

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Факультет экономический
Кафедра экономики предприятия, регионального и кадрового
менеджмента

КУРСОВАЯ РАБОТА

СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ, ЕЕ
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

Работу выполнил Барабаш Р.А. Барабаш

Направление подготовки 38.03.01 Экономика курс 2

Направленность (профиль) Экономика предприятий и организаций

Научный руководитель
ст. преподаватель Н.А. Кольцова

Нормоконтролер
ст. преподаватель Н.А. Кольцова

Краснодар
2024

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Общие теоретические и методологические аспекты изучения прибыли предприятия.....	4
1.1 Эволюция теоретических представлений о сущности прибыли, её источниках, распределении и использовании.....	4
1.2 Методические подходы к управлению прибылью предприятия, её анализу и оценке.....	10
1.3 Особенности формирования, распределения и использования прибыли в условиях финансовых и нефинансовых санкций.....	16
2 Исследование сложившейся практики управления прибылью в ПАО «Лукойл».....	21
2.1 Характеристика внешней и внутренней среды ПАО «Лукойл».....	21
2.2 Анализ и оценка эффективности формирования, распределения и использования прибыли в ПАО «Лукойл».....	26
2.3 Мероприятия, обеспечивающие рост эффективности управления прибылью ПАО «Лукойл».....	29
Заключение.....	31
Список использованных источников.....	32

ВВЕДЕНИЕ

В условиях современной рыночной экономики прибыль предприятия является *актуальной темой*, так как управление прибылью играет решающую роль в стратегическом планировании и принятии управленческих решений, поскольку именно прибыль обеспечивает возможности для инвестиций, развития и инноваций. В связи с этим изучение факторов, влияющих на прибыль, а также методов ее увеличения приобретает особую значимость.

Целью курсовой работы является раскрытие сущности прибыли, источников её формирования и путей распределения.

Задачами данной работы являются описание эволюции теоретических представлений о прибыли, методических подходов к управлению прибылью, особенностей получения и распределения прибыли в условиях санкций, а также исследование сложившейся практики управления прибылью в ПАО «Лукойл».

Объектом исследования выступает ПАО «Лукойл». *Предмет* исследования: экономические отношения, складывающиеся по поводу формирования, распределения и использования прибыли предприятия.

Для создания данной работы были использованы разнообразные источники, такие как учебные пособия, официальные сайты предприятий и другие интернет-ресурсы.

Курсовая работа состоит из двух разделов, в каждом из которых по три подпункта. Первый раздел представляет собой теоретическую часть, в нём описываются общие подходы к сущности прибыли и её управлению. Второй раздел посвящён изучению прибыли в ПАО «Лукойл». Такая структура наиболее эффективна для изучения данной темы.

1 Общие теоретические и методологические аспекты изучения прибыли предприятия

1.1 Эволюция теоретических представлений о сущности прибыли, её источниках, распределении и использовании

Прибыль является сложной категорией в экономической науке. В различные исторические эпохи общество вкладывало в это понятие различный смысл. Интерес к прибыли, как к экономической категории возник ещё в древние времена и своими корнями восходит к воззрением Платона и Аристотеля. Аристотель, помимо всем известного термина «экономика», выдвинул термин «хрематистика» (с древнегреческого-обогащение). Под хрематистикой он понимал деятельность, целью которой являлось извлечение прибыли и накопления богатства. Сам Аристотель к такому относился крайне негативно, считая ростовщичество не здоровым и противоестественным.

Более глубокое изучение прибыли началось значительно позже. Этот процесс можно условно разделить на 5 этапов.

1. Меркантилизм – теория, выдвигающаяся авторами XV-XVII веков, обосновывающая необходимость активного вмешательства государства в хозяйственную деятельность: установления высоких импортных пошлин, выдачи субсидий национальным производителям и так далее. Основными представителями данной теории являются: Жан-Батист Кольбер, Томас Ман, Антуан де Монкретьен, Уильям Стаффорд и др [18].

Меркантилисты считали, что прибыль и богатство государства зависят от аккумуляции драгоценных металлов, таких как золото и серебро. Они предполагали, что национальное благосостояние можно увеличить путем создания положительного торгового баланса (экспорт больше импорта). Меркантилисты рассматривали прибыль не только в финансовом смысле, но и в контексте национального благосостояния и могущества. Для них аккумуляция драгоценных металлов была главным фактором обеспечения силы и стабильности государства.

Источниками прибыли по мнению меркантилистов были:

- торговля;
- колониальная экспансия;
- ограничение импорта;
- национальные монополии;

Эти источники прибыли являлись ключевыми в условиях меркантилистической экономической политики.

Меркантилисты рассматривали прибыль как средство для достижения национального благосостояния и роста мощи государства. Они предполагали, что государство должно активно участвовать в распределении и использовании прибыли.

