

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
Направление подготовки 38.03.01 Экономика

**БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА**

<b>Тема работы</b>
<b>Учет и анализ использования прибыли организации</b>

УДК 657.44:658.155:005.52

Студент

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Д-3Б4Б1	Геймбух Юлия Сергеевна		

Руководитель

<b>Должность</b>	<b>ФИО</b>	<b>Ученая степень, звание</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Доцент ШИП	Корнева Ольга Юрьевна	к.э.н.		

**КОНСУЛЬТАНТЫ**

По разделу «Социальная ответственность»

<b>Должность</b>	<b>ФИО</b>	<b>Ученая степень, звание</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Доцент ШИП	Ермушко Жанна Александровна	к.э.н.		

Нормоконтроль

<b>Должность</b>	<b>ФИО</b>	<b>Ученая степень, звание</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Программист	Долматова Анна Валерьевна			

**ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ:**

<b>Руководитель ООП</b>	<b>ФИО</b>	<b>Ученая степень, звание</b>	<b>Подпись</b>	<b>Дата</b>
Профессор ШИП	Барышева Галина Анзельмовна	д. э. н., профессор		

**Планируемые результаты обучения по направлению подготовки  
38.03.01 Экономика**

<b>Код</b>	<b>Результат обучения</b>
<i>Универсальные компетенции</i>	
P1	Осуществлять коммуникации в профессиональной среде и в обществе в целом, в том числе на иностранном языке, разрабатывать документацию, презентовать и защищать результаты комплексной экономической деятельности.
P2	Эффективно работать индивидуально, в качестве <i>члена команды</i> , состоящей из специалистов различных направлений и квалификаций, с делением ответственности и полномочий за результаты работы и готовность <i>следовать корпоративной культуре</i> организации
P3	Демонстрировать <i>знания</i> правовых, социальных, этических и культурных аспектов хозяйственной деятельности, осведомленность в вопросах охраны здоровья и безопасности жизнедеятельности.
P4	<i>Самостоятельно учиться</i> и непрерывно <i>повышать квалификацию</i> в течение всего периода профессиональной деятельности
P5	Активно пользоваться основными методами, способами и средствами получения, хранения, переработки информации, навыками работы с компьютером как средством управления информацией, работать с информацией в глобальных компьютерных сетях
<i>Профессиональные компетенции</i>	
P6	Применять знания математических дисциплин, статистики, бухгалтерского учета и анализа для подготовки исходных данных и проведения расчетов экономических и социально-экономических показателей, характеризующих деятельность хозяйствующих субъектов на основе типовых методик с учетом действующей нормативно-правовой базы;
P7	принимать участие в выработке и реализации для конкретного предприятия рациональной системы организации учета и отчетности на основе выбора эффективной учетной политики, базирующейся на соблюдении действующего законодательства, требований международных стандартов и принципах укрепления экономики хозяйствующего субъекта;
P8	Применять глубокие знания основ функционирования экономической системы на разных уровнях, истории экономики и экономической науки для анализа социально-значимых проблем и процессов, происходящих в обществе, и прогнозировать возможное их развитие в будущем
P9	Строить стандартные теоретические и эконометрические модели исследуемых процессов, явлений и объектов, относящихся к области профессиональной деятельности, прогнозировать, анализировать и интерпретировать полученные результаты с целью принятия эффективных решений.
P10	На основе аналитической обработки учетной, статистической и отчетной информации готовить информационные обзоры, аналитические отчеты, в соответствии с поставленной задачей, давать оценку и интерпретацию полученных результатов и обосновывать управленческие решения.
P11	Внедрять современные методы бухгалтерского учета, анализа и аудита на основе знания информационных технологий, международных стандартов учета и финансовой отчетности
P12	осуществлять преподавание экономических дисциплин в общеобразовательных учреждениях, образовательных учреждениях

Код	Результат обучения
	начального профессионального, среднего профессионального, высшего профессионального и дополнительного профессионального образования.
P13	Принимать участие в разработке проектных решений в области профессиональной и инновационной деятельности предприятий и организаций, подготовке предложений и мероприятий по реализации разработанных проектов и программ с учетом критериев социально-экономической эффективности, рисков и возможных социально-экономических последствий
P14	Проводить теоретические и прикладные исследования в области современных достижений экономической науки в России и за рубежом, ориентированные на достижение практического результата в условиях инновационной модели российской экономики
P15	организовывать операционную (производственную) и коммерческую деятельность предприятия, осуществлять комплексный анализ его финансово-хозяйственной деятельности использовать полученные результаты для обеспечения принятия оптимальных управленческих решений и повышения эффективности.

**Министерство науки и высшего образования Российской Федерации**  
 Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
 высшего образования  
**«НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
 ТОМСКИЙ ПОЛИТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

Школа инженерного предпринимательства  
 Направление подготовки 38.03.01 Экономика

**УТВЕРЖДАЮ:**  
 Руководитель ООП  
 \_\_\_\_\_ Барышева Г.А.  
 (Подпись) (Дата) (Ф.И.О.)

**ЗАДАНИЕ**  
**на выполнение выпускной аттестационной работы**

В форме:

Бакалаврской работы
---------------------

Студенту:

Группа	ФИО
Д-3Б4Б1	Геймбух Юлия Сеогеевна

Тема работы:

Учет и анализ использования прибыли организации	
Утверждена приказом директора (дата, номер)	25.03.2019 г. №2271/с

Срок сдачи студентом выполненной работы:	29.05.2019
--	------------

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ:**

<i>Исходные данные к работе (наименование объекта исследования или проектирования; производительность или нагрузка; режим работы (непрерывный, периодический, циклический и т. д.); вид сырья или материал изделия; требования к продукту, изделию или процессу; особые требования к особенностям функционирования (эксплуатации) объекта или изделия в плане безопасности эксплуатации, влияния на окружающую среду, энергозатратам; экономический анализ и т. д.)</i>	<p>Объект выпускной квалификационной работы – АО «Сибирская аграрная группа МП».</p> <p>Предмет – формирование прибыли предприятий в условиях конкурентной борьбы.</p> <p>Исходные данные – внутренние документы АО «Сибирская аграрная группа МП», бухгалтерская отчетность</p>
<b>Перечень подлежащих исследованию, проектированию и разработке вопросов</b> (аналитический обзор по литературным источникам с целью выяснения достижений мировой науки техники в рассматриваемой области; постановка задачи исследования, проектирования, конструирования; содержание процедуры исследования,	<p>1 Теоретические аспекты учета и анализа формирования и использования прибыли организации</p> <p>2 Методы распределения прибыли на предприятии</p> <p>3 Применение метода оценки прибыли на предприятии АО «Сибирская аграрная группа»</p>

<i>проектирования, конструирования; обсуждение результатов выполненной работы; наименование дополнительных разделов, подлежащих разработке; заключение по работе).</i>	4 Корпоративная социальная ответственность АО «Сибирская аграрная группа МП»
<b>Перечень графического материала (с точным указанием обязательных чертежей)</b>	Рисунок 1 – Схема определения прибыли Рисунок 2 – Различие бухгалтерского и экономического подхода к Рисунок 3 – Схема формирования совокупного финансового результата Рисунок 4 – Формирование чистой прибыли (убытка) в бухгалтерском учете Рисунок 5 – Организационная структура управления финансами АО Рисунок 6 – Себестоимость производства АО «Аграрная группа МП» до и после проведения мероприятий по снижению себестоимости Рисунок 7 – Компоненты социальной ответственности корпорации
<b>Консультанты по разделам выпускной квалификационной работы (с указанием разделов)</b>	
<b>Раздел</b>	<b>Консультант</b>
Социальная ответственность	Ермушко Ж.А

<b>Дата выдачи задания на выполнение выпускной аттестационной работы по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал руководитель:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент ШИП	Корнева Ольга Юрьевна	к.э.н.		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4Б1	Геймбух Юлия Сергеевна		

## **Реферат**

Выпускная квалификационная работа содержит 94 страницы, 7 рисунков, 19 таблиц, 35 использованных источников, 2 приложения.

Ключевые слова: прибыль, финансовые результаты, фонд накопления, фонд потребления, выручка, резервный фонд.

Объектом исследования является АО «Сибирская Аграрная Группа». Предмет – формирование прибыли предприятий в условиях конкурентной борьбы.

Целью дипломной работы является анализ прибыли предприятия на примере АО «Сибирская аграрная группа».

Методы исследования – анализ литературы, сбор эмпирических данных, финансовый анализ.

В результате исследования проанализировано положение организации на рынке – приводится общая характеристика организации, исследуется ее финансовое положение, а также проведен анализ прибыли рассматриваемого предприятия и предложены направления для ее повышения.

## Оглавление

Реферат .....	6
Введение.....	8
1 Теоретические аспекты учета и анализа формирования и использования прибыли организации .....	10
1.1 Сущность и значение прибыли на предприятии.....	10
1.2 Бухгалтерский учет формирования и использования прибыли .....	16
1.3 Анализ прибыли предприятия .....	23
2 Методы распределения прибыли на предприятии .....	27
2.1 Налог на прибыль.....	27
2.2 Фонд накопления.....	33
2.3 Фонд потребления .....	35
2.4 Резервный фонд.....	37
3 Применение метода оценки прибыли на предприятии АО «Сибирская аграрная группа» .....	41
3.1 Краткая характеристика предприятия.....	41
3.2 Организация бухгалтерского учета на предприятии.....	48
3.3 Учет использования прибыли на предприятии.....	50
3.4 Анализ прибыли организации.....	52
3.5 Пути увеличения прибыли в АО «Аграрная группа МП» .....	57
4 Корпоративная социальная ответственность АО «Сибирская аграрная группа МП».....	70
4.1 Сущность корпоративной социальной ответственности .....	70
4.2 Определение целей и задач программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП».....	72
4.3 Определение стейкхолдеров программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП».....	74
4.4 Определение элементов программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП».....	76
4.5 Затраты на программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП» .....	78
4.6 Ожидаемая эффективность программ КСО АО «Сибирская аграрная группа МП».....	80
Заключение .....	83
Список использованных источников .....	85
Приложение А Бухгалтерский баланс АО «Сибирская аграрная группа МП» .....	89
Приложение Б Отчет о финансовых результатах АО «Сибирская аграрная группа МП».....	91

## **Введение**

В рыночной экономике хозяйствующие субъекты, независимо от форм собственности, сами планируют свою деятельность и перспективы развития, исходя из разработанных ими социальных и хозяйственных задач, спроса и предложения товаров и услуг, предполагаемых инвестиций. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль и рентабельность. Именно прибыль или положительный финансовый результат и есть, то ради чего предприятие существует, ведется предпринимательская деятельность. Именно прибыль, полученная предприятием, интересует его собственников.

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость ее правильного исчисления. Учет, прогнозирование и планирование финансового результата предприятия необходимо на любой стадии производства. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность фирмы.

В бухгалтерском учете порядок формирования и использования прибыли является одним из важнейших вопросов. От того, насколько правильно бухгалтер ведет учет формирования прибыли, определяет направление ее использования и отражает на счетах бухгалтерского учета, зависит множество факторов, определяющих существование предприятия в рыночной инфраструктуре и его деловую репутацию. Очень важно, чтобы в бухгалтерском учете и отчетности были достоверно отражены все хозяйственные операции предприятия, учтены все доходы и расходы, формирующие прибыль.

Прибыль является одним из показателей успешной деятельности предприятия и занимает одно из центральных мест в системе критериев экономической эффективности.

В показателе прибыли отражается степень использования предприятия всех производственных ресурсов (материальных, технических, трудовых).

Поэтому одной из основных функций прибыли является оценка эффективности деятельности предприятия. Кроме этого, прибыль является одним из основных источников финансовых ресурсов предприятия; наконец, она выступает как основной стимул улучшения деятельности предприятия.

Прибыль – экономическая величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками; превышение доходов над расходами.

Целью дипломной работы является анализ прибыли предприятия на примере АО «Сибирская аграрная группа». Для достижения поставленных целей необходимо решить такие задачи как:

- Рассмотреть теоретические основы учета и анализа формирования и использования прибыли организации;
- Исследовать методы распределения прибыли;
- Дать краткую характеристику деятельности предприятия;
- Рассмотреть бухгалтерский учет предприятия;
- Провести анализ прибыли АО «Сибирская аграрная группа»;
- Дать рекомендации по увеличению прибыли предприятия.

Объектом исследования является АО «Сибирская Аграрная Группа».

Предмет – формирование прибыли предприятий в условиях конкурентной борьбы.

Вопросам оценки финансового состояния экономического субъекта посвящены работы многих ведущих экономистов таких как: В. Г. Савицкой, А. Д. Шеримета, М. И. Баканова, О. В. Ефимовой, М. В. Мельник, Л. В. Донцовой и других.

Таким образом, информационной базой для написания выпускной квалификационной работы послужили:

- а) учебная и учебно-методическая литература;
- б) материалы периодической печати;
- в) материалы справочно-правовых систем и сети Интернет;
- г) бухгалтерская отчетность объекта исследования.

# 1 Теоретические аспекты учета и анализа формирования и использования прибыли организации

## 1.1 Сущность и значение прибыли на предприятии

Прибыль является конечным финансовым результатом, характеризующим качество хозяйственной деятельности организации, выражается в бухгалтерском учете в показателе прибыли или убытка. При его определении за определенный период учитываются все доходы и расходы этого периода. Представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции и себестоимостью реализованной продукции. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Самый простой подход к понятию прибыли: прибыль – это превышение доходов над расходами (рис.1). Обратное положение называется убытком.

$$\boxed{\text{Доходы}} - \boxed{\text{Расходы}} = \boxed{\text{Прибыль}}$$

Рисунок 1 – Схема определения прибыли

Прибыль – это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг. Существует бухгалтерская прибыль и экономическая прибыль. Методы исчисления прибыли нельзя назвать идентичными. С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами (разность валового дохода предприятия и всех альтернативных издержек производства поставляемых предприятием товаров и услуг).

С точки зрения хозяйственной прибыль – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного

периода (разность валового дохода предприятия и исключительно эксплицитных издержек производства) [2].

Различие бухгалтерского и экономического подхода обобщено на рисунке 2.

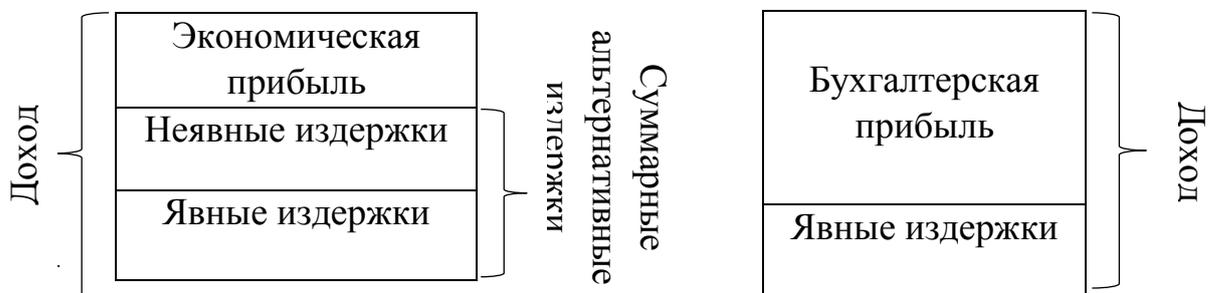


Рисунок 2 – Различие бухгалтерского и экономического подхода к определению прибыли

Бухгалтеры игнорируют имплицитные издержки, бухгалтерская прибыль превышает экономическую. А с точки зрения экономиста, бизнес является прибыльным в тех случаях, когда валовый доход покрывает все альтернативные издержки, как явные, так и неявные.

Экономическая прибыль является важным понятием, так как именно она мотивирует фирмы, предоставляющие товары и услуги. Именно фирма, имеющая положительную экономическую прибыль, сохраняет свой бизнес. Она покрывает все свои альтернативные издержки и получает доход, остающийся для вознаграждения ее собственников. Когда фирма несет экономические убытки (т.е. когда экономическая прибыль становится отрицательной), ее владельцы не получают средств, достаточных для покрытия всех производственных издержек. Если ситуация не меняется, то владельцы фирмы в конце концов закрывают предприятие и уходят из данной отрасли [1].

Прибыль предприятия выполняет ряд важнейших функций:

1. Является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия. Прибыль характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество

произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

2. Обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью [3].

3. Является источником формирования бюджетов различных уровней.

Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов.

4. Является источником развития предприятия и прироста акционерного капитала [4].

Совокупный финансовый результат формируется в процессе хозяйственной деятельности организации, что находит отражение в учете и отчетности (рис.3).

