рыночных отношений, выполняет следующие функции:

- оценочная;
- стимулирующая;
- фискальная.

Рассмотрим эти функции более подробно..

Прибыль является показателем внутренней конкуренции, более комплексными факторами, отражающими эффективность производства и рентабельность, которую они делают на тех, кто оценивает материальные операции экономической прибыли компании.

Значение нормы прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат той или иной формы, в которой отражаются показатели эффективности производства, объем и рентабельность качества прибыли производства, фон состояния производительности труда, орган власти, уровень затрат и затрат. д.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют такие факторы как, доходность зависимых и не зависимых от усилий предприятия. В значительной степени вне сферы действия влияния компании на оплату влияют, условия рынка, прибыль, уровень цен на материалы, логистические и товарные ориентиры, топливно - энергетические молекулярные особенности нормальной таблицы амортизации.

В ставшем известным определяется степень, зависящая от рынка компаний таких факторов, как делится уровень цен на изготавливаемую и реализуемую продукцию и заработную плату.

Факторами, зависящими от компании, являются уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукта, организация производства и общества труда, состояние и розничная эффективность или производство, а также рыночное и финансовое планирование.

Эти факторы, влияют на прибыль не напрямую, а через объем продаж проданных продуктов и себестоимости. Поэтому, чтобы определить конечный финансовый результат, необходимо мы должны сравнить значение стоимость объема проданного продукта и стоимости ресурсов, используемых в производстве, расходов на ее продажи.

Прибыль характеризует экономический эффект получаемой в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли, как единственногопоказателя оценить невозможно.

Поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности компании используются системы других показателей.

Прибыль оказывает полное стимулирующее влияние на увеличение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция).

Содержание стимулирующей функции прибыли, заключается в том, что прибыль, в то же время, является финансовым результатом и основным источником дохода собственных финансовых ресурсов. То есть реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Для учета прибыли к среднегодовой доли чистой прибыли, компания должна уплатить налоги и других обязательные выплаты. И за счет доли чистой прибыли осуществляется финансирование мероприятий по увеличению производственной деятельности, научно-техническому и социальному развитию предприятий, материального поощрения работников.

Ставшее производственным значение прибыли усиливается с переходом экономики на основы рыночного хозяйства.

Разные формы собственности (акционерное, арендное, частное и т.д.) предприятие после получения финансовой независимости и самостоятельности, вправе решать, в каких размерах и на какие цели направлять прибыль, оставшуюся после уплаты всех налогов и других обязательных платежей.

В поисках путей получения прибыли направляет основных производителей на увеличение объемов производства продукции, желаемых средств для потребителя, снижение складских затрат на внедрение в производство.

При разработке конкурса это может дать вам не только понять цель компании, но и удовлетворение общественных потребностей. Для хозяйствующего субъекта, , прибыль это признак указывающий на возможности, где можно достичь наибольшего прироста стоимости, создает стимул для помещения инвестиций в эти сферы.

Убытки тоже играют большую роль. Они выявляют ошибки и прасчеты в направлении средств, получаемых организацией производства и сбыта продукции.

Экономическая нестабильность, монопольное положение структуры производителей товаров перекосило формирование доходов как чистого дохода, готовящегося генерировать прибыль тогда, когда стремление к получению доходов, в основном времени, формы, материалов, приводит к росту цен.

Разрешение инфляционного наполнения чистой прибыли внебюджетным, финансовым, способствует существованию оздоровления экономики, что характеризует развитие механизмов прибыли рынка, прибыли, цен, системы взаимоотношений налоговой реализации. Эти задачи должны приносить пользу государству, если во время обучения запускаются экономические отношения реформы.

Источником формирования бюджетных и внебюджетных фондов является прибыль. Она является чистым источником формирования бюджетов различных уровней , внебюджетных фондах.

Она приходит в бюджеты в виде налогов и, вместе с другими доходными поступлениями, используемых для финансирования государственных потребностей, чтобы обеспечить выполнения государством своих реформ и функций, государственных инвестиционных, научно-технических и социальных программ.

Прибыль можно различить как бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Обычно под экономической - понимают разницу между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

Число внутренних затрат стало включать прибыль, если это нормальные условия прибыли предпринимателя. (Нормальная прибыль предпринимателя- это размер платы, необходимая для удержания предпринимательского таланта.)

Прибыль основывается на данных бухгалтерского учета, она представляет собой разницу между финансовыми доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в плане бухгалтерского планирования в бухгалтерском учете выделяют пять основных видов прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль (убыток) от продаж;
- прибыль (убыток) до налогообложения;
- прибыль (убыток) от обычной деятельности;
- чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода). [6, с. в 158]

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, возможно услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей), а также себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и исполнения услуги. Доходами от обычных видов деятельности называют выручку от реализации товаров, работ, продукции и услуг. Затраты на производство, в том числе товаров, продукции, затраты на различные виды работ и услуг, учитывают следующие затраты на обычные виды деятельности.

Прибыль (убыток) представляет собой вычеты управленческих и коммерческих расходов от валовой прибыли.

Прибыль (убыток)до налогообложения представляет собой прибыль от реализации активов с учетом прочих доходов и расходов.

Доход (в том числе и убыток, именуемый) от обычной деятельности может быть получен с учетом вычитания прибыли до налогообложения, суммы налога на прибыль, планируемой по тем же и другим аналогичным обязательным платежам.

Чистая прибыль-это прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы:

1. Прибыль – в денежном выражении накопления, созданные компаниями любой формы собственности.

Прибыли, как экономической категории отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Прибыль-один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятия. Из прибыли, производятся финансирование мероприятия по развитию научно-техническому и социально-экономическому, также финансируется фонды оплаты труда.

Прибыль, как конечный финансовый результат предприятия, представляет собой разницу между общей суммы дохода и затрат на производство и продажу продукции с учетом убытков от различных экономических операций.

Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и отрицательным.

Прибыль = Оборот - Затраты,

где оборот = Количество реализованной продукции * Цена продажи.

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли.

На рынке товаров, компании выступают в качестве относительно изолированных производителей. Определившись с ценами на продукты, они продают ее потребителю, получая при этом выручку, что не означает получения прибыли. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат означает - получение прибыли.

Предприниматель всегда задает своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости - это означает, что только было возможно, чтобы возместить затраты на производство и продажи.

Когда расходы превышают доходы, владелец получает убыток.

В условиях рыночной экономики значение прибыли имеет большое значение. В плане отношений с рынка, предприятие должно стремиться

максимизировать прибыль. Что для такого объема, который бы позволил предприятию не только прочно удерживают позиции сбыта на рынке своей продукции, но также и обеспечить динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

Желание получения прибыли ориентирует производителей на увеличение объема производства, необходимых для потребителя, а также снижению издержек производства.

Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где самый большой рост стоимости может быть получена, тем самым создавая стимулы для инвестиций в этих областях.

Прибыль, полученные компанией, зависит от объема продаж продукции, ее качества и конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, диапазона, уровня затрат и инфляционных процессов, что неизбежно сопровождается формированием отношений с рынком.

2. Функция прибыли:

- Прибыль характеризует экономический эффект от деятельности компании;
- Стимулирующая функцию. То есть прибыль - это финансовый результат и основной элемент финансовых ресурсов компании;
- Прибыль – один из источников формирования бюджетов разных уровней. Она входит в бюджеты, в виде налогов, наряду с другими доходными поступлениями и используется для совместного финансирования потребностей населения, для обеспечения выполнения государством своих функций;
- Основой принятия инвестиционных решений является ожидаемая прибыль

3. Различают бухгалтерскую, экономическую и нормальную прибыль.

Бухгалтерская прибыль-это разница между общей выручкой и издержеками.

Экономическая прибыль - это разница между общей выручкой компании и всеми затратами, включая нормальную прибыль. Поэтому экономическая прибыль – это доход, полученный выше от нормальной прибыли.

Нормальная прибыль свидетельствует о том, что компании возмещают внутренние и внешние расходы, а предприниматель получает доход, равный минимальному возмещению инициативных усилий.

Прибыль в компании зависит не только от реализации готового продукта, но и от других видов деятельности, которые увеличивают прибыль или уменьшают.

Различают балансовую, валовою, налогооблагаемую и чистую виды прибыли.

Балансовая прибыль – это сумма прибыли (убытков) предприятия от реализации продукции и доходов (расходов), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только реализация товаров, имеющих естественную для клиента материализованную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Использование термина "балансовая прибыль" связано с тем, что финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе.

Валовая прибыль - это разница между чистой прибылью от продаж и себестоимостью проданных товаров или услуг.

Во всех странах с рыночной экономикой прибыль облагается налогом. Поэтому на практике есть термин налогооблагаемая прибыль.

Налогооблагаемая прибыль – это часть прибыли компании, которая облагается налогом.

Для определения потребностей компании, из дохода вычитают освобождение от налога на прибыль, вклад в прибыль страхования, а также прибыль, подлежащую налогообложению в другом законе.

Чистая прибыль - это прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, пошлин и государственных сборов, о также платежей в государственные и местные бюджеты.

Из чистого дохода компании выплачивают дивиденды и социальные налоги.

Существует два основных источника прибыли:

1. Положение монополии на данный выпуск продукта или исключительность продукта.

Этот источник поддерживается за счет постоянного совершенствования технологии, обновления продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

2. Второй источник прибыли связан с их производством и хозяйственной деятельностью.

Эффективность их использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умение адаптировать развитие производства к постоянным изменениям ситуации

Максимальная прибыль получается от взаимодействия внутренних и внешних факторов компании.

Основное требование максимизации прибыли – прибыльность каждой единицы выпуска.

Предприятие стремится максимизировать разницу между общим доходом и общими затратами.

