

Т. Н. Кожеманова, З. Х. Галимова (Набережные Челны, ИЭУиП). **Особенности формирования и распределения прибыли предприятия-монополиста в условиях финансового кризиса.**

В настоящем сообщении будут отмечены особенности формирования и распределения прибыли ЗАО «Челныводоканал» — предприятия-монополиста в г. Набережные Челны, которое не имеет конкурентов в пределах города с 700000 населением. ЗАО «Челныводоканал» является предприятием стратегического значения с точки зрения удовлетворения жизненно важных потребностей в питьевой и технической воде населения и промышленности Закамского региона. Основными потребителями услуг предприятия являются: ТеплоЭлектроЦентр, ОАО «Камаз», Предприятие Тепловых Сетей и ОАО «Татнефть». Их доля в общем объеме реализации составляет 98%. Остальными потребителями являются предприятия и организации различных форм собственности г. Набережные Челны, наиболее крупные из которых «Картонно-бумажный комбинат», НПО «Татэлектромаш», АО «Челнынефтепродукт», ж/д. станция «Круглое поле», птицефабрика «Тукаевская». Во время летнего периода ЗАО «Челныводоканал» обеспечивает речной водой садоводческие общества.

Проведенный в работе анализ формирования прибыли ЗАО «Челныводоканал» с использованием методов факторного анализа привел к следующим выводам: в 2007 г. выручка, валовая прибыль от продаж и бухгалтерская прибыль предприятия росли достаточно высокими темпами. Темп роста себестоимости был ниже темпа роста выручки почти на 4%. Темпы роста управленческих расходов, прочих доходов и расходов варьировались на одном и том же уровне (более 120%). Наибольший темп роста в 2007 г. имела прибыль до налогообложения, она составляла 522,4%. Темп роста текущего налога на прибыль отсутствовал, а чистой прибыли рос довольно-таки низкими темпами. В целом, в 2007 г. положение предприятия можно описать как достаточно стабильное. В последнем анализируемом периоде, т.е. в 2008 г., ситуация на ЗАО «Челныводоканал» ухудшилась. Об этом свидетельствуют следующие результаты: темпы роста выручки, себестоимости, валовой прибыли, управленческих расходов немного снизились по сравнению с темпами роста предыдущего года, однако темпы роста прибыли от продаж, прочих доходов и расходов сократились более чем на 100%. Больше всего снизился темп роста прибыли до налогообложения (на 407%). Но при этом присутствовал и положительный момент: темп роста чистой прибыли по отношению к 2007 г. увеличился примерно на 324%.

Из соотношений доходов и расходов наиболее высокий процент в трех анализируемых годах (2006–2008 г.г.) занимает отношение себестоимости к выручке, которое означает, что предприятие контролирует свои затраты не в полной мере. В целом, результаты анализа формирования прибыли свидетельствуют о том, что ЗАО «Челныводоканал» в 2007 г. получало более высокую прибыль и экономнее производило затраты из полученных денежных средств, нежели в 2008 г.

Анализ использования прибыли ЗАО «Челныводоканал» позволил сделать следующие выводы: в 2006–2007 г.г. всю сумму чистой прибыли предприятие направляло в резервный фонд, а в 2008 г. предприятие стало более рационально использовать свою прибыль, отчислив в резервный фонд лишь 5% из 100%. Наибольшую часть (около 95%) чистой прибыли предприятие направило в фонд накопления с целью осуществления мероприятий по развитию социальной сферы и материальному поощрению работников. Проведя факторный анализ прибыли до налогообложения и чистой прибыли, мы выяснили, что изменения прибыли до налогообложения и чистой прибыли уменьшаются, что характеризует предприятие в 2008 г. как неэффективное.

Основываясь на вышеперечисленных выводах, авторами были разработаны следующие рекомендации. Наиболее эффективным механизмом увеличения прибыли ЗАО «Челныводоканал» является повышение цены на оказываемые услуги. Несмотря на то, что наступило кризисное время, этот метод может оказаться вполне эффективным по той причине, что ЗАО «Челныводоканал» является монополистом в

пределах города и не имеет конкурентов в сфере своей деятельности. Из предложенных резервов прибыли самым удачным можно считать резерв роста прибыли за счет повышения объема услуг потому, что процент увеличения прибыли от этого резерва выше по сравнению с другими методами. Повышение объема предоставляемых услуг возможно за счет того, что в г. Набережные Челны активными темпами идет строительство жилых домов, торговых центров, а, следовательно, и новых точек для водоснабжения и водоотведения.

При выявлении направлений более рационального использования прибыли на предприятии ЗАО «Челныводоканал» выяснилось, что с учетом рассчитанных резервов роста прибыли и эффекта финансового рычага можно изменить пропорции распределения прибыли в различные фонды предприятия таким образом, что предприятие сможет получить экономическую выгоду. А именно, если снизить процент отчисления в фонд накопления, увеличить процент отчисления в резервный фонд и нераспределенную прибыль, то при таком раскладе использования прибыли ЗАО «Челныводоканал» получит наибольший экономический эффект.