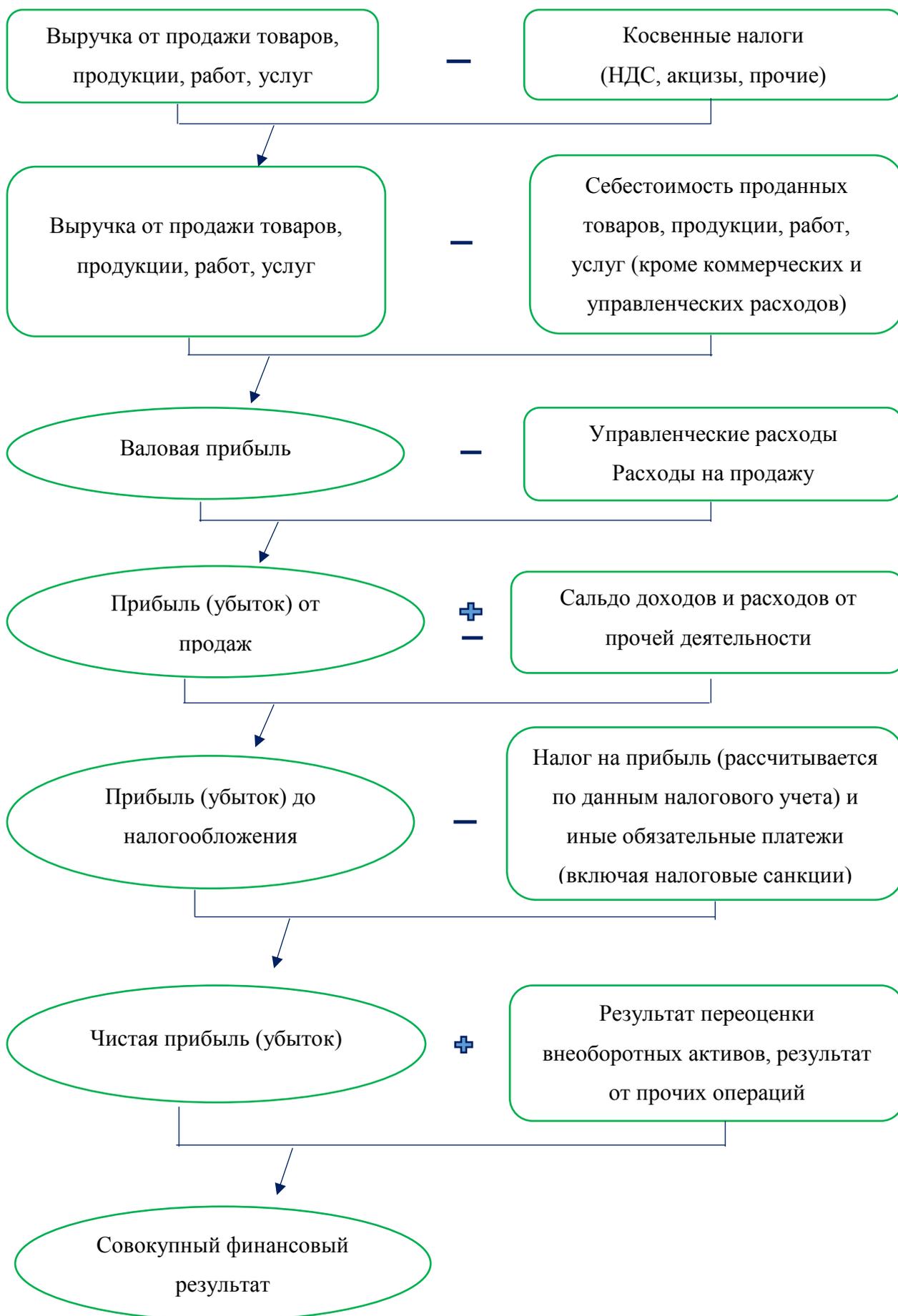


Рисунок 3 – Схема формирования совокупного финансового результата

В состав конечного финансового результата – прибыли организации за финансовый период включается прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг) прочие доходы за минусом прочих расходов. В таблице 1 представлены статьи, входящие в состав доходов и расходов предприятия:

Таблица 1 – Состав доходов и расходов

Доходы	Расходы
<p><b>Доходами от обычных видов деятельности:</b> является выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг</p>	<p><b>Расходами по обычным видам деятельности:</b> являются расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, а также расходы, осуществление которых связано с выполнением работ, оказанием услуг</p>
<p><b>Прочие доходы :</b> поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.</p>	<p><b>Прочие расходы:</b> расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; прочие операционные расходы.</p>
<p><b>Кроме того, в состав прочих доходов включаются:</b> штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов); прочие внереализационные доходы.</p>	<p><b>Кроме того, в состав прочих расходов включаются:</b> штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов); прочие внереализационные расходы. [5]</p>

Фактически под прибылью понимается разница между валовыми доходами и валовыми расходами. Прибыль – одна из главных категорий капиталистической системы экономики и главный показатель рентабельности

предприятия. Классификация прибыли по видам выглядит следующим образом:

– Валовая прибыль – общий доход, из которого еще ничего не вычитали. Часть этих средств идет на административные расходы, амортизацию основного капитала.

– Операционная прибыль – это остаток от валового дохода. Часть ее идет на погашение долгов по кредитам.

– Прибыль до выплаты налогов – остаток от операционной. Из названия ясно, что из этих средств выплачиваются налоги.

– Чистая прибыль – это то, что часто учитывают при подсчетах. Из чистого дохода вычитаются дивиденды по акциям, после чего остается нераспределенная прибыль.

Стоит обратить внимание на то, куда уходит прибыль предприятия:

- на обновление основного капитала;
- на обновление оборотного капитала;
- фондовые инвестиции;
- страховые средства.

Прибыль принято классифицировать по источникам получения.

1. Прибыль от финансовых операций:

- от долевого участия;
- от сдачи в аренду;
- от акций, облигаций, депозитов;
- от валютных операций.

2. Прибыль от продаж:

- от продаж основного товара;
- от продажи прочей продукции (товарно-материальных ценностей либо основных средств и активов).

Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется балансовая прибыль.

Она включает прибыль от реализации продукции (работ, услуг), прибыль от прочей реализации, доходов по внереализационным операциям, уменьшенным на сумму расходов по этим операциям. Кроме того, различают прибыль, облагаемую налогом, и прибыль, не облагаемую налогом.

## **1.2 Бухгалтерский учет формирования и использования прибыли**

В настоящее время действует обширный перечень нормативных актов, оказывающих влияние на учет и состав финансовых результатов. Степень их значимости по влиянию на организацию учета финансовых результатов определяется уровнем соответствующего документа:

- План счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности организации и Инструкция по его применению. Утверждены Приказом Минфина РФ от 31.10.2000 № 94-н

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте» (ПБУ 3/2006) за последнее время пересматривалось дважды - Приказами Минфина России от 27.11.2006 N 154н и от 25.12.2007 N 147н.

- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) Приказа Минфина от 6 июля 1999 г. N 43н (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.09.2006 N 115н)

- Положение по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98), утвержденное Приказом Минфина России от 25.11.1998 N 56н.

- Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (в ред. Приказов Минфина РФ от 27.11.2006 N 156н)

- Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (в ред. Приказа Минфина РФ от 27.11.2006 N 156н)

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» ПБУ 17/02 (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.09.2006 N 116н)

- Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль организаций» ПБУ 18/02 (в ред. приказа Минфина РФ от 11.02.2008 № 23н).

- Положение по бухгалтерскому учету «Информация об участии в совместной деятельности» ПБУ 20/03 (в ред. Приказа Минфина РФ от 18.09.2006 N 116н).

Кроме того, в Положениях, определяющих общие принципы раскрытия информации, также значительное место уделено вопросам организации учета финансовых результатов и представлению их в бухгалтерской отчетности. К Положениям, регулирующим общие принципы бухгалтерского учета финансовых результатов, относятся:

- Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации;

- Положение по бухгалтерскому учету «События после отчетной даты» (ПБУ 7/98);

- Положение по бухгалтерскому учету «Условные факты хозяйственной деятельности» (ПБУ 8/01).

В свою очередь, к Положениям, определяющим представление в бухгалтерской (финансовой) отчетности показателей финансовых результатов относятся:

- Положение по бухгалтерскому учету «Учетная политика организации» (ПБУ 1/2008):

- Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99);

- Положение по бухгалтерскому учету «Информация по сегментам» (ПБУ 12/2000). [6]

Кроме того, базовые правила и принципы представления в бухгалтерской отчетности показателей финансовых результатов, регламентируемых вышеуказанными Положениями, нашли свое развитие в документах третьего уровня нормативного регулирования бухгалтерского

учета и бухгалтерской отчетности. Самыми значительными из них являются «Методические рекомендации о порядке формирования показателей бухгалтерской отчетности организации» и «Методические рекомендации по раскрытию информации о прибыли, приходящейся на одну акцию».

В рамках бухгалтерского финансового учета конечным финансовым результатом является чистая прибыль (убыток) – бухгалтерская прибыль (убыток) за вычетом обязательных платежей из нее.

Счет 99 «Прибыли и убытки» предназначен для обобщения информации о формировании конечного финансового результата деятельности организации в отчетном году. По дебету счета отражаются убытки (потери, расходы), а по кредиту – прибыли (доходы) организации.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) складывается из финансового результата от обычных видов деятельности, а также прочих доходов и расходов, включая чрезвычайные. Сопоставление дебетового и кредитового оборотов за отчетный период показывает конечный финансовый результат отчетного периода. Аналитический учет по счету 99 должен обеспечить формирование данных, необходимых для составления отчета о прибылях и убытках.

На счет 99 «Прибыли и убытки» в течении отчетного года отражаются:

- прибыль или убыток от обычных видов деятельности – в корреспонденции со счетом 90 «Продажи»;
- сальдо прочих доходов и расходов за отчетный месяц – в корреспонденции со счетом 91 «Прочие доходы и расходы»;
- потери, расходы и доходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами хозяйственной деятельности (стихийное бедствие, пожар, авария, национализация и т. п.) – в корреспонденции со счетами учета материальных ценностей, расчетов с персоналом по оплате труда, денежных средств и т. п.;
- начисленные платежи налога на прибыль и платежи по перерасчетам по этому налогу из фактической прибыли, а также суммы причитающихся

налоговых санкций – в корреспонденции со счетом 68 «Расчеты по налогам и сборам».

По окончании отчетного года при составлении годовой бухгалтерской отчетности счет 99 «Прибыли и убытки» закрывается. При этом заключительной записью декабря сумма чистой прибыли (убытка) отчетного года списывается со счета 99 «Прибыли и убытки» в кредит (дебет) счета 84 «Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)».

Счет 99 «Прибыли и убытки» корреспондирует со счетами (таблица 2) [7]:

Таблица 2 – Корреспонденция счета 99 «Прибыли и убытки»

По дебету		По кредиту	
01	Основные средства	10	Материалы
03	Доходные вложения в материальные ценности	50	Касса
07	Оборудование к установке	51	Расчетные счета
08	Вложения во внеоборотные активы	52	Валютные счета
10	Материалы	55	Специальные счета в банках
11	Животные на выращивании и откорме	60	Расчеты с поставщиками и подрядчиками
16	Отклонения в стоимости материальных ценностей	73	Расчеты с персоналом по прочим операциям
19	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами
20	Основное производство	79	Внутрихозяйственные расчеты
21	Полуфабрикаты собственного производства	84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)
23	Вспомогательные производства	90	Продажи
25	Общепроизводственные расходы	91	Прочие доходы и расходы
26	Общехозяйственные расходы	94	Недостачи и потери от порчи ценностей
28	Брак в производстве	96	Резервы предстоящих расходов
29	Обслуживающие производства и хозяйства		

41	Товары		
43	Готовая продукция		
44	Расходы на продажу		
45	Товары отгруженные		
50	Касса		
51	Расчетные счета		
52	Валютные счета		
58	Финансовые вложения		
68	Расчеты по налогам и сборам		
69	Расчеты по социальному страхованию и обеспечению		
70	Расчеты с персоналом по оплате труда		
71	Расчеты с подотчетными лицами		
73	Расчеты с персоналом по прочим операциям		
76	Расчеты с разными дебиторами и кредиторами		
79	Внутрихозяйственные расходы		
84	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		
90	Продажи		
91	Прочие доходы и расходы		
97	Расходы будущих периодов		

На счете 99 отражается конечный финансовый результат деятельности организации за отчетный период: чистая прибыль или чистый убыток. Формирование чистой прибыли (убытка) в бухгалтерском учете можно представить схематично (рисунок 4):

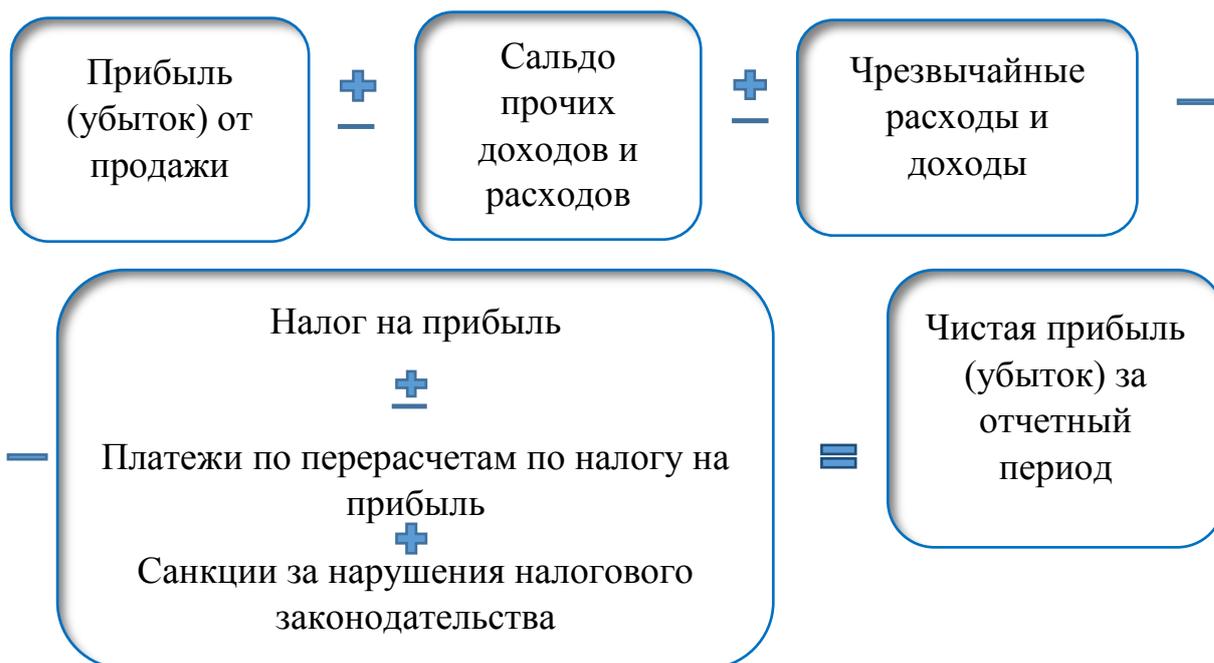


Рисунок 4 – Формирование чистой прибыли (убытка) в бухгалтерском учете

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль, принято называть чистой прибылью. Этот термин используется в финансовом анализе, планировании. В бухгалтерском учете чистая прибыль именуют нераспределенной прибылью. Термин этот не вполне точен, так как в бухгалтерском учете одним и тем же термином называют прибыль до выплаты дивидендов и после выплаты дивидендов.

Получая прибыль, предприятие решает задачи ее использования. Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятия. Выплачивая дивиденды, предприятие стимулирует рост стоимости своих акций, оставляя прибыль на предприятии, акционеры инвестируют на развитие производства.

Распределение прибыли является составной и неразрывной частью общей системы распределительных отношений – самой главной.

Чистая прибыль используется в соответствии с уставом предприятия. За ее счет выплачиваются дивиденды акционерам предприятия, создаются резервные и страховые фонды, покрытие убытков прошлых лет и т. д. Все эти операции регистрируются по дебету счета 84 в корреспонденции со счетами 75 «расчеты с учредителями» (на сумму начисленных дивидендов), 82 «резервный капитал» (на сумму отчислений в резервный фонд), 84 «нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)» (на сумму, направляемую на покрытие чистого убытка прошлых лет) и т.д..

При распределении чистой прибыли необходимо добиваться оптимизации пропорций между капитализируемой и потребляемой ее суммой с целью обеспечения:

- а) необходимого объема инвестиций для производственного развития;
- б) необходимой нормы доходности на инвестированный капитал собственникам предприятия.

Факторы, влияющие на пропорции распределения прибыли, делятся на внешние и внутренние.

К числу внешних факторов относятся:

- правовые ограничения (ставки налога на прибыль, процентные отчисления в резервные фонды и др.);
  - система налоговых льгот при реинвестировании прибыли;
  - рыночная норма прибыли на инвестируемый капитал, рост которой сопровождается тенденцией повышения доли капитализированной части прибыли, и наоборот, ее снижение обуславливает увеличение доли потребляемой прибыли;
  - стоимость внешних источников формирования инвестиционных ресурсов (при высоком ее уровне выгоднее использовать прибыль, и наоборот)
- [8].

К числу внутренних факторов, оказывающие влияние на пропорции в распределении прибыли, можно отнести следующие:

- уровень рентабельности предприятия, при низком значении которого и соответственно небольшой сумме распределяемой прибыли большая ее часть идет на создание обязательных фондов и резервов, на выплату дивидендов по привилегированным акциям и т.д.;
- наличие в портфеле предприятия высокодоходных инвестиционных проектов, способных обеспечить акционерам высокие доходы в перспективе;
- необходимость ускоренного завершения начатых инвестиционных проектов;
- уровень коэффициента финансового левериджа (соотношение заемного и собственного капитала), который является одним из индикаторов финансового риска и факторов, способствующих увеличению собственного капитала при низкой цене заемных ресурсов (в зависимости от сложившегося соотношения между доходностью бизнеса и ценой заемных ресурсов предприятие может регулировать его уровень, увеличивая или уменьшая долю капитализированной прибыли);
- наличие альтернативных внутренних источников формирования инвестиционных ресурсов (амортизационного фонда, выручки от реализации

основных средств и финансовых активов и т.п.); текущая платежеспособность предприятия, при низком уровне которой предприятие должно сокращать потребляемую часть прибыли.