Факторы, влияющие на величину прибыли:

- Применяются тарифы.
- Изменения в структуре выпускаемой и реализуемой продукции. Чем выше процент, тем больше себестоимость, тем больше прибыли получат компании.
- Изменение объемов производства и реализации продукции.

Чем больше объем реализации, тем больше прибыли вы получаете от компании, и наоборот.

- Изменение уровня затрат. Чем ниже себестоимость, тем больше будет прибыль, и наоборот.

Каждая компания, получая прибыль, стремится сделать ее максимальной.

Для этого существует несколько способов:

1) использование единичных границ,

2) проведение расчетов на основе прибыли и производных единиц,

3) получение прибыли на основе условий равновесия,

4) использование параметрических уравнений.

Одним из основных показателей эффективности, которые генерируют прибыль компании, является "доход".

Данный показатель используется как в управленческом, так и в финансовом учете.

Рассмотрим виды доходов в следующем параграфе.

1.2. Прибыль как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Факторы, влияющие на прибыль.

Прибыль - это денежное выражение главной части денежных накоплений создаваемые компаниями любой формы собственности. Как экономическая категория, характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия.

Прибыль является показателем, который более полностью отражает эффективность производства, объем и качество продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

В то же время, прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий.

Она является не только источником внутренних потребностей предприятий, но приобретает все более важное значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль- это выраженный в деньгах, чистый доход компании на вложенный капитал, который характеризует его вознаграждение за риск предпринимательской деятельности. Прибыль - это разница между расходами в ходе предпринимательской деятельности.

Также прибыль является особый систематическим и воспроизводимым ресурсом коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса.

Суть рассматриваемой экономической категории является то, что уровень прибыли - это:

- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;

- основной источник повышения рыночной стоимости организации;

- показатель качества кредитоспособности организации; главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность для увеличения капитала компании;

- индикатор конкурентоспособности организации при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;

- поручитель организации для выполнения своих обязательств перед государством, а также источник социальных потребностей общества.

Сохранение уровеня прибыльности -это закономерность нормального функционирования организации в рыночной экономике.

Постоянный недостаток прибыли и ее неудовлетворительная динамика показывает неэффективность и рискованность бизнеса. А также является одним из главных внутренних причин банкротства.

Как наиболее важная категория отношений с рынка, прибыль выполняет определенные функции.

Во-первых, это показатель того, что больше полностью отражает эффективность производства, объем и качество продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Прибыль цифры являются наиболее важными для оценки производственной и финансовой деятельности компании.

Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. Прибыль определяет уровень средств и доходность вложений в активы предприятия. Стоимость услуг Самых Прибыльных также оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства.

Во-вторых, прибыль стимулирующей функции.

Его содержание заключается в том, что прибыль одновременно финансовый результат и основной элемент финансовых ресурсов предприятия. Эффективное применение принципа самофинансирования определяется прибыль.

Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для Финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального стимулирования сотрудников.

Рост прибыли определяет рост потенциал предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширил воспроизводства, решения социальных проблем и необходимости материал работы коллективные.

Он позволяет сделать капитальные вложения в производство (расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы предприятия, для Финансирования деятельности, для развития научно-технического прогресса.

Кроме того, прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем

эффективного использования ресурсов, например, это необходимо для оценки деятельности предприятия и ее возможностей в будущем.

В-третьих, прибыль является одним из источников доходов, на разных уровнях.

Она поступает в бюджет в виде налогов и наряду с другими рецептами, используется для Финансирования и удовлетворения общественной сустава потребностей, обеспечения выполнения функций государства, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. Из-за прибыли, часть обязательств компании для бюджета, банков, других предприятий и организаций, также выполнена.

Основная цель управления прибыли - максимизация благосостояния владельцев текущего и перспективного периода.

Это означает предоставление максимальной прибыли, соответствующей ресурсам организации и рыночной конъектуры; обеспечение лучшее пропорциональности между уровнем генерируемых доходов и допустимым уровнем риска; высокого качества программного обеспечения формируются за счет прибыли; гарантия оплаты - это адекватный уровень доходов на инвестиции владельцев компании; обеспечение достаточного объема инвестиций за счет прибыли в соответствии с целями развития бизнеса; обеспечение роста рыночной стоимости организации; обеспечить эффективность программ личного участия в распределении доходов.

Многозначность прибыли усилилась с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства.

Дело в том, что компания, арендованная, частная и другие формы собственности компании, добиваясь финансовой самостоятельности и самостоятельности и права решать, на какие цели и в каких размерах ориентируется прибыль, после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Стремление к получению прибыли направляет производителя на увеличение объемов производства продукции, права потребителя, снижение себестоимости продукции.

При развитии конкуренции это достигается не только целью компании, но и удовлетворением общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль-это знак, указывающий, где можно достичь наибольшего роста стоимости, создает стимул для инвестиций в эти сферы.

В рыночных условиях взаимосвязь ориентирования с получением прибыли является необходимым условием существования критериев деловой активности для выбора наилучших направлений и методов того или иного вида деятельности, достигшего показателя коммерческой успешности бизнеса.

Многие исследования по предмету изучения соответствия прибыли, в бухгалтерском учете, содержанию экономической, привели к различию таких понятий, как "финансовая отчетность" и "экономическая" прибыль.

Экономическая прибыль как Категория отражает доходы, полученные в области производства материалов в процессе хозяйственной деятельности.

С экономической точки зрения, прибыль-это разница между денежными поступлениями и платежами, а также бизнес – между имущественным состоянием компании на конец и начало периода.

Прибыль, полученная в бухгалтерских целях, не отражает реального результата хозяйственной деятельности, что приводит к дифференциации понятий - Бухгалтерский учет и экономическая прибыль.

Первый - результат продаж товаров и услуг, согласно результату работы капитала.

Подводя итоги сказанному выше, можно отметить, что прибыль является одним из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности компаний.

Через прибыль осуществляется финансирование научно-исследовательской деятельности и технического и социально-экономического развития предприятий.

Повышение фонда оплаты труда своих сотрудников.

Это не только источник обеспечения потребностей компаний, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных фондов и благотворительных фондов. Основная цель управления прибылью, максимизация благосостояния владельцев текущего и перспективного периода.

Выявление факторов, влияющих на прибыль, предполагает изучение экономических условий их формирования.

Экономические условия могут быть как внутренними, так и внешними. Под его действием изменяется абсолютная величина и относительный уровень прибыли.

К внешним условиям могут быть отнесены такие как: инфляция, изменения в законах и нормативных актах, в области цен, кредитование, как компаний, оплата труда сотрудников и другие.

Влияние внутренних условий на величину прибыли, например, может быть возложено на количество работников в компании, уменьшив число тех, кто больше не может увеличивать или уменьшать стоимость заработной платы, что, в свою очередь, может повлиять на величину валовой прибыли и, следовательно, на величину чистой прибыли.

Факторы, влияющие на маржу прибыли, можно разделить, как если бы она была в двух группах. В первой группе относятся к так называемым основным факторам, которые непосредственно влияют на возможность получения прибыли коммерческим предприятием. К ним относятся:

1. Прибыль (убыток) от реализации товаров.

2. Прибыль (убыток) от основной деятельности Общества.

3. Сальдо доходов и расходов по операциям.

4. Прибыль (убыток) от реализации объектов.

Ко второй группе относятся так называемые факторы:

1. Объем реализации товаров.

2. Розничные цены на реализуемую продукцию.

3. Затраты на распространение.

4. Фондовооруженность работников.

5. Налогоемкость компании.

6. Численность работников предприятия.

7. Возвращение и состав капитала.

8. Затраты, ведущие к прибыли.

Если говорить об основных факторах, влияющих на прибыль, можно сказать, что на практике валовая (балансовая) прибыль в основном создается за счет прибыли от реализации товаров, но может быть увеличена (уменьшена) на величину прибыли от неторговой деятельности предприятия, на сумму положительного (отрицательного) сальдо по внереализационным операциям. Величина прибыли, полученная от реализации основных фондов (и прибыли (убытков), чистых активов -это разница между ценой продажи, и первоначальная цена или остаточная стоимость, основанная на инфляции.

Если будет установлено превышение первоначальной стоимости и понесенных затрат, связанных с выводом основных фондов и другого имущества, на сумму чистой выручки, соответственно, на величину превышения уменьшается прибыль компании.

Если же, наоборот, сумма выручки превышает первоначальную стоимость и затраты на оборудование и другие товары, то маржа прибыли увеличивает эту разницу.

Факторы взаимозависимые, также сильно влияют на величину прибыли. Эти факторы не случайно имеет такое название. Его особенность заключается в том, что каждый из них в той или иной мере влияет или испытывает влияние других факторов в этой группе.

Таким образом, разделив подсистему и взаимозависимые факторы на отдельные элементы - индикаторы, можно определить степень влияния каждого из них на доход на основе применения методов и приемов математического анализа данных.

Сначала оценивается влияние каждого из них на величину прибыли, а затем их полное влияние.

Например, затраты на розничное распределение сильно зависят от размера заработной платы работникам, различных отчислений во внебюджетные фонды.

На снижение заработной платы и разного вида отчислений влияет снижение издержек обращения.

Это, в некотором смысле, может увеличить размер прибыли, но в то же время может подорвать стимул работников к работе и значительно снизить производительность, что может привести к очень большим затратам на восстановление личной неприкосновенности.

В зарубежной практике этот счет используется в системе стимулирования работников, которая наряду с повышением заработной платы называется участием работников в предпринимательской деятельности компаний, что подразумевает, что работники имеют право приобретать акции компаний по льготным ценам, а затем могут получать дивиденды от приобретенных акций.

Предполагается, что отдача от увеличения стоимости труда должна расти быстрее, чем размер вашей оплаты.

Компания распределяет ту или иную часть прибыли как в виде денежных выплат, так и в виде акций или размещения ее на банковских счетах своих сотрудников, создавая кредитный фонд, который компания ведет с точки зрения объема бизнеса, что в какой-то мере снижает потребность в кредите, с уменьшением затрат на выплату процентов по банковским кредитам.

Величина прибыли по сделке также зависит от объема спроса на продукцию и ее предложений. Снижение спроса на продукцию может привести к снижению валового дохода от реализации, с тем чтобы снизить валовую прибыль.

Регулятором спроса и предложения на рынке выступают розничные цены на товары. При низких ценах на товары объем спроса больше, а при высоких - меньше, потому что есть более дешевые заменители этих товаров.

Увеличения объема продаж и норма прибыли растет, затем рост замедляется и наконец она стабилизируется или уменьшаться, что зависит от свойств определенных групп товаров.

Таким образом, на чистую прибыль (убыток) влияют два взаимозависимых фактора: издержки распределения и продажи товаров. Другие факторы также влияют непосредственно на прибыль и на другие.

1.3 Направление формирования и использования прибыли предприятия

Есть три основных источника получения прибыли.

Первый источник образуется за монопольное положение предприятия на производство продукции или уникальность продукта. Поддержания этого источника на относительно высокий уровень включает в себя постоянное обновление продукта.

Следует учитывать такие противодействующие силы, как антитрестовская политика государства и растущая конкуренция других компаний;

Второй источник непосредственно связан с производственной и предпринимательской деятельности.

Это касается практически всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умение адаптировать развитие производства в этой среде, в постоянном изменении. Все сводится к маркетингу подходит.

Сумма прибыли в данном случае зависит от:

- во-первых, в правильности выбора направления производства компании для производства продукции (выбор продуктов, которые являются стабильным и высоким спросом);
- во-вторых, от создания условий для конкуренции, для продажи своих товаров и услуг (цена, сроки поставки, обслуживание клиентов, послепродажное обслуживание, и т.д.);
- в-третьих, объем производства (чем больше объем производства и выше масса прибыли);
- в-четвертых, от структуры снижения издержек производства;

Третий источник способ с инновационной деятельности предприятия, его использование предполагает постоянное обновление продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов продаж и увеличение массы прибыли.

В промышленных предприятий, прибыль формируется из следующих источников:

- от продажи товаров (работ, услуг), основных мероприятий, предусмотренных Устава предприятия (Пр.тп.);
- от продажи основных средств и других активов компании (PR.- .);
- от внерелезационных операций(Пв.о) [6, стр. 135].

Прибыли, оставшиеся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на развитие предпринимательской деятельности. Нет тела, включая органы государства, имеет право вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия.

Условия рынка управления определить приоритетные направления собственной (чистой) результаты. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, повышения качества, удовлетворения материальных и социальных потребностей, коллективной работы.

Все прибыли, оставшиеся в распоряжении предприятия, делятся на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе

накопления. В то же время, нет необходимости использовать всю прибыль, выделенное для накопления в полном объеме.

Остаток чистой прибыли, не использованный на увеличение имущества, имеет большое значение и могут быть использованы в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных расходов. Такая прибыль называется нераспределенной.

Прибыль используется для накопления и удержания прибыли прошлых лет, указывает на то, финансовая устойчивость компании, наличие источника для развития.

Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление. Прибыль, направленная на накопление и потребление, называется распределением. Направления распределения и использования полученной прибыли компанией определяется самостоятельно.

Общая схема распределения прибыли предприятия показана на рис. 1.



Рис. 1. Основные направления распределения прибыли

Прибыль общества с ограниченной ответственностью облагается налогом и распределяется в общем порядке. Чистая прибыль может быть

разделена в резервный фонд, который в соответствии с законодательством общества с ограниченной ответственностью, рекомендуется для своевременного выполнения обязательств перед учредителями посмотреть на ваш состав, а также разделить на две части — фонд накопления и фонд потребления.

Фонд накопления включает те фонды, которые по решению учредителей идут на развитие предприятия, инвестиционные проекты.

Основа потребления может состоять из фонда социального развития, рекламного материала и той части, которая идет на оплату общества (она распределяется пропорционально их частям в уставном капитале).

Таким образом, экономическая прибыль как категория отражает доходы, полученные в области производства материала в процессе хозяйственной и коммерческой деятельности.[10, с. 356].

Таким образом, под распределением прибыли понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательное распределение прибыли регулируется только ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении компании, используется ею даже.

Изначально определяется общая (валовая) прибыль, в которой учитывается прибыль всей компании.

Наибольшую часть валовой прибыли предприятия получают от реализации своей продукции. Кроме того, в состав общей прибыли включаются:

1) прибыль (или убытки) за вычетом прочих продуктов и услуг, характер е. прибыли (или убытки) сельских, фермерских, фермерских, проектных и других хозяйств, расположенных в балансе компании;

2) чистый доход (или убыток) от реализации основных фондов и другого имущества, которая рассчитывается как разница между ценой продажи и остаточной стоимости;

3) внереализационные доходы (или лучше, разница между доходами и расходами), которые напрямую не связаны с производством и сбытом продукции, но стоимость которых повышается с точки зрения развития компании.

Совокупный (валовой) доход уменьшает следующие виды доходов (доходов): собственный капитал в других компаниях; дивиденды; проценты, полученные по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим этой компании; проведение массы торжественных зрелищных мероприятий; от работы казино, игровых автоматов.

Эти виды доходов (прибыли) являются объектом самостоятельного обложения.

Согласно законодательству, маржа чистой прибыли от всех налогов, возникающих из различных форм хозяйственной деятельности, так называемая чистая прибыль, которая остается в распоряжении компании, используется ею самой и направлена на развитие предпринимательской деятельности.

Чистая прибыль направляется на финансирование производственного развития предприятия, удовлетворение потребительских и социальных нужд, финансирование социально-культурной сферы, взносов на фонд оплаты труда, помимо зарплаты и другие цели.

Часть прибыли могут быть направлены на благотворительность, помощь, театральные коллективы, организацию художественных выставок и др. Однако не вся величина чистой прибыли используется в компании, по ее собственному усмотрению. Из чистой прибыли выплачиваются некоторые виды сборов и налогов, как налог на имущество предприятий, сбор за право торговли. На счет чистой прибыли уплачиваются штрафы и другие расходы.

В публичных обществах с ограниченной ответственностью применяются к использованию опционов на получение прибыли: чистая прибыль распределяется по следующим направлениям: фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд, социальный фонд, распределение прибыли

между акционерами (учредителями), Нераспределенная прибыль. п. Нераспределенная прибыль присоединяется к уставному капиталу компаний.

Далее мы сделаем анализ прибыли ООО. "Мила Плюс".

2. Характеристика и анализ системы управления формированием прибыли ООО «Мила Плюс»

2.1. Характеристика деятельности ООО «Мила Плюс»

Общество с ограниченной ответственностью (ООО) «Мила Плюс»

Предприятие ООО «Мила Плюс» представляет собой общество с ограниченной ответственностью и ведет свою деятельность на основе Гражданского кодекса Российской Федерации, принятого Государственной Думой 21.10.94 года и одобренного Советом Федерации.

ООО «Мила Плюс» является самостоятельным субъектом. Является также юридическим лицом, руководствуется в своей деятельности законодательством РФ. Предприятие имеет самостоятельный баланс, свой фирменный бланк, печать с полным наименованием на русском языке, необходимые штампы, действует на принципах хозяйственного расчета. ООО «Мила Плюс» основан в 2013 году в пгт Вурнары Чувашской Республики. Главное направление деятельности розничная продажа продуктов питания и товаров народного потребления.

Юридический адрес: 429220, Чувашская Республика, пгт Вурнары, ул. А.Иванова, д.6.

Целью деятельности предприятия является извлечение прибыли.

Основными видами деятельности Общества являются:

- розничная торговля в неспециализированных магазинах преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями;
- прочая розничная торговля в неспециализированных магазинах;
- розничная торговля фруктами, овощами и картофелем;
- розничная торговля мясом, мясом птицы, продуктами и консервами из мяса и мяса птицы;
- розничная торговля рыбой, ракообразными и моллюсками;

- розничная торговля хлебом, хлебобулочными и кондитерскими изделиями;
- розничная торговля алкогольными и другими напитками;
- розничная торговля табачными изделиями;
- розничная торговля молочными продуктами и яйцами;
- розничная торговля косметическими и парфюмерными товарами;
- розничная торговля текстильными и галантерейными изделиями;
- розничная торговля одеждой;
- розничная торговля различной домашней утварью, ножевыми изделиями, посудой, изделиями из стекла и керамики, в том числе фарфора и фаянса;
- розничная торговля писчебумажными и канцелярскими товарами;
- розничная торговля играми и игрушками;
- специализированная розничная торговля непродовольственными товарами, не включенными в другие группировки.

Предприятие осуществляет самостоятельную финансовую деятельность в пределах, установленных действующим законодательством. Предприятие строит свои отношения с юридическими лицами, частными предпринимателями во всех сферах своей деятельности исключительно на основе договоров. В своей деятельности предприятие учитывает также и интересы потребителей, соблюдая требования к качеству товаров и услуг. Предприятие свободно в выборе формы и предмета хозяйственных договоров и обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих законодательству Российской Федерации.

Магазин реализует товары, работы, услуги по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на договорной основе, если иное не предусматривает законодательством РФ. Контроль и ревизия производственной и хозяйственной деятельности предприятия осуществляется налоговыми и другими органами, имеющими право контроля.

ООО «Мила Плюс» имеет 2 структурных подразделения: магазин самообслуживания «Мила+», расположенный по адресу пгт Вурнары, ул. Гагарина, д. 40, и кафе, расположенное по адресу пгт Вурнары, ул. Советская, д. 41А.