### **1.3 Анализ прибыли предприятия**

Существует множество способов классификации анализа прибыли по различным параметрам.

По направлению исследования выделяют 2 способа анализа прибыли:

1. Анализ формирования прибыли. Исследуются все направления деятельности фирмы, в том числе учитываются инвестиции. Такой метод анализа позволяет получить информацию о возможных резервах компании.

2. Анализ расходования прибыли. Этот метод позволяет получить информацию о капитализации доходов, инвестициях в развитие, а также спрогнозировать будущее предприятия.

В зависимости от организации, которая проводит исследование:

1. Внутренний анализ. Проводится самой компанией. Плюсы: не нужно разглашать корпоративные тайны. Минусы: часто не удается избавиться от субъективного мнения, которое мешает трезвой оценке.

2. Внешний анализ. Проводится сторонней фирмой, банком, налоговой службой. Плюсы: объективная оценка прибыли. Минусы: нередко для этого нужно раскрыть все свои секреты, показать свою истинную рентабельность.

По масштабам выделяют:

- анализ всего предприятия;
- анализ конкретного отдела;
- анализ определенного товара.

По временным затратам и периодичности выделяют:

- Предварительный анализ. Он используется для составления планов.
- Оперативный. Применяется для оценки ситуации в настоящее время.

- Глубокий. Отличается от предыдущего варианта детальностью проработки.

- Систематический. Проводится регулярно, его задача – контроль рентабельности фирмы.[9]

Цель анализа прибыли заключается в выявлении механизмов, которые формируют прибыль и меняют ее в большую или меньшую сторону. Это дает понимание того, где находятся резервы и как можно повысить рентабельность фирмы. Для достижения этих целей необходимо выполнить ряд задач:

- Оценить, насколько деятельность фирмы и результаты ее работы соответствует заявленному ранее плану и стратегии.

- Необходимо изучить структуру прибыли, ее состав, а также долю каждого сегмента. Особое внимание необходимо уделить факторам, которые влияют на получение прибыли и ее источники. При этом нужно учитывать даже самые незначительные обстоятельства. Анализ должны подвергаться не только количественные, но и качественные параметры прибыли.

- Оценить то, как распределяется прибыль, по каким отраслям и в каких пропорциях.

- Провести оценку резервов, которые могут повлиять на прибыль в настоящее время или в будущем.

Крайне важно четко соблюдать некоторые рекомендации при анализе прибыли:

- Необходимо всегда учитывать не только данный отчетный период, его необходимо соотносить с предыдущими отчетами.

- Нужно учитывать окупаемость активов и капитала. То есть надо рассчитывать, как вложение части прибыли подействовало на доходы и расходы.

- Влияние факторов второго порядка. При анализе экономист должен учитывать не только факторы, которые влияют на прибыль, но также обстоятельства, воздействующие на эти факторы.

– Нужно анализировать не только те действия, которые можно совершить для увеличения прибыли, но также оценить, насколько они выполнимы, как согласуются с реалиями бизнеса, какие ресурсы для этого потребуются, что может помешать реализации планов.

На основе полученных данных разрабатывается план действий, с помощью которого планируется увеличение прибыли предприятия. Анализ показателей прибыли позволит решить следующие задачи:

- оценка соответствия полученного финансового результата плановым показателям прибыли, с учетом объема реализованной продукции;
- оценка стратегических задач в плане получения прибыли;
- определение факторов и составляющих, в результате действия которых показатель фактической прибыли отклонился от планируемой;
- определение методов, с помощью которых удастся улучшить показатель объема прибыли.

Проведение анализа дает возможность руководству компании определить основные пути дальнейшего развития предприятия, изыскать скрытые резервы для улучшения финансового результата. Полученные результаты помогают выявить «узкие места», скорректировать планы, повысить эффективность использования ресурсов и деятельность компании в целом.

Чтобы провести комплексный анализ показателя, руководство компании использует информацию из:

- бухгалтерской отчетности;
- регистра учета прибыли;
- финансового плана [10].

Добиться увеличения прибыли можно путем повышения доходов или снижения затрат предприятия. Доход от реализации можно увеличить, повысив объемы реализации или стоимость продукции. Увеличение стоимости может дать обратный эффект – падение продаж. Поэтому этот

метод используется реже, обычно во время роста инфляции. Перед тем, как поднять стоимость, необходимо изучить рынок, предложения конкурентов и ожидания потребителей. Существуют неценовые методы стимулирования роста прибыли. К ним можно отнести взвешенную маркетинговую политику, расширение (обновление) ассортимента, повышение качества товара и т.д.

Снижения себестоимости можно добиться за счет эффективного использования ресурсов. Сегодня для этого активно применяют инновационные технологии, которые позволяют более эффективно использовать топливно-сырьевые, трудовые ресурсы, снизить амортизационные отчисления. Также снизить расходы можно за счет грамотной логистики, использования оптимизации штата (аутсорсинг), использования современных методов управления затратами.

Проводить оценку прибыли необходимо, так как это позволяет выявить отклонения от плановых показателей и своевременно реагировать на внешние вызовы. На основании анализа руководство предприятия может выработать комплекс мероприятий, которые смогут качественно улучшить финансовый результат.

## **2 Методы распределения прибыли на предприятии**

### **2.1 Налог на прибыль**

После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а оставшаяся часть прибыли в распоряжении предприятия, т.е. после уплаты налога на прибыль, называется чистой прибылью. Чистая прибыль, представляет собой разность между балансовой прибылью и налоговыми платежами за счет нее. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению, например, направлять на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям. Нераспределенная прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, направляется на увеличение собственного капитала фирмы и может быть перераспределена в:

- резервный фонд – фонд непредвиденных потерь, убытков,
- накопительный фонд – на формирование средств для производственного развития,
- фонд потребления - средства для премирования сотрудников, оказание материальной помощи. [11]

Рассмотрим данные направления использования прибыли более подробно.

Обязательство по уплате налога на прибыль имеют только организации и предприятия, то есть юридические лица. Физические лица и ИП не имеют к налогу на прибыль никакого отношения. Освобождены от обязательства по уплате налога на прибыль и организации со специальными налоговыми режимами.

Итак, перечень налогоплательщиков включает:

- отечественных юридических лиц;

– иностранных юридических лиц (они должны иметь официальное резидентство, представительство и фактически вести деятельность на территории страны);

– консолидированные группы плательщиков налога.

Вышеперечисленные категории налогоплательщиков начисляют налог на прибыль на полученные ими доходы и вносят его в бюджет в виде итогового платежа за год и авансов.

Консолидированные группы плательщиков налога – это объединения юридических лиц по начислению и уплате налога на прибыль. Между всеми членами такого общества подписывается договор и утверждается ответственное предприятие. Оно берет на себя обязательство по начислению и уплате налога на прибыль за всех участников группы. Следует отметить, что вступление в консолидированную группу и выход из нее носят добровольный характер. При этом ни в коем случае не допускается принуждение со стороны остальных членов общества [12].

Налог на прибыль рассчитывается исходя из общей величины прибыли и полученных убытков всех членов группы. Это позволяет сэкономить на налоге на прибыль и снизить налоговую нагрузку на предприятия. Еще одно немаловажное достоинство консолидирования – пусть небольшое, но все же упрощение ведения внутреннего налогового учета в компании.

Всем хорошо знакомая ставка по налогу на прибыль установлена в размере 20%. Большая часть суммы платежа (18%) попадает в федеральный бюджет, и только 2% получают региональные власти. Налог на прибыль включен в категорию федеральных налогов и является одним из самых доходных платежей с точки зрения экономики. Для некоторых категорий налогоплательщиков и видов доходов утверждены специальные ставки.

В качестве налогового периода по налогу на прибыль, как и для большинства налогов, выступает календарный год. После его завершения уплачивается итоговый годовой платеж с учетом авансовых перечислений и сдается налоговая декларация.

А вот с отчетными периодами сложилась немного иная ситуация. В качестве такого периода предприятие может выбрать квартал либо месяц (нарастающим итогом). Некоторые налоговые специалисты сходятся во мнении, что организации выгоднее производить квартальные, а не ежемесячные платежи. При этом сокращается и количество отчетных документов. Безусловно, руководство конкретного предприятия должно самостоятельно принять решение о выборе отчетного периода исходя из отраслевых особенностей и проведенного анализа финансовой деятельности. По итогам отчетных периодов предприятие также должно перечислить налоговые авансовые платежи и подать декларацию.

Крайние даты для перечисления налога на прибыль прописаны в Налоговом Кодексе РФ. В зависимости от решения руководства предприятия платежи делятся на ежемесячные, квартальные и итоговые годовые:

- налог на прибыль за год подлежит перечислению не позже даты, которая установлена для сдачи годовой налоговой декларации;
- платеж по налогу на прибыль за квартал подлежит оплате до определенного числа того месяца, перед которым закончился этот квартал;
- месячный налог на прибыль уплачивается исходя из фактической величины доходной части за месяц до установленного законом числа того месяца, который следует за отчетным.

Налоговая декларация выступает в качестве одного из способов информирования налоговых органов о результатах внутреннего учета по налогу на прибыль. Как уже было сказано выше, она составляется по завершении каждого налогового периода и отчетных периодов.

Форма налоговой декларации является регламентированной и заполняется строго по установленным правилам. Произвольные и самостоятельно разработанные формы отчетного документа не принимаются. Сдача налоговой отчетности возможна через телекоммуникационные серверы связи (электронный документооборот) и в бумажном виде, если предприятие подходит под эту категорию.

Все факты хозяйственной жизни компании, имеющие отношение к налогу на прибыль, обязательно фиксируются в бухгалтерском учете в виде двойных записей на соответствующих счетах. Основными счетами, на которых осуществляется учет для целей данного налогообложения, выступают 68 и 99 счета.

Однако, рассчитывая налог на прибыль, специалист может столкнуться с разницеми – как постоянными, так и временными. Они возникают из-за отличия принципов ведения учета в бухгалтерии и налогообложении. И здесь уже имеет место использование счетов 09 и 77 [13].

Если налоговая прибыль оказалась больше бухгалтерской, речь идет об отложенном налоговом активе. Если же наоборот, то возникает отложенное налоговое обязательство.

Налог на прибыль предполагает ведение учета доходов и расходов для определения налоговой базы. Существуют два основных способа признания доходов и расходов: метод начисления и кассовый метод. Каждый из них имеет свои особенности.

Метод начисления предусматривает признание доходов и расходов в том периоде, в котором они были произведены, то есть когда непосредственно состоялась определенная хозяйственная операция (факт хозяйственной жизни). При этом не имеет значения, поступила ли оплата на расчетный счет предприятия и были ли оплачены расходы. Кассовый метод предполагает обратную ситуацию: признание доходов и расходов зависит от поступления доходов или оплаты с расчетного счета предприятия в кредитной организации.

Каждый метод имеет свои преимущества и недостатки. Организация должна самостоятельно выбрать один из них. Для того, чтобы понять какой метод выгоднее с экономической точки зрения, нужно рассматривать индивидуальные особенности конкретного предприятия, отрасли, в которой оно функционирует, и вид коммерческой деятельности. То есть, по сути, необходимо провести анализ выгоды каждого из методов. Выбранный метод организация должна отразить в своей учетной политике для целей

налогообложения. При этом предприятие должно соответствовать определенным требованиям, указанным в НК РФ.

Льготами по налогу на прибыль хочет пользоваться каждый его плательщик. К сожалению, не все предприятия имеют на это право. Льготы по налогу на прибыль – это не те льготы, которые предусмотрены, к примеру, для НДФЛ. Они имеют несколько иной характер. Предприятие может рассчитывать на такие льготные условия как:

- на ставку по налогу в виде 0%;
- участие в крупномасштабном проекте «Сколково»;
- деятельность в сельскохозяйственной отрасли – при условии, что компания не применяет специальный сельскохозяйственный режим;
- деятельность в особых и свободных экономических зонах, а также на территориях опережающего социального и экономического развития;
- участие в инвестиционных проектах в регионах страны;
- «налоговые каникулы»;
- признание объекта не облагаемым налогом на прибыль;
- оказание населению образовательных, медицинских, услуг социального характера и др.

Штрафные санкции по налогу на прибыль являются способом воздействия налоговых органов на плательщиков налогов и сборов. По сути, это наказание со стороны государства для тех налогоплательщиков, которые нарушают установленные налоговые нормы. Разумеется, штрафы – далеко не самое приятное известие для руководителя предприятия. Они влекут дополнительные расходы и уменьшают чистую прибыль коммерческой организации.

Налоговая инспекция выставляет плательщикам штрафы на основании требований в бумажном или электронном виде. Они возможны в случае следующих нарушений:

– Подача декларации после утвержденных для этого сроков либо несдача ее совсем, нарушение способа сдачи документа.

– Перечисление налога на прибыль после крайних дат, установленных НК РФ, в том числе отсутствие каких-либо поступлений со счетов предприятия в налоговую инспекцию (если они имели место быть).

– Непредставление по запросу налоговых специалистов документов, которые важны для проверки сведений налоговой отчетности, в том числе начисленных сумм налога.

– Нарушение ведения внутреннего налогового учета на предприятии, например сокрытие сумм реально полученного дохода, необоснованность расходов. Они могут быть выявлены в процессе камеральных и выездных проверок.

Так сложилось, что под оптимизацией налогообложения в нашей стране в большинстве случаев подразумевается уменьшение налоговых платежей в бюджет государства. Конечно, речь идет о законных и обоснованных методах, а не о противоправном сокрытии величины доходов и уклонении от уплаты налогов. Любое коммерческое предприятие заинтересовано в сокращении налоговой нагрузки. Это позволяет уменьшить расходную часть деятельности компании и, соответственно, увеличить размер чистой прибыли. Оптимизация налога на прибыль – это один из блоков управленческого учета в целом.

Сюда можно отнести следующие групповые методы по оптимизации налогообложения:

– общие организационно-правовые меры, например применение к отдельным видам деятельности специальных налоговых режимов;

– разработка грамотной с экономической точки зрения учетной налоговой политики;

– текущее регулирование величины налога на прибыль.

Перечисляя налог на прибыль, предприятие может столкнуться с возникновением переплаты по нему. Это означает, что в государственный бюджет поступило денег больше, чем должно было.

Налог на прибыль может уплачиваться в виде помесечных и квартальных авансовых платежей. По итогам года перечисляется налог на прибыль, рассчитанный за весь налоговый период в целом. При этом авансовые расчеты с налоговыми инспекциями, в том числе помесечные, включаются в сумму налога за квартал и год. По этой причине после сдачи годовой декларации может обнаружиться переплата. Среди других причин возникновения переплаты по налогу можно выделить человеческий фактор, что приводит, например, к неправильному перечислению суммы налога с расчетного счета, ошибкам в начислении налога и последующей подаче декларации с уточнением и т.д. [14].

Разумеется, в таких ситуациях руководство предприятия должно принять решение, как поступить с возникшей переплатой. Выхода всего два: зачет излишне уплаченного налога на прибыль в счет будущих платежей по нему либо других федеральных налогов или возврат суммы на расчетный счет в кредитной организации. Налоговые органы настоятельно рекомендуют предварительно запросить у них акт сверки по расчету данного налога, чтобы окончательно убедиться в своей правоте.

## **2.2 Фонд накопления**

Предприятия после получения чистой прибыли начинают распределение этих денежных средств. Одними из основных направлений являются фонд накопления и фонд потребления. Фонды потребления и накопления создаются на основании учредительных документов, они имеют специальное предназначение. Формируются за счет чистой прибыли после уплаты всех налогов и обязательных платежей.

Накопительный фонд выступает неким источником финансовых средств субъекта предпринимательской деятельности накапливающий поступления от прибыли и иных источников с целью усовершенствования и создания новых имущественных активов. Фонд накопления дает оценку роста имущественного состояния компании и увеличение объемов собственных финансов.

Формирование фонда накопления происходит за счет таких поступлений:

- части чистой прибыли, оставленной на распределение;
- амортизационных отчислений;
- выручка от продажи имущества компании;
- банковских продуктов, в частности кредитов [15].

Средства фонда накопления могут быть направлены на расходы, связанные с расширением и усовершенствованием производственного процесса. Это:

- приобретение, создание, модернизация ОС и оборотных активов;
- научно-технические разработки, освоение новой технологии производства;
- реализация природоохранных мероприятий;
- вклады (долевое участие) в воздвижение объектов социального и производственного назначения.

При этом стоит отметить, что сделки по приобретению либо созданию ОС и оборотных активов не затрагивают средства фонда. Накопительный ресурс может уменьшаться за счет расходов, связанных с созданием новых имущественных объектов, по определенному принципу: эти затраты не включатся в первоначальную стоимость таких объектов. То есть это те расходы, которые направлены на подготовку кадров по эксплуатации нового имущества, а также передача объектов на строительство в соответствии с договором долевого участия.

## 2.3 Фонд потребления

Специально созданный фонд потребления предприятия – это доля прибыли, направленная на удовлетворение потребностей рабочей группы. Образуется за счет распределения чистой прибыли и фонда заработной платы. Это комплексный фонд, сочетающий в себе прямые и косвенные выплаты служащему составу. Фонд потребления может восполняться как денежными, так и натуральными источниками поступлений. Фонд потребления включает в себя задачи по реализации плановых мероприятий по социальному развитию компании и материальному вознаграждению служащего состава, за исключением капитальных вложений.