Организационная структура управления ООО «Мила Плюс» представлена на рисунке:

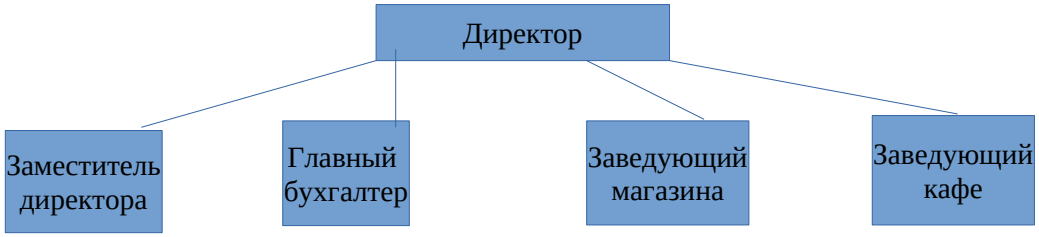

Рис. 2. Организационная структура управления ООО «Мила Плюс»

Общая численность работников - 23 человек.

Из них 9 человек работает в магазине самообслуживания и 11 человек работает в кафе.

Механические структуры характеризуются следующими принципами:

- централизованное принятие решений (то есть, право принять окончательное решение принадлежит одному человеку - директору);
- четкое разделение труда - что приводит к повышению квалификации специалистов в каждой области;
- иерархичность уровней управления (то есть, каждый нижестоящий уровень контролируется вышестоящим и подчиняется ему);
- принцип единогласия;
- осуществление приема на работу в строгом соответствии с квалификационными требованиями.

Преимущества: возможность высшего руководства концентрировать внимание на стратегических задачах путем передачи полномочий по оперативной деятельности на уровень отделений; концентрация усилий на конечном результате, уменьшение количества централизованных служб, что

благоприятствует улучшению функционального обслуживания в целом; интеграция персонала автономного отделения в связи с его ориентацией на конечный результат.

Недостатки: представление сравнительно широких полномочий магазинам и их руководителям обострило проблему – сочетание самостоятельности магазинов и их ответственности за общие для всей организации конечные результаты.

Заведующий магазина осуществляет финансово-хозяйственную деятельность, контролирует культуру обслуживания посетителей, состояние учета, контроля и сохранность материальных ценностей, подбор и расстановку кадров, соблюдение трудового законодательства, техники безопасности и правил санитарии и гигиены.

Заведующий руководит и организует работу продавцов-кассиров торгового зала, уборщик зала. Контролирует персонал в соблюдении правил обслуживания посетителей, внутреннего распорядка, личной гигиены, ношения фирменной одежды. Обеспечивает подготовку зала к открытию магазина.

Заведующий магазина подчиняется директору. В его непосредственном подчинении находятся продавцы-кассиры и уборщик.

Основной задачей деятельности является контроль за соблюдением персоналом надлежащего качества и культуры обслуживания покупателей при оказании услуг торговли.

Полномочия учредительного собрания и директора общества определяются уставом общества.

Директор Общества без согласования с Общим собранием участников Общества:

- осуществляет оперативное руководство деятельностью Общества;
- имеет право первой подписи финансовых документов;
- осуществляет подготовку необходимых материалов и предложений для рассмотрения Общим собранием и обеспечивает исполнение принятых им

решений; обеспечивает выполнение текущих и перспективных планов Общества;

- представляет интересы Общества, как в Российской Федерации, так и за ее пределами, в том числе в иностранных государствах;

- распоряжается имуществом и средствами Общества для обеспечения его текущей деятельности в пределах, установленных действующим законодательством и Уставом Общества;

- выдает доверенности на право представительства от имени Общества в пределах собственных полномочий, в том числе доверенности с правом передоверия, открывает в банках расчетные счета и другие счета Общества;

- подготавливает проекты документов, регулирующих внутреннюю деятельность Общества Положения об отделах Общества, утверждает должностные инструкции сотрудников Общества;

- осуществляет прием и увольнение работников Общества, заключает и расторгает контракты с ними; издает приказы о назначении на должности работников, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагает дисциплинарные взыскания;

- распределяет обязанности между заместителями, устанавливает степень ответственности заместителей и руководителей структурных подразделений за состоянием дел на порученных участках работ;

- принимает решения и издает приказы по оперативным вопросам деятельности Общества, обязательные для исполнения работниками Общества;

- вносит предложения на Общее собрание участников Общества (собрание совета директоров (наблюдательного совета)) об изменении структуры Общества, об открытии и закрытии филиалов, представительств на территории Российской Федерации и за рубежом, об их полномочиях и порядке управления ими;

- организует бухгалтерский учет и отчетность в Обществе;

- представляет на утверждение Общего собрания участников годовой отчет и баланс Общества.

Рассмотрим основные показатели деятельности ООО «Мила Плюс» в таблице 1.

Таблица 1 - Технико-экономические показатели деятельности ООО «Мила Плюс» за 2015-2017 гг.

Наименование показателей	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка, тыс. руб.	55981	61264	54923	5283	-6341	109,4	89,6
Себестоимость реализованной продаж, тыс. руб.	48424	57152	54820	8728	-2332	118,0	95,9
Прибыль от реализации, тыс. руб.	7557	4112	103	-3445	-4009	54,4	2,5
Рентабельность продаж, %	13,5	6,7	0,2	-6,8	-6,5	49,7	2,8
Среднегодовая стоимость основных производственных фондов, тыс. руб.	127	95	63	-32,0	-32,0	74,8	66,3
Фондоотдача на 1 руб. ОПФ, руб.	440,80	644,88	871,79	204,1	226,9	146,3	135,2
Фондоемкость на 1 руб. СМР, коп.	0,00	0,00	0,00	0,0	0,0	-	74,0
Фондовооруженность на 1 работника, тыс. руб.	5,52	3,96	2,74	-1,6	-1,2	71,7	69,2
Среднесписочная численность, чел.	23	24	23	1	-1	104,3	95,8
Фонд оплаты труда за год, тыс. руб.	4854	5435	4962	581	-472	112,0	91,3
Выработка на 1 работника в год, тыс. руб.	2434,0	2552,7	2388,0	118,7	-164,7	104,9	93,5
Выработка на 1 работника в месяц, руб.	202,8	212,7	199,0	9,9	-13,7	104,9	93,5
Средняя заработная плата на 1 работника в год, руб.	211,1	226,5	215,8	15,4	-10,7	107,3	95,3
Средняя заработная плата на 1 работника в месяц, руб.	17589,0	18872,0	17981,0	1283,0	-891,0	107,3	95,3

Анализируя данные табл. 1 можно сделать вывод о том, что в 2017 г. снижается эффективность деятельности ООО «Мила Плюс». Выручка предприятия составляет 54923 тыс. руб., что на 6341 тыс. руб. меньше, чем в 2016 г. В результате снижения себестоимости более низкими темпами, чем выручки от продажи, прибыль от реализации предприятия снизилась на 4009 тыс. руб. и составила 103 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость основных фондов имеет тенденцию к снижению на протяжении всего анализируемого периода, в результате повышаются показатели фондоотдачи.

Фонд оплаты труда работников снизился более высокими темпами, чем выработка.

2.2. Оценка формирования и использования прибыли ООО «Мила Плюс»

Финансовый результат – это показатель хозяйственной деятельности предприятия, увеличения или снижение объема прибыли (убытка) за конкретный промежуток времени. Итоговый финансовый результат зависит от объемов реализации товаров (услуг) объемов основного имущества (средств) компании, доходов от внереализационных сделок и так далее.

Доход или убыток в деятельности компании представляет собой разницу между прибылью, полученной от продажи продукции (услуг) по рыночной стоимости (без учета НДС и акцизов), а также затрат на производство и продажу.

Финансовые результаты организации всегда выражаются в двух основных формах – доход и убыток. Если прибыль компании выше, чем расходы на производство (закупку) продукции, то деятельность трактуется как прибыльная. В случае, когда затраты превышают доход компании, то можно говорить об убыточности работы.



Рис. 3. Подразделение финансовых коэффициентов на группы

Рассмотрим финансовые результаты деятельности ООО «Мила Плюс» за период 2015-2017 гг. в табл. 2.

Таблица 2 - Показатели динамики финансовых результатов ООО «Мила Плюс» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)		Темп изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016г.	2016 г. к 2015г.	2017 г. к 2016 г.
Выручка	55981	61264	54923	5283	-6341	109,4	89,6
Себестоимость продаж	48424	57152	54820	8728	-2332	118,0	95,9
Валовая прибыль	7557	4112	103	-3445	-4009	54,4	2,5
Прибыль от продаж	7557	4112	103	-3445	-4009	54,4	2,5
Прочие доходы	106	114	57	8	-57	107,5	50,0
Прочие расходы	245	305	448	60	143	124,5	146,9
Прибыль до налогообложения	7418	3921	-288	-3497	-4209	52,9	-7,3
Чистая прибыль	7418	3921	-288	-3497	-4209	52,9	-7,3

По данным табл. 2 можно отметить, что в 2017 г. выручка от продажи снизилась на 10,4% и составила 54923 тыс. руб. В то же время на 4,1% снизилась себестоимость продаж и составила 54820 тыс. руб.

Итогом явилось то, что результатом от продаж предприятия в 2017 г. стала прибыль в размере 103 тыс. руб., что на 4009 тыс. руб. или на 97,5% меньше показателя 2016 г. Общий результат от финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 2017 г. – убыток в размере 288 тыс. руб., что на 4209 тыс. руб. меньше показателя 2016 г.

Проведем анализ структуры чистой прибыли в табл. 3.

Таблица 3 - Показатели анализа структуры чистой прибыли ООО «Мила Плюс» за 2015-2017 гг.