Формируется состав фонда потребления за счет таких средств:

- затраты на заработную плату всех работников предприятия;
- вознаграждения по результатам работы компании за год (социальные льготы, премии, материальная помощь);
- поступления в виде комиссий, процентов, дивидендов, выплачиваемые по вкладам рабочей группы в акции и имущество компании;
- иные вознаграждения индивидуального характера, за исключением выплат, направленных на возмещение рационализаторских предложений.

Как мы уже упоминали, фонд потребления формируется за счет прибыли компании и фонда оплаты труда работникам. К основным источникам относятся [16]:

1. Чистая прибыль. Прибыль, образуемая в компании за счет ведения предпринимательской деятельности по всем видам хозяйствования. Чистая прибыль образуется после уплаты всех обязательных платежей, налогов и сборов, то есть та часть денежных средств, которая принимается к распределению и используется на усмотрение руководства организации.

2. Акции. Вклад компании в акции иных предприятий. Ценная бумага удостоверяет право владельца на долю в уставном капитале других

предприятий. В соответствии с этим правом компания получает доход от хозяйственной деятельности и принимает участие в собраниях акционеров.

3. Дивиденды. Денежные средства, получаемые компанией, за счет полученной прибыли распределяемой между участниками. Является доходом держателя акций.

Формирование фонда потребления проводится в начале каждого года по результатам прошлого налогового периода. Общая величина фонда равна величине вышеперечисленных составляющих, включающихся в базу. Основная часть фонда – это заработная плата. При этом стоит различать средний доход работников и среднюю зарплату.

Так, средний доход сотрудников компании рассчитывается в соответствии с объемом денежных средств, направленных на формирование фонда:

- затраты по заработной плате;
- поощрения и премии;
- дивиденды, комиссии, проценты.

А средняя зарплата рассчитывается на основании объема ФОТ, где учитывается показатель списочного состава, в том числе заработная плата совместителей, премии служащим по результатам работы за год, единовременные вознаграждения.

Что касается планирования прибыли, включающейся в состав фонда потребления, то ее размер устанавливается по решению собрания учредителей. Формируется за счет поступлений при ведении предпринимательской деятельности и полученных дивидендов. Порядок планирования и распределения доходов компании регулируются действующими положениями Постановления Правительства РФ, а также в соответствии с уставом предприятия и коллективным договором.

## 2.4 Резервный фонд

Как известно, хозяйственная деятельность предприятий подвержена многочисленным рискам, среди которых можно отметить локальный, отраслевой, региональный и многие другие. В настоящее время они еще более усиливаются по причине кризисных явлений в российской экономике. В подобной ситуации возрастает значимость резервного фонда предприятия.

Резервный фонд организации – специальный фонд, формируемый в денежной форме из чистой прибыли предприятия. Он говорит о финансовой устойчивости той или иной организации.

Резервный фонд создают в целях защиты интересов как собственников предприятия, так и его кредиторов. Именно за счет средств данного фонда предприятие обязано покрывать собственные убытки. В случае если организация имеет форму акционерного общества, средства из резервного фонда могут направляться на осуществление выкупа акций, а также погашение долговых обязательств (облигаций) – при отсутствии других средств [17].

При расходовании средств резервного фонда на указанные цели, отчисления в него производят из прибыли до налогообложения. Соответственно, компания получает льготу, благодаря тому, что отчисления в указанный фонд не подлежат обложению налогом на прибыль. При этом отчисление средств рассматриваемого фонда на другие цели запрещено. Право на принятие решения об использовании средств из данного фонда имеют только члены совета директоров или наблюдательного совета.

Особенности формирования резервного фонда в акционерном обществе и обществе с ограниченной ответственностью различается. Так, для акционерной компании законодательно определена минимальная величина резервного фонда, которая должна составлять 15 % от величины его уставного капитала. При этом организация обязана на ежегодной основе производить в него денежные отчисления – как минимум в размере 5% от величины его чистой прибыли. По достижении резервным фондом минимального размера,

определенного законодательством, предприятие имеет право прекратить отчисления в него. Здесь важно учесть тот факт, что оно имеет право сделать это, но не обязано. Вся информация о резервном фонде должна быть прописана в Уставе предприятия [18].

Что касается общества с ограниченной ответственностью, то оно не обязано формировать резервный фонд. Если собственники предприятия все же приняли решение об образовании резервного фонда, то его размер и порядок создания также должны быть обязательно прописаны в Уставе.

Следует отметить, что предельно возможная величина резервного фонда не ограничена. Она определяется самим предприятием, что подлежит отражению в учредительных документах. Вместе с тем, слишком внушительный резервный фонд, также как и слишком маленький, несет в себе определенные риски. Это объясняется тем, что денежные средства, находящиеся в резервном фонде, заморожены в виде нерисковых, но низкодоходных активов, что сокращает общую прибыль компании.

При этом резервный фонд не подразумевает фактического присутствия средств на счете. Так, в иных случаях средства могут быть представлены в виде неликвидных активов, т.е. тех финансовых инструментов, которые трудно реализовать в денежные средства, или же это займет большой промежуток времени. Подобная ситуация несет в себе повышенные риски, поскольку средства из резервного фонда будет трудно реализовать.

В том случае, если по завершении отчетного года, на балансе возникает убыток, то на его ликвидацию может пойти весь резервный фонд или некоторая его часть.

Средства резервного фонда представляют собой часть собственного капитала организации. Согласно международной практике, средства из указанного фонда предприятия, в широком смысле, должны быть направлены на следующие два направления [19]:

- на образование производственных запасов, готового продукта, незавершенного производства (при нехватке источников оборотных средств);

- на формирование краткосрочных финансовых вложений (при достаточности данных источников).

Что касается особенностей отражения средств резервного фонда в бухгалтерском учете, то в балансе предприятия предусмотрена специальная статья под названием «Резервный фонд». В ней подлежит отражению общая сумма остатков как резервного, так и остальных аналогичных фондов, таких как:

- резервы, формируемые под падение цены материальных ценностей;
- резервы, создаваемые под обесценение инвестиций в ценные бумаги;
- -резервы, создаваемые на покрытие сомнительных долгов.

Собственники предприятия вправе увеличить размер резервного фонда не зависимо от того какая его величина была первоначально зафиксирована в Уставе. Более того, это возможно даже в той ситуации, при которой он еще не достиг уровня, составляющего пять процентных пунктов от уставного капитала. В этих целях необходимо утвердить соответствующее решение, в котором прописать увеличение размера резервного фонда, размер отчислений на ежегодной основе. Эти решения послужат основанием для последующих корректировок в Уставе предприятия.

Целесообразно обратить внимание на тот факт, что размеры резервного фонда, а также уставного капитала являются зависимыми друг от друга. Соответственно, при любом изменении в размере уставного капитала должна происходить соответствующая корректировка величины капитала резервного. При этом создание и использование фондов, формируемых в акционерном обществе посредством чистой прибыли, подлежит отражению в специализированном Отчете об изменениях капитала [20].

Если предприятие будет ликвидировано по решению акционеров, то в этом случае резервный фонд должен быть присоединен к части нераспределенной прибыли.

Итак, резервный фонд организации является одним из наиболее значимых фондов для любого предприятия, за счет которого можно осуществить погашение убытков.

### **3 Применение метода оценки прибыли на предприятии АО «Сибирская аграрная группа»**

#### **3.1 Краткая характеристика предприятия**

Для написания дипломной работы мною был выбран агропромышленный холдинг АО «Сибирская аграрная группа», структурное подразделение – Акционерное общество «Аграрная Группа Мясопереработка» (далее АО «Аграрная Группа МП»). АО «Аграрная Группа МП» – это один из ведущих производителей продуктов мясопереработки и полуфабрикатов в Томской области и всей Западной Сибири [21].

АО «Аграрная Группа МП» является одним из дочерних предприятий холдинга АО «САГ». Юридический адрес: 634506, Томская область, Томский район, 12-й километр по тракту «Томск-Итатка», строение 2. Почтовый адрес: 634009, г.Томск, ул. Нижне-Луговая, 16.

Группа компаний «Сибирская аграрная группа» – агропромышленное объединение Сибирского Федерального округа, занимающее прочное место в числе ведущих сельскохозяйственных предприятий России. Компания представляет собой вертикально-интегрированный холдинг с полным производственно-сбытовым циклом, где все процессы идут по замкнутой цепи - от производства комбикормов до производства мясной продукции и ее реализации.

Основными направлениями деятельности на предприятии являются:

- производство мяса и мясопродуктов;
- оптовая и розничная торговля;
- коммерческая и посредническая деятельность;
- строительная деятельность;
- другие виды деятельности, не запрещенные законодательством.

Схема реализации товаров заключается в полном производственно-сбытовом цикле, где все процессы идут по замкнутой цепи – от производства комбикормов до производства мясной продукции и ее реализации.

Наиболее выгодным товаром для предприятия является мясо свиньи, мясные полуфабрикаты и колбасы. Данные товары приносят фирме 80% выручки. Также хорошую выручку компании приносит мясо птицы. Крупнорогатый скот занимает не такую выгодную позицию. Объем продаж КРС достаточно низок, за счет этого выручка занимает низкие показатели. Но эти товары относятся к категории с выручкой 15%. Прибыль от других видов мясо достаточно низкая, поэтому предприятие может не увеличивать объемы производства этого товара, так как спрос на них стабилен, и производить можно ровно столько, сколько потребляют клиенты.

Контроль качества продукции на предприятии осуществляется независимыми инспекционными организациями.

Практика была пройдена в финансовой службе предприятия. Структура финансовой службы предприятия приведена на рисунке 5.



Рисунок 5 – Организационная структура управления финансами АО «Аграрная Группа МП» [21]

В составе финансовой службы выделяют три основных направления: бухгалтерия, финансовый отдел и планово-экономический отдел. Финансовая

служба также привлекает специалистов юридического и других подразделений предприятия в качестве экспертов при выполнении отдельных работ по финансовому менеджменту и при подготовке нормативно-методической, договорной и другой документации. Представленная структура – линейного вида, т.к. реализуется принцип единоначалия и централизации.

По данным Национального союза свиноводов АО «Аграрная группа» в 2018 г. занимает 5-ое место в Рейтинге крупнейших производителей свинины в РФ с долей в общем объеме промышленного производства (в живом весе) 2,6%.

Таблица 3 – Рейтинг крупнейших производителей свинины в РФ по итогам 2018 г. [36]

№	Наименование производителя	Производство свинины на убой в живом весе в 2018 г., тыс. тонн	Доля в общем объеме промышленного производства в РФ в живом весе в 2018 г., %
1	ГК «МИРАТОРГ»	356	13,7
2	ГК «ЧЕРКИЗОВО»	158	6,1
3	ООО «ГК АГРО-БЕЛОГОРЬЕ»	148	5,7
4	ГК «Русагро»	116	4,5
5	АО «Аграрная Группа»	67	2,6
6	ООО «КОПИТАНИЯ»	59	2,3
7	ООО «ПРОДО Менеджмент»	50	1,9
8	ООО «Камский Бекон»	46	1,8
9	ПАО «Агрофирма Ариант»	42	1,6
10	ГК «ОСТАНКИНО»	40	1,6

По данным таблицы 3 видно, что «Сибирская аграрная группа» занимает достаточно высокие позиции в данной отрасли как в Томской области, так и в целом по России. Стоит отметить, что конкуренция в промышленной отрасли также достаточно высока, но, несмотря на это, предприятию удается занимать прочные позиции в рейтинге крупнейших российских производителей.

Традиционно больше всего продукции продается в домашнем регионе. Здесь реализуется до 70% всех производимых колбас и полуфабрикатов – около 750 тонн в месяц. В Томске продукция под брендами холдинга есть в каждом магазине города.

Среди конкурентов компании в Томске основные – это «Кузбасский пищекомбинат», недавно появившийся новосибирский бренд «СПК» и традиционная «Лама».

Задача на ближайшие годы по Томску – сохранить рыночное положение, которое есть сегодня. Увеличение продаж в Томске не принесет дополнительной прибыли, так как потребует значительных вложений в рекламу и дистрибуцию: продавать больше – дорого.

Для выхода на другие рынки работает отдел прямых региональных продаж. Их задача – договариваться с торговыми сетями и магазинами из других регионов, чтобы на их полках лежали колбасы и полуфабрикаты «Сибирской аграрной группы». Также во многих городах Сибири есть сеть фирменной розницы «Мясной ряд», в которой продается продукция холдинга. Если говорить о конкуренции в стратегическом плане, то эта цель прописана в миссии «Сибирской аграрной группы»: «Наша цель – стать компанией №1 в России по производству и переработке мясного сырья».

Проведем анализ основных конкурентов «Сибирской аграрной группы». Для этого возьмем несколько компаний на региональном, местном и федеральном уровне. Для начала необходимо провести сравнительный анализ цен на основную продукцию, предлагаемую компаниями. Распределим всех конкурентов по основным ценовым сегментам: низко-ценовой, средне-ценовой, высоко-ценовой и премиум сегменты. Результаты можно увидеть в таблице 4.

Таблица 4 – Сравнительная характеристика конкурентов по основным ценовым сегментам

Конкуренты	Low-priced	Middle-priced	High-priced	Premium
------------	------------	---------------	-------------	---------

«Сибирская аграрная группа»	+	+	+	
«Кузбасский пищекомбинат»	+	+		
«СПК»	+	+	+	
«Мираторг»		+	+	
«Черкизово»	+	+		

Выявим крайние ценовые границы конкурентов и основной ценовой диапазон, в котором конкурент ведет свой бизнес.

Таблица 5 – Характеристика конкурентов по ценовым границам

Конкуренты	Самая низкая цена, кг/руб.	Самая высокая цена, кг/руб.	Средняя цена, кг/руб.
«Сибирская аграрная группа»	190	410	305
«Кузбасский пищекомбинат»	187	290	218
«СПК»	199	341	257
«Мираторг»	220	516	360
«Черкизово»	201	322	251

Источник: разработано автором на основе цен розничных магазинов.

Из таблицы 5 можно сделать вывод о том, что «Сибирская аграрная группа» имеет различный ценовой диапазон. В продукцию компании входят как недорогие товары, так и товары с высокой ценой. Из этого следует вывод, что продукция «Сибирской аграрной группы» доступна всем группам населения.

Стоит отметить, что продукция по самой низкой цене у «Кузбасского пищекомбината», а по самой высокой - у «Мираторга».

На следующем этапе конкурентного анализа определим позиционирование всех игроков на рынке по следующим критериям:

- известный – не известный;
- дорогой – дешевый;
- качественный – некачественный.

Так продукцию «Сибирской аграрной группы» и «Кузбасского пищекомбината» следует отнести к известной в том регионе, где сосредоточено производство, но неизвестной на российском рынке.

Продукция компаний «Мираторг» и «Черкизово» известна как в региональном масштабе, так и в целом по РФ. А продукция «СПК» еще остается неизвестной, т.к. это достаточно молодая компания и только начинает выходить на местные рынки [21].

К позиции «дорогие» товары можно отнести продукцию компании «Мираторг» и «Сибирская аграрная группа», а остальные компании следует отнести к категории «дешевый».

С позиции «качественный – некачественный», все товары можно отнести к «качественным», поскольку все вышеперечисленные компании придерживаются стандартов качества и регулярно проходят независимые проверки качества продукции.

Последним этапом конкурентного анализа рынка является составление краткого SWOT анализа по некоторым конкуренту. Рассмотрим конкурентов по Томской области.

Таблица 6 – SWOT-анализ

SWOT	«Сибирская аграрная группа»	«Кузбасский пищекомбинат»	«СПК»
Сильные стороны	- полный производственно-сбытовой цикл; - полная производственная безопасность производимых и реализуемых компанией продуктов питания.	- доступные цены; - узнаваемый бренд.	- мощные мясоперерабатывающие заводы в Новосибирске и Красноярске; - европейское автоматизированное оборудование.
Слабые стороны	- использование старого оборудования.	- высокая кредитная нагрузка.	- высокая степень чувствительности к изменениям цен на сырьё.
Возможности	- выход на рынок крупнейших производителей.	- увеличение объема производства.	- политика, направленная на замещение импортной продукции отечественной; - сравнительно быстрое внедрение новых технологий.
Угрозы	- конкуренция со стороны крупнейших российских производителей.	- вытеснение с рынка более узнаваемыми производителями.	- рост издержек на производство продукции.

На основании проведенного анализа можно выявить основные конкурентные преимущества «Сибирской аграрной группы»:

1. По сравнению с конкурентами цена на продукцию «Сибирской аграрной группы» доступна всем группам населения;

2. Продукция компании узнаваема на региональном уровне;
3. Компания обеспечивает высокое качество продукции на всех этапах производства.

АО «Сибирская аграрная группа» проводит тендеры среди поставщиков, прошедших процедуру квалификации.

В соответствии с действующим законодательством нормативными основами регулирования порядка проведения тендеров являются:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации;
2. Извещение о проведении тендера;
3. Тендерная документация.

С целью минимизации рисков компании, к процедуре квалификации допускаются поставщики/подрядчики, имеющие опыт работы в заявленной сфере не менее 2-х лет.

Поставщиком, прошедшим процедуру квалификации, является организация, выполнившая все требования при регистрации в системе и одобренная соответствующими службами заказчика по результатам оценки на основе предоставленных данных, сроком на 1 календарный год.

Для оснащения производственных цехов, организаций сферы услуг и других предприятий «Сибирская аграрная группа» приобретает лучшее в мире оборудование и технологии, повышает культуру производства и управления, чтобы в конечном итоге получать европейское качество продукции и услуг.

На предприятии выделены две категории закупаемой продукции: сырье для производства комбикорма и товарно-материальные ценности (ТМЦ). Закупка сырья осуществляется ежемесячно исходя из потребности, партиями разного количества. Условия доставки сырья осуществляется силами поставщика и за счет средств поставщика.

Для того чтобы охарактеризовать ситуацию на рынке России, необходимо дать сравнительный анализ объемов и динамики рынка.

Основными рынками сбыта продукции свиноводческого комплекса являются филиал АО «Сибирская аграрная группа» в г.Томск. К нему

относятся две производственные площадки: одна на базе бывшего мясокомбината ООО «Поиск», другая – на базе мясокомбината ПАО «Томскмясо». Основными направлениями деятельности данного филиала является производство ливерной продукции, колбасных изделий, полуфабрикатов и мясных деликатесов, а также подготовка к продаже в сыром виде (нарезка и упаковка) мяса и субпродуктов.

Помимо продажи внутри холдинга (филиалам) свинокомплекс реализует свинину сторонним организациям по средствам оптовых продаж. Розничные продажи осуществляются через собственную специализированную торговую сеть (45 торговых точек). Для удовлетворения спроса населения помимо продажи в убойном весе свинокомплекс реализует свою продукцию в живом весе, поэтому предусмотрены продажи поросят около 20 тыс. голов в год для населения.

Для исследуемой компании можно составить план улучшений:

- для того чтобы привлечь больше покупателей, нужно развивать маркетинг;
- для увеличения производственных мощностей компании целесообразно привлекать инвесторов;
- холдингу следует увеличить объёмы экспорта и расширить экспортную географию;
- компании следует перейти на бережливое производство.

### **3.2 Организация бухгалтерского учета на предприятии**

АО «Сибирская аграрная группа» постоянно проводит работу в направлении совершенствования бухгалтерского учета на предприятии. Поскольку бухучет – это непрерывный процесс сбора, регистрации, систематизации и обобщения информации, совершенствование бухучета АО «Сибирская аграрная группа» в первую очередь направлено:

- на устранение причин недостаточной оперативности и несовершенства средств обработки учетной информации;

- достижение оптимального баланса между потребностью руководства фирмы в необходимой информации и возможностями бухучета (необходимость полноты, своевременности и качества учетной информации);

- формирование посредством бухучета информации, позволяющей пользователям принимать эффективные управленческие решения, и т. д.

Важными звеньями процесса совершенствования бухучета АО «Сибирская аграрная группа» являются также:

- выстраивание эффективного взаимодействия системы бухучета с организацией производства, планированием и управлением;

- использование современных достижений математики и кибернетики для организации и улучшения системы бухучета.

Совершенствование структуры службы бухучета АО «Сибирская аграрная группа» – это комплекс мероприятий, включающий:

- регулярный анализ работы каждого структурного отдела бухгалтерской службы (по учету ОС и НМА, расчету ЗП, учету МПЗ и т. д.);

- пересмотр должностных инструкций исполнителей, корректировка их с учетом потребностей учетного процесса и запросов внутрифирменных пользователей учетной информации;

- проведение собеседований с работниками бухгалтерии с целью выявления «узких» и проблемных зон учетного процесса;

- подбор и корректировка функциональных обязанностей исполнителей (при совмещении участков учета) с целью наиболее рационального использования рабочего времени и трудовых ресурсов;

- формирование внутрибухгалтерских подразделений с учетом психологической совместимости сотрудников, что позволяет создать рабочий микроклимат коллектива и избежать конфликтов;

– осуществление связи с другими подразделениями компании, являющимися как поставщиками первичной учетной информации (менеджерами, мастерами и др.), так и линейным и высшим руководством (пользователями информации) – это позволит оперативно решать проблемные вопросы взаимодействия всей указанной иерархической цепочки;

– иные мероприятия (в зависимости от структуры и масштабов компании, разнообразия видов деятельности и др.).

Так как АО «Сибирская аграрная группа» крупная фирма с разветвленной структурой, то бухгалтерская служба ее объемна по численности и сложен процесс ее взаимодействия с иными подразделениями и структурными единицами.

Система внутреннего контроля (СВК) – это один из элементов работы АО «Сибирская аграрная группа», способный оказывать существенное влияние на совершенствование бухучета в компании.

СВК способствует совершенствованию учетного процесса, поскольку:

– является средством для упорядоченного и эффективного ведения финансово-хозяйственной деятельности фирмы;

– способствует обеспечению сохранности активов;

– позволяет своевременно предотвратить (выявить, исправить) ошибки и (или) искажение информации.

### **3.3 Учет использования прибыли на предприятии**

Рассмотрим порядок осуществления бухгалтерского учета прибыли АО «Сибирская аграрная группа МП». Операционная прибыль на предприятии определяется как положительная разница между кредитовым и дебетовым оборотом по счету 90, которая в конце месяца переносится на счет 99:

Дт 90-9 Кт 99.

Прибыль от прочих операций формируется в том же порядке, что и операционная. Только суммы для расчета берутся со счета 91:

Дт 91-9 Кт 99.

Чистая прибыль рассчитывается с ежемесячной периодичностью после закрытия сальдо между кредитовыми и дебетовыми оборотами по счету 90 и счету 91 и начисления налога на прибыль:

Дт 68 Кт 99.

Формирование нераспределенной прибыли проводится 1 раз в год при списании образовавшегося на конец года остатка по счету 99 на счет 84:

Дт 99 Кт 84.

Использование прибыли в АО «Сибирская аграрная группа МП» осуществляется только на основании решения ее учредителей (участников). Все операции по расходованию прибыли, зафиксированные в бухучете, но не подтвержденные указанным решением, будут считаться неправомерными, а бухгалтерская отчетность – недостоверной.

Рассмотрим подробнее отражение в проводках каждого из указанных в схеме направлений использования прибыли АО «Сибирская аграрная группа МП» (таблица 7).

При использовании прибыли на развитие организации и покрытие убытков за предыдущие года ее движение учитывается только на аналитических счетах. В синтетическом учете это движение никак не отражается. Данный факт связан с тем, что полученная прибыль АО «Сибирская аграрная группа МП» не выводится из текущих оборотов, а продолжает работать (таблица 8).

Таблица 7 – Внешнее использование прибыли АО «Сибирская аграрная группа МП»

Операция	Дт	Кт
Сформирована прибыль по итогам года	99	84
Начислены дивиденды, премии по итогам года	84	75, 70
Промежуточные дивиденды, премии (за квартал, полугодие, 9 месяцев).	99	75, 70
Благотворительные выплаты гражданам, организациям	84	76

Материальная помощь работникам	84	73
--------------------------------	----	----

Таблица 8 – Внутреннее пассивное использование прибыли АО «Сибирская аграрная группа МП»

Операция	Дт	Кт
Увеличение уставного капитала	84	80
Формирование (пополнение) резервного капитала	84	82

Покупка ОС, НМА и иные затраты на оптимизирование деятельности организации, производимые за счет прибыли, учитываются в обычном порядке без использования счета 84.

А для того чтобы понимать, какая сумма из полученной прибыли направлена на оптимизирование деятельности, а какая осталась невостребованной, к счету 84 «Нераспределенная прибыль» рекомендуется открыть как минимум следующие субсчета:

- субсчет 1 «Полученная прибыль»;
- субсчет 2 «Прибыль, находящаяся в обращении»;
- субсчет 3 «Убыток прошлых лет».

И при принятии участниками организации решения об использовании прибыли фиксировать их внутренними проводками по счету 84:

- Дт 84-1 Кт 84-2 – полученная прибыль направлена на покупку нового оборудования.
- Дт 84-1 Кт 84-3 – полученная прибыль направлена на покрытие убытков предыдущих лет.

### 3.4 Анализ прибыли организации

Далее перейдем к непосредственному анализу прибыли исследуемого предприятия. Анализ прибыли и рентабельности предприятия показывает финансовую результативность деятельности предприятия.

Таблица 9 – Динамика показателей выручки, видов доходов и прибыли АО «Аграрная группа МП» за 2017-2018 гг.

Наименование показателя			Изменение
-------------------------	--	--	-----------

	2017 г., руб.	2018 г., руб.		
			Сумма, руб.	%
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей (В))	10 512 736	8 938 445	-1 574 291	-14,98
в том числе:	10 351 850	8 779 402	-1 572 448	-15,19
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	8 799 053	7 750 610	-1 048 443	-11,92
Прибыль (убыток) от продаж( П <sup>П</sup> )	1 713 683	1 187 835	-525 848	-30,69
Проценты полученные (%пол)	17 361	2 608	-14 753	-84,98
Проценты к уплате (%упл)	261 916	187 870	-74 046	-28,27
Доходы от участия в других организациях (ДрД)	268	10 700	10 432	3 892,54
Прочие операционные доходы (ПрОД)	340 364	1 183 693	843 329	247,77
Прочие операционные расходы (ПрОР)	328 070	390 876	62 806	19,14
Внереализационные доходы (ВнД)	117 008	96 479	-20 529	-17,54
Внереализационные расходы (ВнР)	329 880	285 745	-44 135	-13,38
Прибыль (убыток) до налогообложения (П <sup>Б</sup> )	1 268 818	1 616 824	348 006	27,43
Отложенные налоговые активы	14 340	86 187	71 847	501,03
Отложенные налоговые обязательства	58 033	60 529	2 496	4,30
Налог на прибыль (н/п)	372 121	497 154	125 033	33,60
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	851 979	1 144 189	292 210	34,30
Всего доходов (Д)	11 002 077	10 318 112	-683 965	-6,22
Всего расходов (Р)	10 149 073	9 172 784	-976 289	-9,62
Коэффициент соотношения доходов и расходов	1,08	1,12	0	3,76

За 2018 год прибыль от продаж снизилась на 30,7 % с 1 713 683 руб., при этом прибыль до налогообложения увеличилась по сравнению с 2017 годом на 348 006 руб. (или 27,4%), чистая прибыль увеличилась на 292 210 руб. (или 34,3%).

Таблица 10 – Динамика доли каждого элемента формы отчетности «О финансовых результатах» в выручке АО «Аграрная группа МП» за 2017-2018 гг.

Наименование показателя	Доля, в % к выручке в отчетном периоде	Уровень в % к выручке в прошлом периоде	Изменение, %
Выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей (В))	100,0	100,0	-
в том числе:	98,470	98,221	0,249
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	83,699	86,711	-3,012
Прибыль (убыток) от продаж( П <sup>П</sup> )	16,301	13,289	3,012
Проценты полученные (%пол)	0,165	0,029	0,136
Проценты к уплате (%упл)	2,491	2,102	0,390
Доходы от участия в других организациях (ДрД)	0,003	0,120	-0,117
Прочие операционные доходы (ПрОД)	3,238	13,243	-10,005
Прочие операционные расходы (ПрОР)	3,121	4,373	-1,252
Внереализационные доходы (ВнД)	1,113	1,079	0,034
Внереализационные расходы (ВнР)	3,138	3,197	-0,059
Прибыль (убыток) до налогообложения (П <sup>Б</sup> )	12,069	18,088	-6,019
Отложенные налоговые активы	0,136	0,964	-0,828
Отложенные налоговые обязательства	0,552	0,677	-0,125
Налог на прибыль (н/п)	3,540	5,562	-2,022
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	8,104	12,801	-4,697

Также в 2017 году общество реализовало часть своих активов на сумму 1 159 043 руб., что повлияло на результаты деятельности за 2017 год. В 2018 году финансовый результат работы общества сформировался во многом благодаря эффективной операционной деятельности, о чем свидетельствует как прирост чистой прибыли, так и отношение прибыли от продаж к величине собственных средств и активов общества в целом (см. таблица 10).

Факторы от прочей операционной и внереализационной деятельности и чрезвычайные не оказывают столь существенного влияния на прибыль.

Обобщим влияние факторов, воздействующих на прибыль от продажи и, следовательно, на прибыль отчетного года и представим в таблице 11.

Таблица 11 – Сводная таблица влияния факторов на чистую прибыль отчетного года

Показатели – факторы	Сумма, руб.	Влияние (+,-)
Количество проданной продукции (работ, услуг)	-1574291,0	-
Себестоимость проданной продукции	-1048443,0	+

Проценты к получению	-14753,0	-
Проценты к уплате	-74046,0	+
Доходы от участия в других организациях	10432	+
Прочие операционные доходы	843329	+
Прочие операционные расходы	62806	-
Прочие внереализационные доходы	- 20529	-
Прочие внереализационные расходы	-44135	+
Отложенные налоговые активы	71847	-
Отложенные налоговые обязательства	2496	-
Налог на прибыль	125033	-

Анализируя таблицу 11, видим, что негативное влияние на чистую прибыль оказывают такие факторы как снижение выручки, процентов к получению, увеличение прочих операционных расходов, снижение прочих внереализационных расходов, а также увеличение отложенных налоговых активов и обязательств и налога на прибыль.

Далее рассчитаем показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность). Рентабельность продаж – отношение суммы прибыли от продаж к объему реализованной продукции, расчет рентабельности представлен в таблице 12.

На рентабельность продаж влияют те же факторы, которые влияют на прибыль от продажи:

- изменение выручки от продажи;
- изменение себестоимости.

Таблица 12 – Показатели, характеризующие прибыльность (рентабельность), %

Наименование показателя	Отчетный период 2018 г.	Прошедший период 2017 г.	Отклонение %
Рентабельность продаж	1713683/10512736 *100=16,3	1187835/8938445 *100=13,3	3,00
Бухгалтерская рентабельность от обычной деятельности	1616824/8938445 =12,1	1268818/10512736 =18,1	-6,0
Чистая рентабельность	851979/8938445 =8,1	1144189/10512736 =12,8	-4,7
Экономическая рентабельность	777942/8938445 =7,4	1272041/10512736 =12,1	-4,7

Рентабельность собственного капитала	1818703/8938445 =17,3	2954079/10512736 =28,1	-10,8
Валовая рентабельность	1608448/8938445 =15,3	1324605/10512736 =12,6	2,7
Рентабельность перманентного капитала	1897236/8938445 =11,8	1860754/10512736 =17,7	-5,9

Совокупное влияние данных факторов составляет 3%, т.е. рентабельность продаж отчетного периода выше на 3% рентабельности прошедшего периода.

Чистая рентабельность организации в отчетном периоде рассчитывается как соотношение суммы чистой прибыли к выручке от продажи и, следовательно, на эту рентабельности оказывают влияние факторы, формирующие чистую прибыль отчетного периода. Совокупное влияние данных факторов составляет 4,7%. Данный показатель получен следующим образом:

Находим отношение чистой прибыли к выручке от реализации:

В 2017 году:

$$(851\,979/10\,512\,736)*100\% = 8,1\%$$

В 2018 году:

$$(1\,144\,189/8\,938\,445)*100\% = 12,8\%$$

В итоге разница составляет 4,7%.

Увеличение чистой рентабельности отчетного периода произошло в основном под влиянием увеличения прочих операционных доходов (на 843 329 руб.).

Рентабельность собственного капитала организации уменьшилась с 28,1 до 17,3; рентабельность активов по чистой прибыли снизилась с 12,1 до 7,4. Снижение рентабельности собственного капитала и рентабельности активов общества обусловлено реализацией в 2017 году активов предприятия.

Также из таблицы 8 видно, что чистая рентабельность организации, показывающая, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки, снизилась с 12,8% до 8,1%. Рентабельность перманентного капитала,

показывающего эффективность использования капитала, вложенного в деятельность организации на длительный срок, также снизилась с 17,7% до 11,8%.

На рассматриваемом предприятии существуют следующие резервы увеличения прибыли:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;
- снижение себестоимости выпускаемой продукции;
- повышение качества выпускаемой продукции.

Далее рассмотрим пути по увеличению прибыли в АО «Аграрная группа МП».

### **3.5 Пути увеличения прибыли в АО «Аграрная группа МП»**

Комплекс мер, сосредоточенных на повышение размера прибыли предприятия базируется на двух вариантах:

- Рост объемов продаж;
- Снижение себестоимости продукции;

Так как задача предприятия на ближайшие годы по Томску – сохранить рыночное положение, которое есть сегодня, и увеличение продаж в Томске не планируется, так как не принесет дополнительной прибыли, вследствие значительных вложений в рекламу и дистрибуцию, то остановимся на варианте снижения себестоимости.

Проанализировав производственную деятельность предприятия АО «Аграрная группа МП» и получив результаты, можем сделать вывод о том, что есть запасы снижения себестоимости продукции за счет поиска и покупки более дешевого и качественного сырья и материалов, минимизирования затрат на коммунальные платежи, сокращения неквалифицированных рабочих, а также пересмотра общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходов предприятия.

В данный момент политическая и экономическая ситуация в стране нестабильна и многие предприятия находятся в сложном положении. АО «Аграрная группа МП» попала в такую ситуацию, что на многие материалы и сырье повысилась цена вдвое. Предприятие оказалось в сложной ситуации и необходимо искать пути минимизирования расходов.

Для снижения себестоимости необходимо провести следующие мероприятия:

- Поиск и покупка более дешевого и не менее качественного сырья и материалов;
- Введение новых технологий, а также использование специального оборудования в работе, благодаря которому сократится численность рабочих на предприятии;
- Проведение мероприятий по сокращению неквалифицированных рабочих;
- Экономия на коммунальных платежах (электроэнергии);
- Экономия на общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходах предприятия.

Рассмотрим каждое мероприятие в отдельности.