Показатели	Годы			Отклонение (+,-)	
	2015	2016	2017	2016 г. от 2015 г.	2017 г. от 2016г.
Чистая прибыль	100	100	100	-	-
Прибыль от продажи	101,9	104,9	-35,8	3,0	-140,6
Прибыль от прочих операций	-1,9	-4,9	135,8	-3,0	140,6
Прибыль до налогообложения	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0

Как видно по данным табл. 3, в структуре чистой прибыли наибольший удельный вес приходится на прибыль от продажи – в 2016 г. ее доля составила 104,9%, увеличившись за год на 3,0 п.п. Доля убытка от прочих операций увеличилась в 2016 г. на 3 п.п. и составила 4,9%.

Таким образом, финансовые результаты деятельности ООО «Мила Плюс» в целом ухудшились.

Таблица 4 - Показатели анализа динамики прибыли ООО «Мила Плюс» за 2015 - 2017 гг., тыс. руб.

Показатель	Годы			изменения	изменения	Доля в объеме валовой прибыли в 2015 г.,%	Доля в объеме валовой прибыли в 2016 г.,%	Доля в объеме валовой прибыли в 2017 г.,%
	2015	2016	2017	с 2016 г. по 2015 г.	с 2017 г. по 2016 г.			
Валовая прибыль	7557	4112	103	-3445	-4009	100,0	100,0	100,0
Прибыль от продаж	7557	4112	103	-3445	-4009	100,0	100,0	100,0
Прибыль до налогообложения	7418	3921	-288	-3497	-4209	98,2	95,4	-279,6
Чистая прибыль	7418	3921	-28	-3497	-4209	98,2	95,4	-279,6

			8					

Как видно по данным табл. 4, в 2017 г. все показатели прибыли снизились. Чистый убыток в 2017 г. занимает 279,6% валовой прибыли.

Из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли) в соответствии с законодательством и учредительными документами ООО «Мила Плюс» может создавать фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд и другие специальные фонды и резервы.

Эта прибыль направляется на капитальные вложения и прирост основного и оборотного капитала; на покрытие убытков прошлых лет, на отчисления в резервный капитал, на расходы социального характера; а также на выплату дивидендов и доходов.

При этом под фондом накопления понимаются средства, направленные на производственное развитие предприятия, техническое перевооружение, реконструкцию, расширение, освоение производства новой продукции, на строительство и обновление основных производственных фондов, освоение новой техники и технологий в действующих организациях и иные аналогичные цели, предусмотренные учредительными документами предприятия (на создание нового имущества предприятия).

За счет средств фондов накопления финансируются главным образом капитальные вложения на производственное развитие. При этом осуществление капитальных вложений за счет собственной прибыли не уменьшает величину фонда накопления. Происходит преобразование финансовых средств в имущественные ценности.

Фонд накопления уменьшается только при использовании его средств на погашение убытков отчетного года, а также в результате списания за счет накопительных фондов расходов, не включенных в первоначальную стоимость вводимых в эксплуатацию объектов основных средств.

Под фондами потребления понимаются средства, направляемые на осуществление мероприятий по социальному развитию (кроме капитальных вложений), материальному поощрению коллектива предприятия,

приобретение проездных билетов, путевок в санатории, единовременном премировании и иных аналогичных мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества предприятия.

Фонд потребления складывается из двух частей: фонд оплаты труда и выплаты из фонда социального развития. Фонд оплаты труда является источником оплаты по труду, любых видов вознаграждения и стимулирования работников предприятия.

Выплаты из фонда социального развития расходуются на проведение оздоровительных мероприятий, частичное погашение кредитов за кооператив, индивидуальное жилищное строительство, беспроцентные ссуды молодым семьям и другие цели, предусмотренные мероприятиями по социальному развитию трудовых коллективов.

Резервный фонд предназначен для обеспечения финансовой устойчивости в период временного ухудшения производственно - финансовых показателей. Он также служит для компенсации ряда денежных затрат, возникающих в процессе производства и потребления продукции.

Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в сумме отчислений.

Нормативы отчислений от прибыли в фонды специального назначения устанавливается самим предприятием по согласованию с учредителем. Отчисления от прибыли в специальные фонды производятся ежеквартально. На сумму произведенных отчислений от прибыли происходит перераспределение прибыли внутри предприятия: уменьшается сумма нераспределенной прибыли и увеличиваются образуемые из нее фонды и резервы. Эта прибыль направляется на капитальные вложения и прирост основного и оборотного капитала; на покрытие убытков прошлых лет, на отчисления в резервный капитал, на расходы социального характера; а также на выплату дивидендов и доходов.

Анализ распределения и использования прибыли проводится в следующем порядке:

1. дается оценка изменений суммы средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с отчетным и базисным периодом;

2. проводится факторный анализ образования фондов;

3. дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

Так как на ООО «Мила Плюс» фонды не создаются,то вся сумма чистой прибыли остается в нераспределенной прибыли.

Резервный фонд на данном предприятии также не сформирован, поэтому средства на пополнение резервного фонда не направлялись.

Анализируя распределения чистой прибыли в фонды специального назначения, необходимо знать факторы формирования этих фондов. Основным фактором является 1) - чистая прибыль, 2) коэффициент отчислений прибыли. Принять данные коэффициенты отчислений в фонды решается на собрании учредителей.

Далее рассмотрим показатели рентабельности.

Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом. Они более полно, чем прибыль характеризуют деятельность предприятия, т.к. их величина показывает соотношение эффекта с затратами или ресурсами. В таблице приведены исходные данные и расчет показателей рентабельности. Все показатели могут рассчитываться на основе прибыли от реализации и чистой прибыли.

1. Рентабельность активов, расчет по формуле 1:

$$ROA=П/Активы, \quad (1)$$

2. Рентабельность собственного капитала, расчет по формуле 2:

$$R_K=Чистая\ прибыль/Капитал, \quad (2)$$

3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (коммерческая маржа), расчет по формуле 3:

$$Rч=Чистая\ прибыль/V, \quad (3)$$

4. Рентабельность производственной деятельности (экономическая), расчет по формуле 4:

$$R_{ПД}=\text{Чистая прибыль}/\text{Себестоимость}, \quad (4)$$

5. Рентабельность производственных фондов, расчет по формуле 5:

$$Rf=П/(ОС+Z), \quad (5)$$

Расчет и динамику показателей рентабельности ООО «Мила Плюс» рассмотрим в табл. 5.

Таблица 5 - Показатель расчета и динамики показателей рентабельности ООО «Мила Плюс» за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	Годы			Отклонение (+/-)		Темп изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 г. от 2015 г.	2017 г от 2016 г.	2016 г. к 2015 г.	2017 г. к 2016 г.
1. Выручка, V	55981	61264	54983	5283	-6281	109,44	89,75
2. Себестоимость реализованной продукции	48424	57152	54820	8728	-2332	118,02	95,92
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	7557	4112	103	-3445	-4009	54,41	2,5
4. Прибыль до налогообложения	7557	3921	-288	-3636	-4209	51,89	-7,35
5. Чистая прибыль	7418	3921	-288	-3497	-4209	51,89	-7,35
6. Средняя стоимость активов	8204,5	9803,5	7192	1599	-2611,5	119,49	73,36
7. Собственный капитал	3229,5	4976,5	4027	1747	-949,5	154,1	80,92
8. Среднегодовая стоимость ОПФ	127	95	63	-32	-32	74,8	66,32
9. Среднегодовая стоимость оборотных производственных фондов	8113,5	9708,5	7134	1595	-2574,5	119,66	73,48
10.1 Рентабельность	90,41	40	-4	-50,41	-44	44,24	-10

активов, %							
10.2 1Рентабельность собственного капитала, %	229,7	78,79	-7,15	-150,91	-85,94	34,3	-9,07
10.3 Рентабельность продаж, %	13,25	6,4	-0,52	-6,85	6,92	48,30	-8,13
0.4 Рентабельность производственной деятельности (экономическая), %	15,32	6,86	-0,52	-8,46	-6,33	44,78	-7,58
10.5 Рентабельность производственного капитала, %	92,11	42,35	1,43	-49,76	-40,92	45,98	3,38

Выполним расчет и сравнительную оценку показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования ресурсов предприятия в табл. 6.

Таблица 6 - Показатели прибыли организации ООО «Мила Плюс» за 2015-2017 гг., (тыс. руб.).

Показатели	Годы			Отклонение (+/-)		Темп изменения, %	
	2015	2016	2017	2016 г от 2015 г.	2017 г от 2016 г.	2016 г к 2015 г.	2017 г к 2016 г.
1. Выручка, V	55981	61264	54923	5283	-6341	109,44	89,65
2. Расходы по обычным видам деятельности	48424	57152	54820	8728	-2300	118,02	95,92
3. Прибыль (убыток) от продаж (п.1-п.2)	7557	4112	103	-3445	-4009	54,41	2,5
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-139	-191	-391	-52	-200	137,41	204,71
5. EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов) (п.3+п.4)	7418	3921	-288	-3497	-4209	52,86	-7,35

6. Проценты к уплате	0	0	0	0	0	0	0
7. Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	0	0	0	0	0	0	0
8. Чистая прибыль (убыток) (п.5-п.6+п.7)	7418	3921	-288	-3497	-4209	58,86	-7,35
9. Изменение за период нераспределенной прибыли (непокрытого убытка) по данным бухгалтерского баланса	-2395	-1611	-288	784	1323	67,27	17,88

В отчетном году у предприятия имеется прибыль от продаж в размере 103 тыс.руб. Выручка предприятия за анализируемый период упала на 10,35%. Прибыль от основной деятельности предприятия снизилась на 97,5%, что является негативным фактором. При этом прибыль до уплаты налогов также снизилась на 107,35%. Нераспределенная прибыль за отчетный период увеличилась на 82,12%. Наличие у предприятия нераспределенной прибыли свидетельствует о возможности пополнения оборотных средств для ведения нормальной хозяйственной деятельности

Сравнив темп роста выручки и себестоимости можно судить об эффективной или неэффективной деятельности предприятия за период.

$$89.65<95.92,$$

следовательно, деятельность предприятия можно оценить как неэффективную.

Считается, что организация работала в отчетном периоде эффективно, если $Тр^{V}<тр^{ЧП,}$

$Тр^{V}$ - темп роста выручки, $Тр^{ЧП}$ - темп роста чистой прибыли.

$$Тр^{V}(2017)=89.65\%$$

$$Тр^{ЧП}(2017)=-7.35\%$$

Чистая прибыль возросла не так значительно, как выручка. Это означает, что выручка не опережает в своем росте активы, что свидетельствует о

медленной оборачиваемости средств организации. Таким образом, за данный период, соотношение не выполняется - организация работала не эффективно.

В табл. 7 рассмотрим анализ рентабельности ООО «Мила плюс».

Таблица 7 - Показатель анализ рентабельности ООО «Мила Плюс» за 2015-2017 гг., (тыс. руб.).

Показатели	Формула	Годы			Отклонение (+/-)	
		2015	2016	2017	2016 г. от 2015 г.	2017 г от 2016 г.
1. Рентабельность продаж (валовая маржа), %	R=ПН/V	13,50	6,71	0,19	-6,79	-6,52
2. Рентабельность продаж по EBIT, %	REBIT=EBIT/V	13,25	6,4	-0,52	-6,85	-6,92
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки), %	Rч=Чистая прибыль/V	13,25	6,4	-0,52	-6,85	-6,92
4. Прибыль от продаж на рубль, вложенный в производство и реализацию продукции (работ, услуг), %	Rс=П/ (Себестоимость+Расходы на продажу)	15,61	7,19	0,19	-8,42	-7
5. Коэффициент покрытия процентов к уплате (ICR), коэфф. Нормальное значение: 1,5 и более.	ICR=EBIT/Проценты к уплате	0	0	0	0	0

Прибыль от продаж в анализируемом периоде составляет 0.19% от полученной выручки. Соотношение чистой прибыли и выручки от продаж, то

есть показатель рентабельности продаж по чистой прибыли, отражает ту часть поступлений, которая остается в распоряжении предприятия с каждого рубля реализованной продукции. В данном случае это -0.52%. Отрицательное значение говорит о невозможности самостоятельно финансировать свой оборотный капитал.

В табл.8 рассмотрим показатели, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала.

Таблица 8 - Показатели, характеризующие рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала за 2015-2017 гг., тыс. руб.

Показатели	Формула	Годы			Отклонение (+/-)	
		2015	2016	2017	2016 г. от 2015 г.	2017 г от 2016 г.
1. Рентабельность собственного капитала (ROE)	Отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала	229,7	78,79	-7,15	-150,91	-85,94
2. Рентабельность чистого капитала	Отношение чистой прибыли к средней величине чистого капитала	179,03	83,81	96,42	-95,22	13,21
3. Рентабельность активов (ROA)	Отношение чистой прибыли к средней стоимости активов	90,41	40	-4	-50,41	-44
4. Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	Отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (EBIT) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам	-229,7	78,79	-7,15	-150,91	-85,94
5. Рентабельность производственных фондов	Отношение прибыли от продаж к средней стоимости	92,11	41,94	1,43	-50,17	-40,51

	основных средств и материально-производственных запасов					
6. Фондоотдача, коэфф.	Отношение выручки к средней стоимости основных средств	440,8	644,88	871,79	204,08	226,91

За отчетный период каждый рубль собственного капитала организации принес -7.15 руб. чистой прибыли (т.е. убыток). Значение рентабельности активов по чистой прибыли ROA на конец анализируемого периода свидетельствует о весьма низкой эффективности использования имущества. Фондоотдача показывает эффективность использования основных средств организации. Фондоотдача увеличилась на 266,91 и составила 871,79 руб., т.е. снизилась сумма амортизационных отчислений, приходящихся на один рубль объема продаж, и, следовательно, выросла доля прибыли в цене товара. Рентабельность активов снизилась на 44%. Рентабельность чистого капитала предприятия снизилась, что свидетельствует о низкой эффективности привлечения инвестиционных вложений в предприятие.

Далее рассмотрим основные направления повышения прибыли.

2.3. Направления увеличения прибыли ООО «Мила Плюс»

Прибыль — это важнейший качественный показатель эффективности деятельности организации, характеризующий рациональность использования средств производства, материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Различие между бухгалтерским и экономическим подходом к издержкам обуславливает и различные концепции прибыли.

Бухгалтерская прибыль = Совокупный доход фирмы — Бухгалтерские (Явные) издержки;

Экономическая прибыль = Совокупный доход — Экономические (Явные + Неявные издержки),

или

Экономическая прибыль = Бухгалтерская прибыль — Неявные издержки.

Нормальная прибыль

Составной частью основных экономических издержек является "нормальная прибыль" — доход от использования предпринимательского таланта. Нормальная прибыль появляется в том случае, когда совокупный доход фирмы равен совокупным экономическим издержкам. В этих условиях экономическая прибыль фирмы равняется нулю. Нормальная прибыль необходима для того, чтобы удержать предпринимателя в данной сфере деятельности.

Чистая экономическая прибыль

Если фирма использует имеющиеся у нее ресурсы наиболее эффективным способом и совокупный доход превышает совокупные экономические издержки, то возникает положительная экономическая прибыль. В зависимости от рыночной структуры и соотношения элементов монополизма и конкуренции на конкретном рынке экономическая прибыль может сохраняться более или менее продолжительный срок.

Наличие в отрасли положительной или отрицательной экономической прибыли стимулирует приток в отрасль новых предприятий или соответствующий отток фирм в другие сферы деятельности.

Основным показателем безубыточной работы предприятия является прибыль. Ее относят к показателям экономического эффекта, но не эффективности, так как абсолютная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств. Вместе с тем анализ динамики балансовой прибыли, темпов ее прироста в сопоставлении с динамикой величины и прироста чистой прибыли представляет значительный интерес. Результаты

анализа могут свидетельствовать о снижении темпов прироста чистой прибыли по сравнению с балансовой и наоборот.

Полезную информацию можно почерпнуть из анализа динамики доли чистой прибыли в балансовой. Если доля чистой прибыли растет, то это свидетельствует об оптимальной величине уплачиваемых налогов, заинтересованности предприятия в результатах работы и эффективном хозяйствовании.

Прибыль от реализации занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли ООО «Мила Плюс». Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемые товары. Важнейшим из них является себестоимость.

Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

Для снижения себестоимости реализуемых товаров можно предложить следующие мероприятия:

1) оптимизация процесса поставок товаров - выбор поставщиков, разработка оптимальных транспортных маршрутов, разработка системы управления запасами;

2) улучшение организации и обслуживания процесса реализации товаров;

3) улучшение организации труда.

Увеличение объема реализации товаров в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли.

Прибыль предприятий растет высокими темпами, главным образом за счет роста цен. Среднемесячные темпы ее прироста, превышая темпы роста цен, свидетельствуют об инфляционном характере формирования полученной прибыли.

При росте расходов на продажу товаров и снижении объемов ее реализации прибыль растет вследствие постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обоснованно, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств продаваемых товаров.

Поскольку прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли, то анализ факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансовой прибыли.

Для снижения себестоимости можно предложить следующие основные пути:

1. Резервы снижения материальных затрат:

- контроль по закупочным ценам, экономическая экспертиза цен;

- повсеместное применение входного контроля за качеством, поступающих от поставщиков товаров;

- ревизия существующих норм расхода и естественных норм убыли.

2. Резервы снижения трудовых затрат:

- механизация и автоматизация процесса продаж, использование современной кассовой техники, сканеров штрих-кодов и т.п.;

- замена и модернизация устаревшего оборудования;

- подготовка рабочего места, полная его загрузка;

- применение передовых методов и приемов труда.

3. Резервы снижения условно-постоянных затрат:

- устранение потерь от бесхозяйственности и излишеств;

- строгий контроль за выполнением смет по общепроизводственным, общехозяйственным и коммерческим расходам.

Проведем расчет финансовых результатов деятельности ООО «Мила Плюс» на 2018 г.

Рост выручки предприятия в 2018 г. планируется на уровне 10% таким образом, выручка составит:

54923*1,1 = 60415 тыс. руб.

Уровень себестоимость продаж планируется довести до уровня 2016 г. – 93,3%, таким образом, себестоимость продаж составит:

60415*93,3/100 = 56367 тыс. руб.

Валовая прибыль предприятия будет равна:

60415 – 56367 = 4048 тыс. руб.

Таблица 9 - Показатели планирования прибыли от продажи ООО «Мила Плюс» на 2018 г.

Показатели	Годы		Отклонение (+,-)	Темп изменения суммы, %
	2017	2018(план)		
Выручка	54923	60415	5492	110,0
Себестоимость продаж	54820	56367	1547	102,8
Прибыль (убыток) от продажи	103	4048	3945	В 39 раз

За счет проведенных мероприятий по снижению себестоимости планируется повысить выручку предприятия на 5492 тыс. руб.

Таким образом, предприятием может быть получена прибыль в размере 4048 тыс. руб.

Заключение

Прибылью называется получаемая разница между доходами, которые были выручены в результате продажи продукции, и финансовыми расходами, связанными с производством товара. Данный показатель считается наиболее важным экономике. Только он в полной мере способен отображать уровень эффективности деятельности любой организации. Понятия «прибыль» и «выручка» разнятся между собой. Полученная сумма, образовавшаяся после того, как от выручки отнимается сумма затрат, и является прибылью.