1. Кризисная ситуация в стране влияет не самым благополучным способом на цены сырья, услуг. Как поведут себя цены в дальнейшем и когда ситуация стабилизируется никто не знает. Резкий рост цен поясняется увеличением расходов на производство и падением курса рубля относительно доллара США.

Сложившаяся обстановка в России не предвидит нам экономию в покупке необходимого сырья и материала, но возможно найти пути экономии в правильности выбора поставщика, находящегося как можно ближе к предприятию, от этого будет зависеть доставка груза более дешевым видом транспорта, которое поможет предприятию сэкономить часть средств.

Каждая торговая организация, поставляющая товары, материалы в соответствии с налоговым кодексом глава 25 статья 320 Налогового кодекса

имеет право сформировать стоимость материала с учетом расходов, связанных с приобретением данного товара: доставка, хранение.

Итак, в стоимость материалов, изделий, конструкций входят транспортные расходы. Транспортные расходы могут приниматься в размере от 3 – 6 % от цены материала, но не существует утвержденной ставки на данные расходы, ведь эта ставка варьируется от того в каком городе мы приобретаем товар, откуда идет доставка, ведь значительно дешевле приобретать товар у поставщиков которые находятся в данном городе или в близлежащих районах. Если материал заказывается в других городах, то доставка рассчитывается отдельным способом, зависящим от вида транспорта доставки, будут ли использоваться перевалочные склады или расстояния километража и прочие. Также возможен вариант самостоятельной доставки необходимых материалов и сырья, которые помогают нам сэкономить процент от доставки самим поставщиком.

2. Введение новых технологий, а так же использование специального оборудования в работе, благодаря которому сократиться численность рабочих на предприятии.

В АО «Аграрная группа МП» применяются различные виды оборудования, станки и механизмы, которые позволяют выполнить работу с высоким качеством и с минимум затраченного времени.

Наша главная задача – это введение новых технологий, а также использование специального оборудования в работе для того, чтобы снизить себестоимость продукции. Снизить себестоимость нам позволит приобретение универсальных видов оборудования для того, чтобы уменьшить расходы на ремонт в дальнейшем и снизить расходы на коммунальные нужды.

3. Проведение мероприятий по сокращению неквалифицированных рабочих.

Снижение себестоимости изделия зависит прямо пропорционально от экономии на заработной плате рабочих, но с повышением производительности труда и с сокращением затрат на единицу изделия. Начальнику каждого

подразделения следует провести мероприятия или конкурс по определению «слабого звена» в своей команде, что позволит сократить количество брака и затрат в производстве. При сокращении численности неквалифицированных рабочих следует мотивировать и побудить к активной и плодотворной деятельности оставшихся рабочих, ведь при сокращении план производства изделий не меняется, а то и увеличивается. Сократив людей, идет экономия по заработной плате, что позволяет повысить хотя бы немного заработную плату оставшимся сотрудникам, ведь нагрузка в работе будет увеличена автоматически.

Также возможен такой ход действий после сокращения численности сотрудников: прием на работу опытных в данной сфере рабочих взамен неквалифицированных на полную ставку. В таком случае будет существовать экономия, но только в минимизировании брака изделий и затрат, что не приведет к снижению себестоимости за счет экономии по заработной плате.

И из всего вышесказанного для снижения себестоимости директору предприятия стоит:

- Уволить неквалифицированных рабочих;
- Мотивировать и улучшить условия труда для оставшихся рабочих;
- Приобрести необходимую технику для улучшения качества и увеличения объема производства с минимально задействованным количеством людей на данном участке.

### 3. Экономия на коммунальных платежах (электроэнергии).

На производстве всегда приветствовалась экономия во всех направлениях деятельности. Экономия на предприятии в целом всегда была актуальной, навряд ли кому-то хочется переплачивать за выполненную работу, в том числе это касается расхода электроэнергии на производстве. Ведь израсходованная электроэнергия на производстве входит в себестоимость изготавливаемых изделий и играет немаловажную роль в итоговой сумме себестоимости изделия. Многие задаются вопросом, как все-таки сэкономить электроэнергию, употребляемую на производстве, так, чтобы

это ни в коем случае не повлияло на качество работ и не было негативного воздействия на предприятие в целом. Для того чтобы снизить затраты на электроэнергию необходимо выполнить комплекс мер:

- Самая банальная мера – это заменить все лампочки энергосберегающими, но обращать внимание на качество и производителей этих лампочек.

- Заменить отопляющие устройства, работающие с помощью электроприборов, на инфракрасные нагреватели. Такие изменения на производстве и в офисе позволят сэкономить нам от 15 до 50% электроэнергии.

- Рекомендуется приобрести датчики движения и звука – работа таких датчиков направлена на автоматическое включение и выключение освещения. Эффективность данных приборов заключается в том, что свет будет автоматически выключаться, где не требуется постоянного освещения, что позволит сэкономить нам до 30% электроэнергии.

Для отслеживания и регулирования своих расходов по электроэнергии стоит установить многотарифные счетчики.

Из выполненных мер по экономии расходов на электроэнергию можно судить о том, что с помощью необходимых приборов, датчиков требуется значительно меньше мощности для работы производства и офиса. Экономия по электроэнергии может составить от 15 до 50%.

4. Экономия на общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходах предприятия.

Общепроизводственные расходы должны вестись в каждом предприятии. К таким расходам можно отнести:

- Амортизационные отчисления на основные средства производства;
- Расходы на различные детали, запасные части материалов, необходимые для ремонта оборудования;
- Бракованное изделие;
- Непредвиденные расходы на оплату труда работников и т.д.

Для снижения общехозяйственных расходов необходимо снизить количество бракованных изделий, использовать на производстве многофункциональную технику, тем самым сократив амортизационные отчисления.

Общехозяйственные расходы несут за собой обслуживающий характер и включают в себя:

- Расходы на оплату труда;
- Затраты на командировку;
- Расходы на почтовые переводы;
- Затраты на мероприятия по охране труда;
- А так же на консультационные и информационные услуги и т.д.

Для снижения общехозяйственных затрат нужно следить и контролировать необходимость тех или иных расходов.

К коммерческим расходам относятся расходы, связанные с реализацией изделий, то есть затраты на рекламу, упаковку изделий, погрузка в транспортные средства и т.д.

К данным расходам необходимо подходить индивидуально и понимать степень нужды в тех или иных расходах.

Вследствие проведения описанных мероприятий по снижению себестоимости изделий мы получим положительную тенденцию.

Проведем экономический анализ эффективности предложенных мероприятий. Представим себестоимость производства в 2016-2018 годах в виде таблицы 13:

Таблица 13 – Себестоимость производства АО «Аграрная группа МП» в 2016-2018 гг.

	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>
<b>Себестоимость, в том числе, руб.:</b>	8 806 543,0	8 799 053,0	7 750 610,0
Оплата труда	4 495 651,0	4 501 543,0	4 142 908,0
Отчисления во внебюджетные фонды	1 348 695,3	1 350 462,9	1 242 872,4

сырье и материалы	1 698 543,0	1 765 552,1	1 506 567,0
топливо	656 565,0	565 232,0	355 763,6
электроэнергия	209 876,0	253 634,0	150 520,0
вода	109 654,0	130 865,0	131 114,0
Прочие расходы	287 558,7	231 764,0	220 865,0

Помимо такой основной статьи расходов как заработная плата, большой удельный вес в себестоимости продукции занимает сырье и материалы. При производстве колбасных изделий помимо основного сырья – мясного сырья – нужны еще и вспомогательные материалы. К ним относятся упаковочная пленка, этикетки, клей для наклейки этикеток, печать этикеток. В настоящее время заказ упаковочной пленки осуществляется из Москвы через ООО «Ультрапласт». Стоимость 1 упаковки пленки в настоящее время составляет 8 рублей. Однако, существует возможность заказа преформы из Новосибирска через ООО «Мегапласт-Сибирь». В данной компании стоимость одной единицы упаковки составляет 6,90 рубля. То есть экономия составит 13,75% с одной упаковки пленки. Также сократиться не только стоимость доставки, но и сроки. Также можно заказывать печать этикеток в более бюджетных компаниях, что не отразится на качестве печати.

Итак, посчитаем расходы на материалы при выборе более близлежащего и выгодного поставщика (на основе данных по себестоимости 2018 года):

$$1\ 506\ 567,0 * (1 - 13,75/100) = 1\ 299\ 414,04 \text{ (руб.)}$$

То есть экономия составит:

$$1\ 506\ 567,0 - 1\ 299\ 414,04 = 207\ 152,96 \text{ (руб.)}$$

Таким образом, только на заготовках можно сэкономить 207 152,96 руб., что составляет 2,67% от общей себестоимости в 2018 году.

Рассмотрим эффект от введения новых технологий, а так же использования специального оборудования в работе, благодаря которому сократится численность рабочих на предприятии.

Рассмотрим следующий вариант: директор решил сократить неквалифицированных рабочих. Выявим положительную динамику в снижении себестоимости за счет:

- Меньшего количества денежных средств на оплату труда;
- Меньшего количества забракованных и испорченных изделий и экономии времени в изготовлении единицы изделия;

Оплата труда рабочих на производстве составляет 83% от общих затрат на заработную плату. Остальные 17% – оплата труда офисных работников, руководителей и обслуживающего персонала.

В настоящее время процент бракованной продукции (брак упаковки) составляет около 0,7%.

На упаковке работают 5 человек, причем наибольшее количество забракованной продукции приходится именно на одного работника. Среднегодовая заработная плата одного работника, занятого выдувом ПЭТ-упаковки (слесаря прессформы) составляет 19 750 рублей. Таким образом, уволив одного неквалифицированного сотрудника предприятие получит практически полное отсутствие бракованной упаковки, а также экономию на оплате труда в размере:

$$19\,750 * 12 = 237\,000 \text{ (руб.)}$$

Экономию на отчислениях во внебюджетные фонды:

$$237\,000 * 0,3 = 71\,000 \text{ (руб.)}$$

Итого экономия от вывода одного неквалифицированного работника составит:

$$237\,000 + 71\,000 = 308\,000 \text{ (руб.)}$$

Однако, при выводе одной штатной единицы слесаря увеличится плановая нагрузка на остальных слесарей, так как план необходимо будет распределить между 4 оставшимися слесарями. В данном случае можно принять такое решение, как увеличение заработной платы каждому из оставшихся слесарей на 10%. В случае согласования данного мероприятия с рабочими получим, что фонд заработной платы слесарей составит в год:

$$4 * 12 * 19\,750 * 1,1 = 1\,042\,800 \text{ (руб.)}$$

Отчисления во внебюджетные фонды:

$$1\,042\,800 * 0,3 = 312\,840 \text{ (руб.)}$$

Если же вывод неквалифицированного рабочего не производился, то фонд заработной платы слесарей составит в год:

$$4*12*19\ 750 = 948\ 000 \text{ (руб.)}$$

Отчисления во внебюджетные фонды:

$$948\ 000*0,3 = 284\ 400 \text{ (руб.)}$$

Таким образом, фонд заработной платы 4 слесарей в ходе мероприятий увеличится на:

$$1\ 042\ 800 - 948\ 000 = 94\ 800 \text{ (руб.)}$$

Отчисления во внебюджетные фонды увеличатся на:

$$312\ 840 - 284\ 400 = 28\ 440 \text{ (руб.)}$$

Учитывая, что мы сокращаем одного работника, получим следующую экономию. На заработной плате:

$$237\ 000 - 94\ 800 = 142\ 200 \text{ (руб.)}$$

На отчислениях во внебюджетные фонды:

$$71\ 000 - 28\ 440 = 42\ 660 \text{ (руб.)}$$

Итого, эффект от сокращения одного неквалифицированного работника будет состоять не только в уменьшении брака, но и в общей экономии средств в размере:

$$142\ 200 + 42\ 660 = 184\ 860 \text{ (руб.)}$$

что составляет 2,39% от общей себестоимости в 2018 году.

Рассчитаем, на сколько сократятся затраты на электроэнергию при минимально возможной экономии, то есть экономии на 15%. Расходы на электроэнергию в 2018 году составляли 150 520 руб. При сокращении расходов на 15% получим экономию:

$$150\ 520*15/100 = 22\ 578 \text{ (руб.)}$$

Это составляет 0,3% от общей себестоимости в 2018 году, то есть проведенные мероприятия по экономии расхода электроэнергии показали нам положительную тенденцию.

Проведем оценку возможного изменения себестоимости после проведения предложенных мероприятий.

Себестоимость производства без проведения комплекса мероприятий по снижению себестоимости составила в 2018 году 7 750 610,0 рублей.

Сумма экономии после всех рассмотренных мероприятий составит:

$$207\,152,96 + 184\,860 + 22\,578 = 414\,590,96 \text{ (руб.)}$$

То есть себестоимость уменьшится на:

$$(414\,590,96 / 7\,750\,610,0) * 100\% = 5,35\%$$

Наглядно это можно увидеть в таблице 14 и на рисунке 6:

Таблица 14 – Себестоимость производства АО «Аграрная группа МП» до и после проведения мероприятий по снижению себестоимости

	<b>2018</b>	<b>План</b>
<b>Себестоимость, в том числе:</b>	7 750 610,00	7 336 019,04
Оплата труда	4 142 908,00	4 000 708,00
Отчисления во внебюджетные фонды	1 242 872,40	1 200 212,40
сырье и материалы	1 506 567,00	1 299 414,04
топливо	355 763,60	355 763,60
электроэнергия	150 520,00	127 942,00
вода	131 114,00	131 114,00
Прочие расходы	220 865,00	220 865,00

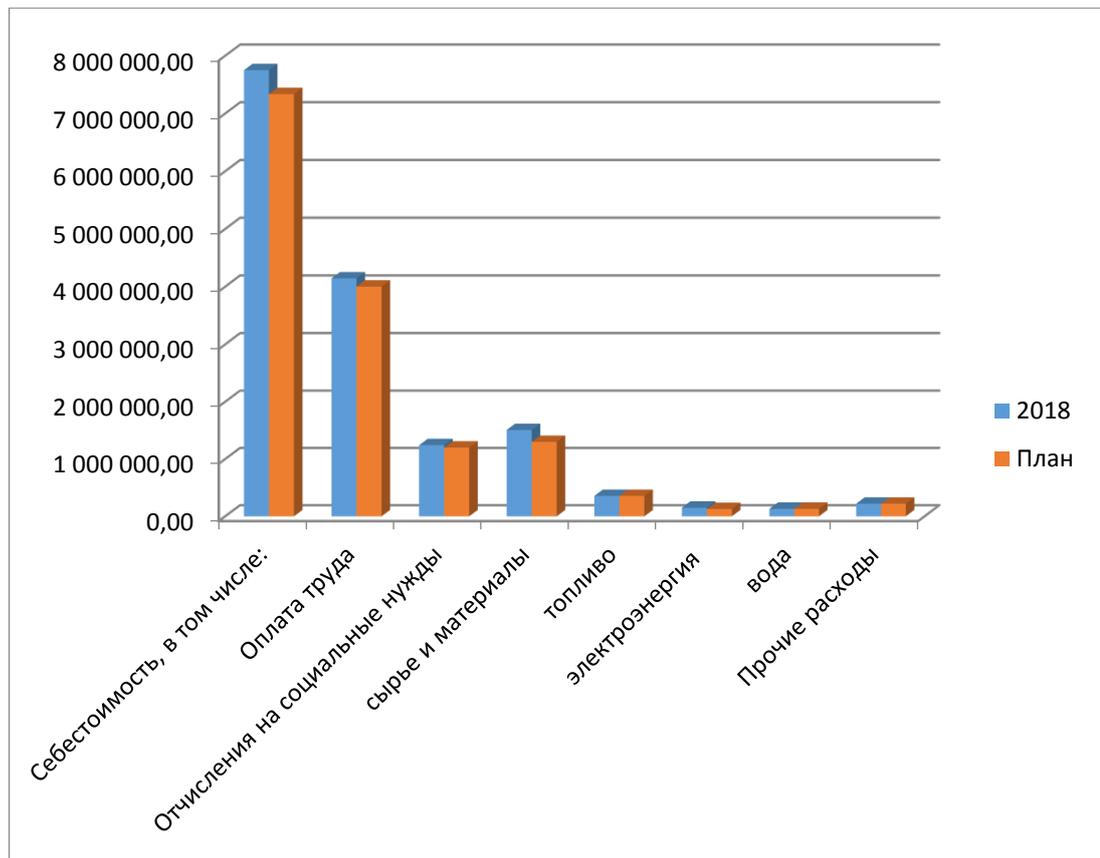


Рисунок 6 – Себестоимость производства АО «Аграрная группа МП» до и после проведения мероприятий по снижению себестоимости

Итак, после предполагаемых мероприятий мы получили положительную тенденцию снижения себестоимости, что в итоге приведет к увеличению прибыли.