Чистая прибыль представляет собой материальные средства, которые в конечном итоге остаются после вычета отчислений, всех налогов и прочих выплат из балансовой прибыли. Такой показатель, как чистая прибыль, применяется для расчета необходимых инвестиций в процесс производства, для планирования и организации главных резервных фондов, а также для увеличения оборотных активов. Если говорить в общих чертах, размер чистой прибыли напрямую зависим от нескольких факторов:

1. нагрузка налогового характера на предприятие, а также дополнительные отчисления;
2. сумма выручки;
3. рассчитанная себестоимость продукции и так далее.

Чтобы расчет чистой прибыли был верным, предварительно необходимо провести поэтапно такие операции:

1. Подсчитать сумму всех издержек, которые связанны с производством продукции, учитывая траты на материал;
2. Подсчитать такой показатель, как валовый доход. Чтобы рассчитать валовый доход необходимо от суммы средств, поступивших от реализации продукции, отнять сумму расходов, связанных с производством товара;
3. В итоге необходимо воспользоваться формулой: Чистая прибыль = Валовый доход – обязательные платежи.

Чтобы понять, что собой представляет валовая прибыль необходимо знать, что это в первую очередь разница между прибылью от реализации товара и рассчитанной себестоимостью продукции. Валовая прибыль имеет одно существенное отличие от чистой, которое заключается в том, что валовая прибыль содержит в себе расходы, связанные с уплатой налогов и прочих предписанных выплат.

Объемы валовой прибыли зависимы от факторов, которые делятся на две категории. К первой группе факторов относятся те, которые зависят от руководящего сегмента:

- показатель эффективности продажи продукции;
- уменьшение себестоимости;
- темп роста объемов производства;
- проведение комплекса мероприятий, основной целью которых является улучшение качества продукции;
- планирование и внедрение эффективной маркетинговой стратегии;
- использование всех мощностей на производстве на максимальных показателях.

Ко второй группе факторов, называемых внешними, относятся:

- территориальное и географическое местонахождения;
- природные факторы и экологические показатели;
- принятое законодательство, в рамках которого осуществляется предпринимательская деятельность;
- мероприятия, проводимые государством, по стимулированию бизнеса;
- экономическое и политическое состояние государства и прочих мировых стран;
- факторы извне, связанные с обеспечением производства транспортом или ресурсами.

- Маржинальная прибыль представляет собой разницу, полученную после вычета переменных затрат из суммы дохода, полученного в результате продажи производимого товара.
- Переменные затраты зависят от объемов производства, объединяя в себе все издержки, направленные на закупку сырья и материалов, оплату электроэнергетики и топливных ресурсов, зарплату рабочим. Рассчитывать маржинальную прибыль необходимо для компенсирования основных расходов. Чем выше уровень маржинальной прибыли, те короче промежуток времени окупаемости основных затрат, то есть выше конечная прибыль.
- Анализ маржинальной прибыли позволяет производству выявить те товары, которые являются самыми прибыльными, а также те, выпуск которых необходимо сократить. Основными двумя показателями, регулирующими размер маржинальной прибыли, являются переменные затраты и цена продаваемой продукции. Следовательно, увеличить приток маржинальной прибыли можно либо за счет увеличения цены на товар, либо увеличения объемов производства.

Операционная прибыль представляет собой просчитанную разницу, когда из валового дохода вычитаются операционные расходы. То есть операционной прибылью можно назвать сумму, оставшуюся после того, как учтены все амортизационные отчисления, оплаты ГМС, ренты, а также прочие текущие затраты. Также следует учесть, что операционная прибыль включает в свой состав расходы на оплату налоговых сборов и кредитных процентов.

Операционная прибыль представляет собой просчитанную разницу, когда из валового дохода вычитаются операционные расходы. То есть операционной прибылью можно назвать сумму, оставшуюся после того, как учтены все амортизационные отчисления, оплаты ГМС, ренты, а также прочие текущие затраты. Также следует учесть, что операционная прибыль включает в свой состав расходы на оплату налоговых сборов и кредитных процентов.

Чтобы понять, что такое балансовая прибыль, необходимо знать, что она представляет собой совокупную прибыль предприятия в целом, которая была

зафиксирована на счету предприятия (балансе) в конкретный временной промежуток. Под понятие балансовой прибыли объединяются все виды доходов, поступивших от различных непроизводственных или производственных манипуляций. Это своего рода чистая прибыль, только налоги и прочие установленные платежи еще не вычтены. Балансовая прибыль в состоянии показать наглядно эффективность осуществляемой организацией стратегии, а также результативность решений, которые принимали управленцы.

Балансовый анализ дает возможность оценить реализацию плана в сравнении с показателями за предыдущий отчетный период. Помогает установить причины, которые повлияли на отставания от плана, определить недочеты в системе управленческого аппарата, источники убытков, а также сформировать ресурсы для приумножения прибыли.

Элементы, образующие балансовую прибыль:

- ущерб либо же доход от реализации;
- ущерб либо же доход от дополнительных направлений реализации;
- ущерб либо же доход от операций, проведенных вне реализации.

Таким образом, прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности организаций. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по их научно-техническому и социально-экономическому развитию, увеличение фонда оплаты труда их работников. Прибыль является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей организации, но и приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Объектом исследования в рамках данной работы является ООО «Мила Плюс». ООО «Мила Плюс» имеет 2 структурных подразделения: магазин самообслуживания «Мила Плюс» и кафе.

По данным табл. 1 можно отметить, что в 2017 г. выручка от продажи снизилась на 10,4% и составила 54923 тыс. руб. В то же время на 4,1% снизилась себестоимость продаж и составила 54820 тыс. руб.

Итогом явилось то, что результатом от продаж предприятия в 2017 г. стала прибыль в размере 103 тыс. руб., что на 4009 тыс. руб. или на 97,5% меньше показателя 2016 г. Общий результат от финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 2017 г. – убыток в размере 288 тыс. руб., что на 4209 тыс. руб. меньше показателя 2016 г.

В структуре чистой прибыли наибольший удельный вес приходится на прибыль от продажи – в 2016 г. ее доля составила 104,9%, увеличившись за год на 3,0 п.п. Доля убытка от прочих операций увеличилась в 2016 г. на 3 п.п. и составила 4,9%.

Таким образом, финансовые результаты деятельности ООО «Мила Плюс» в целом ухудшились.

Прибыль от реализации занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли ООО «Мила Плюс». Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемые товары. Важнейшим из них является себестоимость. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях.

Для снижения себестоимости можно предложить следующие основные пути:

1. Резервы снижения материальных затрат:

- контроль по закупочным ценам, экономическая экспертиза цен;

- повсеместное применение входного контроля за качеством, поступающих от поставщиков товаров;

- ревизия существующих норм расхода и естественных норм убыли.

2. Резервы снижения трудовых затрат:

- механизация и автоматизация процесса продаж, использование современной кассовой техники, сканеров штрих-кодов и т.п.;

- замена и модернизация устаревшего оборудования;

- подготовка рабочего места, полная его загрузка;

- применение передовых методов и приемов труда.

3. Резервы снижения условно-постоянных затрат:

- устранение потерь от бесхозяйственности и излишеств;

- строгий контроль за выполнением смет по общепроизводственным, общехозяйственным и коммерческим расходам.

За счет проведенных мероприятий по снижению себестоимости планируется повысить выручку предприятия на 5492 тыс. руб. Таким образом, предприятием может быть получена прибыль в размере 4048 тыс. руб.

Список использованных источников

1. Абалкин, Л.И. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики /Л.И. Абалкин // Вопросы экономики.-1997.-№6.-С.26-39.

2. Агеев, В.М. Принцип системности политэкономического исследования /В.М. Агеев-М.: Экономика, 1985.-184с.

3. Аграрная реформа в России: концепции, опыт, перспективы. / Науч. тр. ВИАПИ РАСХН.-Вып. 4.-М.: Энциклопедия российских деревень, 2000. -425с.

4. Аграрный курс России: Мировоззрение реформаторов и практика аграрных реформ в социально-историческом, экономическом и философском контекстах-М.: Колос, 2003.-375с.

5. Адам, С. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит Адам.-М.: Дело, 1991.-Кн. 1.-Гл. IX: О прибыли на капитал.-490с.

6. Актуальные проблемы вывода экономики региона из кризиса / Информационно-аналитический вестник №4-Орел, 1997.—152с.

7. Андреев, В.К. Правовое регулирование предпринимательской деятельности: учебное пособие. / В.К. Андреев, Л.Н. Степанюк, В.И. Остроухо-ва.-М.: Бухгалтерский учет, 2003.-200с.

8. Андреев, П. Опыт эффективного хозяйствования и интеграции предприятий /П. Андреев // АПК: экономика, управление.-2000.-№2.-С.48-60.

9. Арженовский, И.В. Региональный рынок: воспроизводственный аспект / И.В. Арженовский.-Нижний Новгород, б.и., 1997.-220с.

10. Бабо, А. Прибыль /А. Бабо-М: Прогресс, 1993.-С. 40.

11. Батурина, И. Производство и предложение. Издержки и прибыль /И. Батурина, Е. Непринцева // Российский экономический журнал.-1997-№3.-С.119-130.

12. Белобжецкий, И. А. Прибыль предприятия /И. А. Белобжецкий //Финансы-1993.- №3-С.40.

13. Белянова, Е. Мотивация и поведение российских предприятий /Е. Белянова // Вопросы экономики-1995.-№6.-С.36-48.

14. Бернстайн, JI.A. Анализ финансовой отчетности / пер. с англ. научн. ред. пер. чл.-корр. РАН И.И. Елисеева. /JI.A. Бернстайн / гл. ред. серии проф. Я.В. Соколов.-М.: Финансы и статистика, 2002.-25с.

15. Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник /И.А. Бланк.-М.: Тандем, 1998.-416с.

16. Бляхман, JI.С. Экономика фирмы /Л.С. Бляхман.-СПб: СпбГУ, 1999-35с.