## ЗАДАНИЕ ДЛЯ РАЗДЕЛА «СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»

Студенту:

<b>Группа</b>	<b>ФИО</b>
Д-ЗБ4Б1	Геймбух Юлия Сергеевна

<b>Школа</b>	<b>инженерного предпринимательства</b>	<b>Направление</b>	<b>ЭКОНОМИКА 38.03.01</b>
<b>Уровень образования</b>	бакалавр		

### Исходные данные к разделу «Социальная ответственность»:

<p>1. <i>Описание рабочего места (рабочей зоны, технологического процесса, используемого оборудования) на предмет возникновения:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>вредных проявлений факторов производственной среды (метеоусловия, вредные вещества, освещение, шумы, вибрации, электромагнитные поля, ионизирующие излучения и т.д.)</i></li> <li>– <i>опасных проявлений факторов производственной среды (механической природы, термического характера, электрической, пожарной природы)</i></li> <li>– <i>чрезвычайных ситуаций социального характера</i></li> </ul>	<p>СанПиН 2.2.2/2.4.1340 – 03 (рабочее место для выполнения работ, в положении сидя) конструкция рабочего места и взаимное расположение всех его элементов должно соответствовать антропометрическим, физическим и психологическим требованиям. Большое значение имеет также характер работы. В частности, при организации рабочего места инженера должны быть соблюдены следующие основные условия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>— оптимальное размещение оборудования, входящего в состав рабочего места;</li> <li>— достаточное рабочее пространство, позволяющее осуществлять все необходимые движения и перемещения;</li> <li>— необходимо естественное и искусственное освещение для выполнения поставленных задач;</li> </ul> <p>уровень акустического шума не должен превышать допустимого значения.</p>
<p>2. <i>Список законодательных и нормативных документов по теме</i></p>	<p>Трудовой кодекс</p>

### Перечень вопросов, подлежащих исследованию, проектированию и разработке:

<p>1. Анализ факторов внутренней социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– принципы корпоративной культуры исследуемой организации;</li> <li>– системы организации труда и его безопасности;</li> <li>– развитие человеческих ресурсов через обучающие программы и программы подготовки и повышения квалификации;</li> <li>– системы социальных гарантий организации;</li> <li>– оказание помощи работникам в критических ситуациях.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— обеспечение работников сертифицированной спецодеждой, спецобувью и другими СИЗ согласно требований законодательства и корпоративных норм;</li> <li>— приведение зданий и сооружений в соответствие с требованиями строительных норм, требований пожарной безопасности;</li> <li>— приведение освещения и микроклимата на рабочих местах в соответствие с требованиями санитарно-гигиенических норм;</li> <li>— организация обучения работников по вопросам охраны труда, промышленной, пожарной, экологической безопасности, реагирования в случае аварийных и чрезвычайных ситуаций;</li> <li>— проведение первичных и периодических медосмотров работников;</li> <li>автоматизация и компьютеризация производственного оборудования и рабочих мест.</li> </ul>
<p>1. <i>Анализ факторов внешней социальной ответственности:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– <i>содействие охране окружающей среды;</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– спонсорская и благотворительная помощь;</li> <li>– поддержка неработающих пенсионеров.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>– взаимодействие с местным сообществом и местной властью;</li> <li>– спонсорство и корпоративная благотворительность;</li> <li>– ответственность перед потребителями товаров и услуг (выпуск качественных товаров),</li> <li>– готовность участвовать в кризисных ситуациях и т.д.</li> </ul>	
<p>2. Правовые и организационные вопросы обеспечения социальной ответственности:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– Анализ правовых норм трудового законодательства;</li> <li>– Анализ специальных (характерные для исследуемой области деятельности) правовых и нормативных законодательных актов.</li> <li>– Анализ внутренних нормативных документов и регламентов организации в области исследуемой деятельности.</li> </ul>	<p>Политика в области промышленной безопасности, охраны труда и окружающей среды в АО «Сибирская аграрная группа» утверждена распоряжением генерального директора Введена в действие Политика в области ПБОТОС.</p>
<b>Перечень графического материала:</b>	
<p>При необходимости представить эскизные графические материалы к расчётному заданию (обязательно для специалистов и магистров)</p>	

<b>Дата выдачи задания для раздела по линейному графику</b>	
---	--

**Задание выдал консультант:**

Должность	ФИО	Ученая степень, звание	Подпись	Дата
Доцент	Ермушко Ж.А.	к.э.н.		

**Задание принял к исполнению студент:**

Группа	ФИО	Подпись	Дата
Д-3Б4Б1	Геймбух Ю. С.		

## **4 Корпоративная социальная ответственность АО «Сибирская аграрная группа МП»**

### **4.1 Сущность корпоративной социальной ответственности**

В качестве корпоративной социальной ответственности рассматривают международную бизнес-практику, прочно вошедшую в корпоративное управление в конце двадцатого века. В данный момент внедрение мероприятий в области корпоративной социальной ответственности представляет собой неотъемлемую составляющую деятельности успешного предприятия.

Корпоративная социальная ответственность заключается в:

- 1) совокупности направлений политики и действий, которые связаны с деятельностью ключевых стейкхолдеров, ценностями, которые отвечают требованиям законности, учитывают интересы людей, сообществ и экологии;
- 2) нацеленности предприятия на устойчивое развитие;
- 3) добровольном участии бизнеса в совершенствовании общественной жизни.

Иначе говоря, в качестве социальной ответственности бизнеса можно рассматривать концепцию, согласно которой бизнес помимо того, что соблюдает законы и производит качественную продукцию или предоставляет услуги, берет на себя обязательства перед обществом добровольного характера.

Анализируя программы корпоративной социальной ответственности, необходимо изучить ее уровни. Согласно мнению А. Керолла, корпоративная социальная ответственность представляет собой многоуровневую систему и может быть представлена в качестве пирамиды (рисунок 7).



Рисунок 7 – Компоненты социальной ответственности корпорации

В основании пирамиды лежит ответственность экономического характера, которая определена непосредственно базовой функцией предприятия в условиях рынка как производителя, удовлетворяющего потребительские запросы.

Под правовой ответственностью понимается требование соблюдения бизнесом действующего законодательства, а также соответствие деятельности предприятия общественным ожиданиями, которые фиксируются в нормах права.

Этическая ответственность предполагает созвучность общественным ожиданиями, которые не закреплены в правовых нормах, но основаны на нормах морального характера.

Филантропическая ответственность предполагает повышение и поддержание на должном уровне общественного благосостояния посредством добровольного участия в реализации социальных проектов.

Корпоративная социальная ответственность применительно к российскому бизнесу регламентируется такими рекомендациями и положениями как:

1. ГОСТ Р ИСО 26000-2010 «Руководство по социальной ответственности». Данный стандарт соответствует международному стандарту ISO 26000-2010 «Guidance on social responsibility».

2. Серия международных стандартов систем экологического менеджмента ISO 14000.

3. GRI (Global Reporting Initiative) – всемирная инициатива добровольной отчетности. Отчет в области устойчивого развития представляет собой отчет, который раскрывает информацию о деятельности предприятия в области экономики, экологии, управления и социума.

4. SA 8000 – посредством него устанавливается ответственность работодателя в части трудовых отношений.

#### **4.2 Определение целей и задач программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП»**

В настоящее время в АО «Сибирская аграрная группа МП» отсутствует разработанная и реализуемая программа корпоративной социальной ответственности, в связи с чем данный раздел будет посвящен непосредственно разработке данной программы для рассматриваемого предприятия.

В настоящее время различают традиционную и стратегическую модель КСО. Согласно положениям традиционной модели предполагается участие предприятия в корпоративной социальной ответственности периодического характера, то есть в зависимости от того, имеются ли для этого возможности в настоящий момент. Если предприятие в настоящий момент испытывает потребность в КСО и располагает финансами, то оно ассигнует средства, если же нет – то программа корпоративной социальной ответственности может уйти в стадию заморозки.

Согласно стратегической модели КСО предполагается разработка программы долгосрочного характера, учитывающей миссию и стратегию предприятия, а также интеграцию социальной ответственности в повседневную деятельность предприятия. В данном случае средства на программу КСО выделяются не периодически, а на постоянной основе.

Разрабатывать программу КСО для АО «Сибирская аграрная группа МП» будем в рамках стратегической модели.

Этапы разработки программы КСО:

- Определение целей и задач программы КСО
- Определение стейкхолдеров программы КСО
- Определение элементов программы КСО
- Определение затрат на программу
- Ожидаемая эффективность программы КСО

Для того, чтобы разработанная программа принесла социальный и экономический эффект, требуется интегрировать ее в стратегию компании. Иными словами, работа предприятия и программа КСО должны иметь одинаковое направление. Только в данном случае программа КСО будет представлять собой органический вспомогательный элемент деятельности предприятия.

Среди целей реализации программ корпоративной социальной ответственности можно выделить следующие:

- 1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов;
- 2) повышение производительности труда на предприятии;
- 3) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации;
- 4) реклама производимой продукции и оказываемых услуг;
- 5) освещение деятельности предприятия посредством средств массовой информации;
- 6) стабильность и устойчивость развития предприятия в долгосрочном периоде;
- 7) для социально ответственных компаний выше возможность привлечения инвестиций;
- 8) сохранение в обществе требуемого уровня социальной стабильности;
- 9) льготы в области налогообложения;
- 10) выход на международные рынки и так далее.

Из вышеперечисленного видно, что в зависимости от установленных целей программа КСО может быть направлена либо внутрь предприятия, либо за пределы него. Также выбор целей КСО находится в зависимости от стратегии предприятия. Цели программы КСО должны быть максимально близко расположены к стратегии и миссии предприятия.

Таблица 15 – Определение целей КСО на предприятии

Миссия компании	Предоставление потребителям предприятия качественной мясной продукции	Цели КСО
Стратегия компании	Предприятие применяет стратегию расширения для того, чтобы занять все большую часть рынка Томской области	1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов; 2) повышение производительности труда на предприятии; 3) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации; 4) освещение деятельности предприятия посредством средств массовой информации; 5) возможность привлечения средств инвесторов.

Вышеперечисленные цели корпоративной социальной ответственности могут быть достаточно легко интегрированы в стратегию деятельности предприятия, так как все перечисленные цели представляют высокую социальную значимость и помогут предприятию добиться расширения рынка присутствия.

### 4.3 Определение стейкхолдеров программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП»

Далее определим основных стейкхолдеров предприятия. Стейкхолдеры представляют собой сообщество внутри или вне предприятия, которое предъявляет определенные требования в деятельности предприятия и характеризуется определенной скоростью реагирования.

Из всего множества стейкхолдеров могут быть выделены следующие: собственники, акционеры, органы власти, поставщиков, топ-менеджеров, работники, профсоюзы, торговые объединения, потребители (внутренние, зарубежные), население, партнеры, инвесторы, кредиторы, конкуренты (внутренние, международные), профессиональные ассоциации, суды и так далее.

Если имеет место неудовлетворенность какой-либо группы стейкхолдеров, то ее реакция может наложить отпечаток на всю дальнейшую деятельность предприятия. К совокупности влиятельных стейкхолдеров также может быть отнесено правительство и население региона, в котором ведет деятельность предприятие.

Таблица 16 – Определение стейкхолдеров программы КСО

№	Цели КСО	Стейкхолдеры
1	1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов; 2) повышение производительности труда на предприятии; 3) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации;	Учредители
2	1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов; 2) повышение производительности труда на предприятии;	Сотрудники предприятия
3	1) повышение производительности труда на предприятии; 2) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации;	Потребители продукции
4	1) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации; 2) возможность привлечения инвестиций.	Органы власти
5	1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов; 2) повышение производительности труда на предприятии; 3) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации; 4) освещение деятельности предприятия посредством средств массовой информации; 5) возможность привлечения инвестиций.	Потенциальные инвесторы
6	1) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации; 2) освещение деятельности предприятия посредством средств массовой информации; 3) возможность привлечения инвестиций.	Местное сообщество

Выбор именно данного перечня стейкхолдеров для АО «Сибирская аграрная группа МП» обусловлен следующими причинами.

Учредители и сотрудники предприятия являются стейкхолдерами, на которых КСО направлена прямым образом. Деятельность предприятия в первую очередь зависит от того, насколько эффективна деятельность работников, следовательно, необходимы действия, которые будут мотивировать их к повышению производительности труда.

Потребители услуг также являются прямыми стейкхолдерами компании, так как от того, насколько ими востребована продукция предприятия, зависит, будет ли предприятие иметь прибыль.

Органы власти, потенциальные инвесторы и местное сообщество являются косвенными стейкхолдерами, при этом программы КСО, направленные на них, помогут улучшить репутацию предприятия в обществе и сформировать положительный имидж.

#### **4.4 Определение элементов программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП»**

Следующий этап разработки программы КСО заключается в определении элементов программы корпоративной социальной ответственности. Данный процесс зависит от таких факторов как:

- 1) область деятельности предприятия;
- 2) располагаемые финансовые средства;
- 3) размер предприятия;
- 4) лояльность персонала;
- 5) уровень сотрудничества с местными органами власти и экологическими организациями;
- 6) планируемые результаты реализации программы корпоративной социальной ответственности.

К возможным элементам программы КСО можно отнести:

1. Благотворительные пожертвования, которые представляют собой форму адресной помощи, которую предприятие выделяет для реализации

социальных программ. Может быть как в натуральной, так и в денежной форме.

2. Социальные инвестиции являются видом инвестирования, который нацелен на поддержание социально значимых проектов, в отношении которых не применима нормальная рыночная доходность. В данном случае последствия бывают или социальные, или экологические.

3. Эквивалентное финансирование – вид адресной помощи, при которой происходит совместное финансирование социальных программ государством и коммерческим сектором.

4. Денежные гранты представляют собой помощь, направленную на реализацию некоторых программ. Как правило гранты связаны с видом деятельности предприятия.

5. Корпоративное волонтерство представляет собой работу персонала предприятия на благо города или отдельно взятого объекта.

6. Социально значимый маркетинг заключается в направлении определенного процента от продаж на осуществление какой-либо социальной программы предприятия.

7. Социально-ответственное поведение заключается в инвестициях, направленных на формирование этического поведения.

Для определения требуемого перечня мероприятий необходимо провести сопоставление основных стейкхолдеров предприятия и их интересов.

Таблица 17 – Определение элементов программы КСО

№	Стейкхолдеры	Описание элемента	Ожидаемый результат
---	--------------	-------------------	---------------------

1	Учредители	Социально-ответственное поведение	1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов; 2) повышение производительности труда на предприятии;
2	Сотрудники предприятия	Социально-ответственное поведение	1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов; 2) повышение производительности труда на предприятии;
3	Потребители продукции и услуг	Социально-ответственное поведение	1) повышение производительности труда на предприятии;
4	Органы власти	Эквивалентное финансирование	1) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации;
5	Потенциальные инвесторы	Социальные инвестиции	1) развитие сотрудников, которое дает возможность не только сократить текучку кадров, но и привлечь высококвалифицированных специалистов; 2) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации; 3) освещение деятельности предприятия посредством средств массовой информации; 4) возможность привлечения инвестиций.
6	Местное сообщество	Социально значимый маркетинг	1) улучшение имиджа предприятия, улучшение репутации; 2) освещение деятельности предприятия посредством средств массовой информации;

#### **4.5 Затраты на программы КСО АО «Сибирская аграрная группа МП»**

Объем затрат на программу КСО может быть определен по остаточному принципу и расходоваться в зависимости от того, имеются ли средства в наличии, а может быть в виде отчислений на ежемесячной, ежеквартальной и годовой основе. Первый случай считается неэффективным, так

финансирование мероприятий будет производиться время от времени и не принесет должного эффекта.

Для АО «Сибирская аграрная группа МП» бюджет на программы КСО определим как процент чистой прибыли, который ежемесячно направляется на программы КСО (2% от прибыли в месяц).

Таблица 18 – Затраты на мероприятия КСО

№	Мероприятие	Единица измерения	Цена	Стоимость реализации на планируемый период
1	Социальная программа для работников предприятия АО «Сибирская аграрная группа МП» (материальная помощь, предоставление санаторно-курортного лечения, выплаты за выслугу лет и так далее) (социально-ответственное поведение)	Рублей в год	700 000	700 000
2	Совместное с Администрацией Томска инвестирование финансовых средств в приобретении детям из малоимущих семей предметов для обучения в школах и детских садах района (приобретение канцелярских товаров, одежды, учебников и так далее) (эквивалентное финансирование)	Рублей в месяц	20 000	240 000
3	Ежегодное финансирование мероприятий по весеннему проведению субботников Томске (оповещение, обеспечение инструментом, предоставление горячего обеда, развлекательная программа) (социально значимый маркетинг)	Рублей в год	50 000	50 000
Итого				990 000

Общий бюджет программ КСО определен как процент чистой прибыли предприятия, ежемесячно направляемый на реализацию программ КСО (2% от ежемесячной прибыли). Наибольший вес в программе КСО занимает оказание помощи сотрудникам предприятия (700 000 руб. в год), так как сотрудники – важнейшее звено в достижении целей компании и их замотивированность прямо влияет на конечный результат.

На втором месте помощь детям из малоимущих семей, так как в настоящее время много детей, помощь которым возможна только со стороны населения и предприятий (в качестве добровольных пожертвований).

Также планируется проведение ежегодных субботников за счет средств предприятия.

#### **4.6 Ожидаемая эффективность программ КСО АО «Сибирская аграрная группа МП»**

Оценивать эффективность сформированной программы корпоративной социальной ответственности необходимо опираясь на принципы эффективности затрат и ожидаемых результатов.

При этом часто бывает сложно оценить эффективность программы КСО, так как зачастую проблема, которую решает компания слишком объемна и с ней не справиться в одиночку, или же проблема не дает мгновенного отклика на проведение мероприятий.

Следует помнить, что любая программа КСО связана с миссией и целями деятельности предприятия. Поэтому эффект от ее реализации должен быть определен не только для общества, но и для самого предприятия.

В отношении предприятия эффект от реализации программы КСО может быть выражен в:

- Повышении имиджа предприятия;
- стимулировании сбытовой деятельности;
- росте узнаваемости производимой продукции или оказываемых услуг;
- падении текучки на предприятии;
- росте настроений в коллективе;
- повышении квалификации сотрудников;
- установлении связей с органами власти;
- привлечении инвестиционных средств и т.д.

В отношении общества эффект от реализации программы КСО может быть выражен в:

- повышении материального благосостояния населения;
- помощи нуждающимся;
- улучшении здоровья населения;
- устранении социального неравенства;
- решении социальных проблем;
- улучшение экологии в зоне реализации программы;
- помощи ветеранам;
- обеспечении досуга детей и так далее.

Таблица 19 – Оценка эффективности мероприятий КСО

№	Название мероприятия	Затраты	Эффект для компании	Эффект для общества
1	Социальная программа для работников предприятия АО «Сибирская аграрная группа МП» (материальная помощь, предоставление санаторно-курортного лечения, выплаты за выслугу лет и так далее) (социально-ответственное поведение)	700 000	1. падение текучки на предприятии 2. рост настроений в коллективе 3. повышение квалификации сотрудников	1. повышение материального благосостояния населения 2. помощь нуждающимся 3. устранение социального неравенства 4. обеспечение досуга детей
2	Совместное с Администрацией Томска инвестирование финансовых средств в приобретение детям из малоимущих семей предметов для обучения в школах и детских садах района (приобретение канцелярских товаров, одежды, учебников и так далее) (эквивалентное финансирование)	240 000	1. повышение имиджа предприятия 2. привлечение инвестиционных средств 3. установление связей с органами власти	1. обеспечение досуга детей 2. решение социальных проблем
3	Ежегодное финансирование мероприятий по весеннему проведению субботников (оповещение, обеспечение инструментом, предоставление горячего обеда, развлекательная программа) (социально значимый маркетинг)	50 000	улучшении имиджа компании	1. решение социальной проблемы
ИТОГО В ГОД		990 000		

Разработанная программа КСО АО «Сибирская аграрная группа МП» направлена на повышение уровня жизни персонала, а также на помощь местному сообществу. В разработанной программе КСО АО «Сибирская аграрная группа МП» большая часть программ КСО направлена на внешних стейкхолдеров, то есть преобладает внешняя КСО. К внутренней КСО относится программа в области персонала, однако она имеет более широкую направленность и задействует больше направлений, чем работа с внешними стейкхолдерами.

Разработанная программа КСО АО «Сибирская аграрная группа МП» отвечает интересам стейкхолдеров, так как компания занимается реализацией именно тех программ, которые имеют наиболее высокую значимость для стейкхолдеров.

Компания, реализуя эквивалентное финансирование и социально значимый маркетинг, позиционирует себя как социально ответственную компанию, что непременно скажется на ее имидже. Что касается внутренней программы КСО, то работники вследствие реализации данной программы будут чувствовать себя более защищенными и нужными предприятию, что обязательно скажется на мотивации сотрудников и проявлении ими благодарности работодателю.

Таким образом, соотношение «затраты на мероприятие – эффект для компании – эффект для общества» является оптимальным, следовательно, разработанную программу корпоративной социальной ответственности для АО «Сибирская аграрная группа МП» можно считать правильной.

## **Заключение**

Подведем итоги проведенного исследования.

Фактически под прибылью понимается разница между валовыми доходами и валовыми расходами. Прибыль – одна из главных категорий капиталистической системы экономики и главный показатель рентабельности предприятия. Различают валовую прибыль – общий доход, из которого еще ничего не вычитали, операционную прибыль – остаток от валового дохода (часть ее идет на погашение долгов по кредитам), а также чистую прибыль. Из чистого дохода вычитаются дивиденды по акциям, после чего остается нераспределенная прибыль.

Предприятия после получения чистой прибыли начинают распределение этих денежных средств. Направления могут быть различными, в первую очередь – это выплата дивидендов учредителям. Оставшиеся средства распределяются на усмотрение учредителей, по решению, запротоколированному на собрании, либо, если это небольшое предприятие – по решению руководства. Прибыль предприятия также используется на обновление основного капитала, на обновление оборотного капитала, фондовые инвестиции, страховые средства.

«Сибирская аграрная группа» занимает достаточно высокие позиции в данной отрасли как в Томской области, так и в целом по России. В Томской области реализуется до 70% всех производимых колбас и полуфабрикатов – около 750 тонн в месяц. По данным анализа конкурентов выявлено, что «Сибирская Аграрная Группа» имеет различный ценовой диапазон на товары. В продукцию компании входят как недорогие товары, так и товары с высокой ценой.

Так как задача предприятия на ближайшие годы по Томску – сохранить рыночное положение, которое есть сегодня, и увеличение продаж в Томске не планируется, так как не принесет дополнительной прибыли, вследствие значительных вложений в рекламу и дистрибуцию, то выбран вариант

снижения себестоимости. Для этого необходимо провести следующие мероприятия:

- Поиск и покупка более дешевого и не менее качественного сырья и материалов для изделия;

- Введение новых технологий, а так же использование специального оборудования в работе, благодаря которому сократиться численность рабочих на предприятии

- Проведение мероприятий по сокращению не квалифицированных рабочих.

- Экономия на коммунальных платежах (электроэнергии);

- Экономия на общепроизводственных, общехозяйственных и коммерческих расходах предприятия.

Проведя экономическую оценку эффективности предлагаемых мероприятий, получили следующее. Себестоимость производства без проведения комплекса мероприятий по снижению себестоимости составила в 2018 году 7 750 610,0 рублей. Сумма экономии после всех рассмотренных мероприятий составит 414 590, 96 руб., то есть себестоимость уменьшится на 5,35%.

Таким образом, вследствие проведения описанных мероприятий по снижению себестоимости изделий мы получим положительную тенденцию, что в итоге приведет к увеличению прибыли.

## Список использованных источников

1. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие /А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - М.: КНОРУС, 2015. – 290 с.
2. Глазов М.М. Управление персоналом: анализ и диагностика персонал-менеджмента: учебник / М.М. Глазов, И.П. Фирова, О.Н. Истомина; под ред. М. М. Глазова. – СПб.: ООО «Андреевский издательский дом», 2018. – 213 с.
3. Гусев В.С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: учебник / В.С. Гусев и др. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2016. – 199 с.
4. Дымова И.А. Бухгалтерская отчетность и принципы ее составления в соответствии с международными стандартами. Методика трансформации / И. А. Дымова. – М.: Современная экономика и право, 2014. – 343 с.
5. Ерофеева В. А. Бухгалтерский учет с элементами налогообложения: учебник / В. А. Ерофеева, Г. В. Клушанцева, В. Б. Кемтер. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2019. – 651 с.
6. Ефимова О.В. Анализ движения денежных средств предприятия / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2015. – №2. – С.17-26.
7. Ефимова О.В. Анализ источников средств предприятия / О.В. Ефимова // Бухгалтерский учет. – 2017. – №2. – С.26-30.
8. Жилияков Д.И. Современные проблемы анализа финансового состояния организаций различных сфер деятельности / Д.И. Жилияков, В.Г. Зарецкая // Вестник ОрелГАУ. – 2015. – №3. – С.58- с.64.
9. Журавлев В.В., Савруков Н.Т. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятий: конспект лекций/ В.В. Журавлев, Н.Т. Савруков и др. – ЧИЭМ СПбГТУ: Чебоксары, 2016. – 135 с.

10. Зарецкая В.Г. Эволюция финансовой отчетности в Российской Федерации и ее влияние на процедуру анализа финансового состояния/ В.Г. Зарецкая // Международный бухгалтерский учет. – 2016. – № 34. – С. 33-38.

11. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятий: учеб. пособие. / Н.Е. Зимин – М.: «ИКФ» ЭКОМС», 2016. – 240 с.

12. Иванова И. А. Менеджмент: учеб. пособие / И. А. Иванова; 2-е изд. – М.: ПРИОР, 2017. – 211 с.

13. Калина А.В. Современный экономический анализ и прогнозирование (микро- и макроуровень): Учебно-методическое пособие/ А.В.Калина, М. Н. Канев, В.А. Яценко. – Киев: МАУП, 2016. – 272 с.

14. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности: учебное пособие / В.В.Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 403 с.

15. Кутер М. И. Теория бухгалтерского учета: учебник / М. И. Кутер; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 187 с.

16. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: учебное пособие / В.В.Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 300 с.

17. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие/ В.В. Ковалев, О.Н. Волкова. – М.: ТК Велби, Проспект, 2015. – 424 с.

18. Крылов С.И. Анализ эффективности деятельности и использования ресурсов коммерческой организации/ С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2015. – №8. – С. 28-34.

19. Крылов С.И. Методика анализа имущественного положения коммерческой организации по данным бухгалтерского баланса/ С.И. Крылов // Финансовый вестник: финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. – 2016. – № 1. – С. 3-9.

20. Ларионов А.Д. Бухгалтерская финансовая отчетность: учебник/А.Д.Ларионов, Н.Н. Карзаева и др. – М.: Проспект, 2017. – 768 с.

21. Любушкин Н.П. Экономический анализ: учебник / Н.П.Любушкин. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2015. –576с.
22. Любушин Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебник для вузов / Н.Л. Любушин, В.В. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2016. – 471 с.
23. Макарьян Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / Э.А. Макарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Макарьян. – М.: КНОРУС, 2016. – 260 с.
24. Медведев М.Ю. Бухгалтерский учет для начинающих / М.Ю. Медведев. - СПб.: Питер, 2017. - 112 с.
25. Мишенин А. И. Теория экономических информационных систем: учебник / А. И. Мишенин; 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 98 с.
26. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая, 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА, 2017. – 378 с.
27. Турманидзе Т. У. Финансовый анализ. Учебник/ Т.У. Турманидзе. 2-ое изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2016. – 287 с.
28. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб.: Алетейя, 2017. – 321 с.
29. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: учебник / под общ. ред. А.Н.Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 292 с.
30. Экономика организаций (предприятий): учебник для вузов / Под ред. В.Я.Горфинкеля, проф . В.А.Швандера. – М.:ЮНИТИ – ДАНА, 2018. – 287 с.
31. Экономика торгового предприятия: Торговое дело: Учебник / Под ред. Л.А.Брагина. – М.: ИНФРА – М, 2017. – 401 с.
32. Экономика организации (торгового предприятия) : учеб. пособие / О. Б. Ярьес, И. В. Паньшин. – Владимир: Изд-во ВлГУ, 2017. – 88 с.

33. Юдина Л.Н. Бухгалтерская отчетность организации как источник информации для финансового анализа / Л.Н. Юдина // Финансовый менеджмент. –2016. – №3. – С.22-24.

34. Сибирская аграрная группа [Электронный ресурс] / Официальный сайт ЗАО «Сибирская аграрная группа». – Томск, 2008. URL: <http://www.sibagrogroup.ru/> (дата обращения: 02.05.2019 г.)

35. Национальный союз свиноводов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Национального союза свиноводов. – Москва, 2009. URL: <http://www.nssrf.ru/> (дата обращения: 02.05.2019 г.)

**Приложение А**  
**(справочное)**

**Бухгалтерский баланс АО «Сибирская аграрная группа МП»**

БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС					
			Коды		
Форма № 1 по ОКУД			710001		
на 31 декабря 2015 г.	Дата (год, месяц, число)	2019	2	15	
Организация: АО «Аграрная группа МП»	по ОКПО	01163193			
Идентификационный номер налогоплательщика	ИНН	2540014227			
Вид деятельности: производство	по ОКВЭД	5401364000			
Организационно-правовая форма/ форма собственности: частная	по ОКОПФ/ОКФС	49			
Единица измерения: руб.	по ОКЕИ	384			
Местонахождение: 634050, г.ТОМСК					
АКТИВ	Пояснения	Код показателя	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	1а	2	2а	3	4
<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>		110	110	109	87
Нематериальные активы					
Основные средства		120	120	7 006 591	7 619 123
Капитальные вложения		130	130	879 647	714 829
Доходные вложения в материальные ценности		135	135		
Долгосрочные финансовые вложения		140	140	6 298	364 173
в том числе:			141		278 480
инвестиции в дочерние общества					
инвестиции в зависимые общества			142	330	330
инвестиции в другие организации			143	5 875	6 974
прочие долгосрочные финансовые вложения			144	93	78 389
Отложенные налоговые активы		145	145	148 235	129 501
Прочие внеоборотные активы		150	150	703 900	856 690
<b>Итого по разделу I</b>		<b>190</b>	<b>190</b>	<b>8 744 780</b>	<b>9 684 403</b>
<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>		210	210	522 801	496 912
Запасы					
в том числе:		211	211	451 755	405 166
сырье, материалы и другие аналогичные ценности					
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения)		213	213	14 996	4 481
готовая продукция и товары для перепродажи		214	214	12 297	8 215
товары отгруженные		215	215	51	100
расходы будущих периодов		216	216	43 702	78 950
прочие запасы и затраты		217	217		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		220	220	767 213	637 281
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты)		230	230	35 908	41 488
в том числе:		231	231		609
покупатели и заказчики					
авансы выданные			232		
прочие дебиторы			233	35 908	40 879

Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)		240	240	885 424	986 435
в том числе:		241	241	601 905	802 782
покупатели и заказчики					
авансы выданные			242	81 238	91 363
прочие дебиторы			243	202 281	92 290
Краткосрочные финансовые вложения		250	250	1 422	64 996
Денежные средства,		260	260	129 114	145 750
Прочие оборотные активы		270	270	96	94
Итого по разделу II		290	290	2 341 978	2 372 956
БАЛАНС (сумма строк 190+290)		300	300	11 086 758	12 057 359
<b>ПАССИВ</b>					
	Пояснения	Код показателя	Код строки	На начало отчетного периода	На конец отчетного периода
1	1а	2	2а	3	4
<b>III. КАПИТАЛИ РЕЗЕРВЫ</b>					
Уставный капитал		410	410	2 535 006	2 535 006
Добавочный капитал		420	420	651 765	634 836
Резервный капитал		430	430	126 751	126 751
Собственные акции, выкупленные у акционеров		411	440		
Нераспределенная прибыль(непокрытый убыток) прошлых лет		470	460	1 285 991	1 075 702
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) отчетного года		470	470	X	851 979
Итого по разделу III		490	490	4 599 513	5 224 274
<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Кредиты и займы		510	510	377 097	631 000
в том числе:					
кредиты			511	317 000	631 000
займы			512	60 097	
Отложенные налоговые обязательства		515	515	151 649	204 363
Прочие долгосрочные обязательства		520	520	1 902 362	1 356 624
Итого по разделу IV		590	590	2 431 108	2 191 987
<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>					
Кредиты и займы		610	610	1 119 982	1 875 775
в том числе:					
кредиты			611	101 490	448 683
займы			612	1 018 492	1 427 092
Кредиторская задолженность,		620	620	2 444 488	2 024 525
в том числе:		621	621	1 689 517	1 159 364
поставщики и подрядчики					
авансы полученные		625	622	249 930	269 028
задолженность перед персоналом организации		622	623	112 070	78 905
задолженность перед государственными внебюджетными фондами		623	624	29 849	41 119
задолженность по налогам и сборам		624	625	142 438	221 393
прочие кредиторы		625	626	220 684	254 716
Задолженность участникам (учредителям) по выплате доходов		630	630	12 047	15 819
Доходы будущих периодов		640	640	78 816	86 607
Резервы предстоящих расходов		650	650	374 943	570 907
Прочие краткосрочные обязательства		660	660	25 861	67 465
Итого по разделу V		690	690	4 056 137	4 641 098
БАЛАНС (сумма строк 490+590+690)		700	700	11 086 758	12 057 359

**Приложение Б**  
**(справочное)**

**Отчет о финансовых результатах АО «Сибирская аграрная группа МП»**

**Отчет о финансовых результатах**  
за 12 месяцев 2018 г.

		Коды		
		0710002		
		15	02	2019
		71738293		
		7017097441		
		52.25.2		
		12165	16	
		384 (385)		

Организация АО «Аграрная группа МП» по ОКПО  
 Идентификационный номер налогоплательщика \_\_\_\_\_ ИНН  
 Вид экономической деятельности мясопереработка по ОКВЭД  
 Организационно-правовая форма/форма собственности \_\_\_\_\_ по ОКОПФ/ОКФС  
 Единица измерения: руб. по ОКЕИ

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 12 месяцев	
			2018 года	2017 года
	Выручка	2110	10 512 736	8 938 445
	Себестоимость продаж	2120	( 8 799 053 )	( 7 750 610 )
	Валовая прибыль (убыток)	2100		
	Коммерческие расходы	2210	( )	( )
	Управленческие расходы	2220	( )	( )
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 713 683	1 187 835
	Доходы от участия в других организациях	2310	268	10 700
	Проценты к получению	2320	17 361	2 608
	Проценты к уплате	2330	( 261 916 )	( 187 870 )
	Прочие доходы	2340	457 372	1 280 172
	Прочие расходы	2350	( 657 950 )	( 676 621 )
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	1 268 818	1 616 824
	Текущий налог на прибыль	2410	( 415 814 )	( 471 496 )

	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421		
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-58 033	-60 529
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	14 340	86 187
	Прочее	2460		
	Чистая прибыль (убыток)	2400	853 004	1 145 328
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	46	546
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-1 071	-1 685
	Совокупный финансовый результат периода	2500	851 979	1 144 189
	Справочно Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900		
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910		

Руководитель

\_\_\_\_\_

(подпись)

\_\_\_\_\_

(расшифровка подписи)