17. Боев, В.Р. Экономический механизм аграрной реформы / В.Р. Боев //Аграрные преобразования: опыт и перспективы: кн.-Орел, б.и. 1994-40с.

18. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория: учебник / Е.Ф. Борисов.-М.: Юрайт, 2005.-399с.

19. Борхунов, Н. Цены и связи сельского хозяйского хозяйства с отраслями машиностроения /Н. Борхунов //Экономика сельского хозяйства Рос-сии-2001 -№2.-С. 18-24.

20. Бузгалин, А. Закономерности переходной экономики: теория и методология / А. Бузгалин // Вопросы экономики.-1995.-№2.-С.3О.

21. Буздалов, И. Земельная собственность и хозяйственные формы ее использования /И. Буздалов // АПК: экономика, управление.-1996.-№2-С.45.

22. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 г. № 145-ФЗ.

23. Вашаков, В. Прогноз регионального развития сельского хозяйства России / В. Вашаков // Экономист.-2000.-№1.-С.20.

24. Вомперский, С. Проблемы устойчивого природопользования /С. Вомперский // Экономист.-1998.-№6.-С.20.

25. Гатовский, Л. Реформа и интересы /Л. Гатовский // Вопросы экономики.-1995.-№6.-С.30-31.

26. Гелбрейт, Дж. К. Экономическая теория и цели общества / пер. с англ. /Дж. К. Гелбрейт.- М.: Прогресс, 1979.-238 с.

27. Голованов, А.А. Государственное регулирование финансовой деятельно-§ сти предприятий АПК / А.А. Голованов // Финансы.-2000.-№1 .-С.29-32.

28. Гордеев, А. Экономические механизмы регулирования агропромышленного производства / А. Гордеев // Экономист.-1998.-№6.-С. 19-20.

29. Гордеев, А.В. О подготовке к реализации приоритетного национального проекта "Развитие АПК" Электронный ресурс. / Выступление Министрасельского хозяйства РФ от 29.11.2005 г.- Режим доступа:http://www.mex.ru

30. Горегляд, В. Бюджетная система и экономический потенциал страны / В. Горегляд // Вопросы экономики.-2002.-№4.-С.67-96.

31. Городецкий, А. Демонополизация и развитие конкуренции в российскойэкономике / А. Городецкий, Ю. Павленко, А. Френкель // Вопросы эко-номики.-1998.-№11.-С.32-39.

32. Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.11.2001 № 146-ФЗ.

33. Гришин, В.И. О федеральных целевых программах регионального разви-фтия / В.И. Гришин // Финансы.-2002.-№4.-С. 15-18.

34. Губанов, С. Вертикальная интеграция магистральный путь развития /С. Губанов // Экономист-2001.-№6.-С.35-49.

35. Губин, Е.П. Действие экономических законов в условиях агропромышленной интеграции /Е.П. Губин.-М.: Мысль, 1980.-259с.

36. Гумеров, Р. Инвестиционный кризис в АПК: причины, последствия, пути преодоления / Р. Гумеров // Российский экономический журнал-2000.-№2.-С.45-56.

37. Гумеров, Р. Создание рынка сельхозземель и повышение рентабельности агропредприятий: как расставить акценты? / Р. Гумеров // Российский экономический журнал.-1999.-№1.-С. 51-65.

38. Деза, Г. Холдинг-компании в современной экономике / Г. Деза // Внешняя торговля.—1999.—№ 11 -С Л 9-24.

39. Долгопятов, Т. Поведение предприятий в условиях жестких финансовых) ограничений / Т. Долгопятов // Российский экономический журнал1994.-№ 12 -С .24-29.

40. Завьялов, П. Конкурентоспособность и маркетинг /П. Завьялов // Российский экономический журнал.-1995.-№12.-С.58-63.

41. Загайтов, И.Б. Основы аграрной теории / И.Б. Загайтов.-Воронеж: ВГАУ, 1996.-194с.

42. Загайтов, И.Б. Экономические проблемы повышения устойчивости сельскохозяйственного производства /И.Б. Загайтов, П.Д. Половинкин.-М.: Экономика, 1984—240с.

43. Ь 43. Закон Орловской области "Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике в Орловский области" от 4.10.2001 г. №215-03.

44. Закон Российской Федерации "Об акционерных обществах" // Журнал для акционеров. -М.: ТОО "Акционер", 1996. ^ 45. Закон РФ "О государственном регулировании агропромышленного производства" от 14.07. 1997 г. № 100-ФЗ.

45. Закон РФ "О сельскохозяйственной кооперации" от 08.12.1995 г. № 193-ФЗ.

46. Засухин, А. Интенсификация производства и ее измерение / А. Засухин // Российский экономический журнал.-1994.-№12.-С.46-55.

47. Захаров, 10. Проблемы развития АПК/ Ю. Захаров // Экономист-1999-№1.-С.36-39.

48. Зверева, Г.П. Некоторые особенности распределительных отношений в Ф АПК / Г.П. Зверева // Теория и практика формирования рыночных отношений в АПК: материалы междунар. научно-практ. конф.-Орел: Орел ГАУ, 2001.-С.54-56.

49. Зелднер, А. Факторы производительности АПК /А. Зелднер //Вопросы экономики.-2000.-№7-С.94-101.

50. Земельное право /под ред. С.Д. Боголюбова.-М.:Инфра, 201.^00с.

51. Земельный Кодекс РФ: проект. / Внесен в Государственную Думу 26.04.01., принят в первом чтении 15.06.2001 г. [Электронный ресурс].// Российская Гильдия Риэлторов Режим доступа: http://www.rgr.ru.

52. Земля, собственность, реформа // Орловщина: пути и опыт аграрных преобразований: сб. по структурной перестройке аграрного сектора: в 2 т. / под ред. Е.С. Строева и др.-Орел, 1999—670с.
53. Злобин, Е.Ф. Рыночная экономика АПК / Е.Ф. Злобин, А.А. Михалев, А.И. Воропаев.-Орел, Изд-во Лебедкина, 1999.—480с.
54. Экономика и организация рыночного хозяйства: учебник.-М.: б.и., 2000.-450с.
55. Иванкина, Е. Особенности земельного законодательства в российских регионах /Е. Иванкина, И. Ртищев // Вопросы экономики.-2000.-№7-С.76-84.
56. Игнатов, В.Г. Регионоведение / В.Г. Игнатов, В.И. Бутов-Ростов н/Д: Изд-во "Март", 1998—278с.
57. Инвестиционная активность предприятий // Экономист.-1996.-№5-С.42.
58. Интеграция и кооперация // Твоя земля.-2000.-№5 (60).-С.60.
59. Информационные ресурсы по экологическим проектам в Интернете. Проект РОЛЛ №083 GR4/ISC-99 "Распространение опыта и результатов". Электронный ресурс.-Режим доступа: http://www.ecoprojects.ru/ links/linksr.htm
60. Ионов, А.Ч. Противоречия аграрной реформы /А.Ч. Ионов, И.И. Столяров.-М.: АгриПресс, 1995.
61. Квитко, Б.Н. Оценка затрат на производство продукции и финансовых результатов / Б.Н. Квитко // Материалы междунар. научно-практ. конф. (28-30 сент. 2003 г.).-Орел; Изд-во Орел ГАУ, 2005.-С.227-229.
62. Кенэ, Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. М.: Соц-экгиз, 1960.-552 с.
63. Киселев, С.В. Государственное регулирование сельского хозяйства в условиях переходной экономики /С.В. Киселев. М.: Институт экономики РАН, 1994-367с.
64. Коваленко, Н.Я. Экономика сельского хозяйства: курс лекций / Н.Я. Коваленко. -М.: Экмос, 1998,—382с.
65. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк.-М.: б.и., 2000-320с.

66. Кодацкий, В.П. Проблемы исчисления и планирования прибыли / В.П. Кодацкий // Финансы.-1992.-№9.-С.28.

67. Кодацкий, В.П. Проблемы формирования прибыли / В.П. Кодацкий // Экономист-1993.-№3 -С.49-60.

68. Козлов, М. Финансовый кризис и положение сельскохозяйственных товаропроизводителей / М. Козлов // Вопросы экономики.-1999.-№ 10-С.105-112.

69. Колганов, А. Закономерности переходной экономики: экономические тенденции и модели / А. Колганов // Вопросы экономики-1995-№2-С.85-89.

70. Кондратов, Е.В. Реформирование неплатежеспособных предприятий АПК Орловской области / Е.В. Кондратов // КАРО. Информационный бюллетень.-1999.-№3-4.-С.43-52.

71. Кондратьев, Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондрать-ев.-М.: Экономика, 1989—526с.

72. Конституция Российской Федерации.-М.: б.и., 2004М0 с.

73. Концепции среднесрочной программы Правительства РФ на 1997-2000 гг. Структурная перестройка и экономический рост // Вопросы экономики.-1997.-№1.-С.67-74.

74. Концепция аграрной политики России в 1997-2000 годах / под ред. Е.С. Строева-М.: ООО "Вершина"-Клуб", 1997.-270с.

75. Концепция стратегического развития России до 2010 года. Госсовет РФ. -М.:ИСЭПН, 2001.-250с.

76. Корнай, Я. Системная парадигма / Я. Корнай // Вопросы экономики-2002.-№4.-С.33-39.

77. Кузин, Б. Методы и модели управления фирмой / Б. Кузин, В. Юрьев, Г. Шахдинаров.-СПб: Питер, 2001,--432с.

78. Кузнецов, В. Проблемы кооперации и интеграции в аграрном секторе экономики / В. Кузнецов // Экономика сельского хозяйства России-2001 .-№ 1 -С .28-3 9.

79. Куликов, И. Целевые программы комплексного развития социальной сферы села / И. Куликов // АПК: Экономика, управление.-2003.-№8-С.44-50