2. Физиократия – французская школа экономистов второй половины XVIII века, основанная около 1750 года Франсуа Кенэ. Представители данной школы решали вопрос о том, как должны складываться экономические отношения между людьми при свободном действии естественного порядка и каковы будут принципы этих отношений.

Для физиократов сущность прибыли заключалась в производстве сельскохозяйственных продуктов. Они считали, что прибыль возникает благодаря природным ресурсам, особенно земле, которая обладает способностью порождать богатство [18]. Сельское хозяйство было для них основным источником прибыли и экономического роста. Их основным аргументом состоял в том, что только земля может создавать новую стоимость через процесс производства сельскохозяйственных продуктов, таких как зерно, скот и т.д. Они считали, что другие отрасли экономики могут лишь перераспределять уже существующую стоимость.

Таким образом, для физиократов прибыль была тесно связана с производством сельскохозяйственных товаров и использованием земли как основного источника богатства и экономического развития. Согласно учению физиократов, распределение и использование прибыли должно способствовать экономическому росту и процветанию. Для достижения этих

целей они руководствовались принципами: инвестиции в сельское хозяйство, поддержка сельских общин, ограничение государственного вмешательства и др.

3. Классическая политическая экономия – направление экономической мысли, активно развивавшееся в конце XVIII века. Базовым принципом данной мысли пропагандировался экономический либерализм, а также была сформулирована основа трудовой теории стоимости. Основными представителями этой школы были Адам Смит, Дэвид Рикардо, Джон Стюарт Милль и др.

В классической политической экономии сущность прибыли определяется через концепцию трудовой стоимости и закона спроса и предложения на рынке. Классические экономисты, такие как Адам Смит и Дэвид Рикардо, утверждали, что цена товара определяется количеством труда, затраченного на его производство. Прибыль возникает в результате разницы между ценой, по которой товар продается, и затратами на его производство. Если цена товара выше затрат на его производство, предприниматель получает прибыль [18].

В классической политической экономии распределение и использование прибыли зависит от принципов рыночной экономики и роли государства в экономике. Часть прибыли может быть реинвестирована в развитие производства и технологий, а также в обучение и образование рабочей силы. Другая часть прибыли может быть использована для выплаты дивидендов акционерам или инвесторам, что способствует привлечению новых инвестиций и поддерживает функционирование финансовых рынков. Государство, в свою очередь, может использовать часть прибыли через налогообложение для финансирования общественных программ, таких как здравоохранение, образование, инфраструктура и оборона, а также для обеспечения социальной защиты и справедливости.

В целом, в классической политической экономии распределение и использование прибыли стремятся к обеспечению экономического роста, инвестиционной активности, социальной стабильности и развитию общества.

4. Марксизм – это социально-экономическая теория и политическое движение, основанное на идеях и работах Карла Маркса и Фридриха Энгельса. Основные принципы марксизма включают в себя.

1. Теория классово́й борьбы: Она делит общество на два основных класса - буржуазию, владеющую средствами производства, и пролетариат, обладающий только своим трудом. Марксистская теория предполагает, что конфликт между этими классами неизбежно и приведет к свержению капитализма;

2. Теория эксплуатации труда: В капиталистической системе средства производства приватизированы и находятся в руках небольшого числа владельцев, что приводит к эксплуатации трудящихся и созданию диктата капитала;

3. Коммунистическое общество: В конечном счете, марксизм стремится к созданию классового общества, в котором средства производства будут общественной собственностью, а труд и продукты труда будут распределены согласно принципу "от каждого по способностям, каждому по потребностям».

Прибыль в марксистской теории возникает за счет того, что рабочие создают больше стоимости, чем им выплачивается в виде заработной платы. Разница между стоимостью созданных трудом товаров и услуг и стоимостью оплаченного труда рабочих составляет прибыль, которая присваивается капиталистическими владельцами средств производства [18]. Таким образом, в марксизме прибыль рассматривается как результат эксплуатации труда рабочего класса капиталистическими владельцами, которые контролируют средства производства.

По мнению К.Маркса распределение и использование прибыли в капиталистическом обществе является инструментом для поддержания

системы, основанной на эксплуатации рабочих и укреплении позиций владельцев средств производства.

5. Неоклассическая экономическая теория – представляет собой развитие классической политической экономии. Она возникла во второй половине XIX века и остается актуальной по сей день. Важными фигурами в развитии этой теории были Леон Вальрас, Альфред Маршал, Уильям Стэнли Джевонс и Карл Венгер. Неоклассическое направление исследует поведение «экономического человека» (потребителя, предпринимателя, наёмного работника), который стремится максимизировать доход и минимизировать затраты. Основные категории анализа — предельные величины. Экономисты неоклассического направления разработали теорию предельной производительности; теорию общего равновесия, согласно которой механизм свободной конкуренции и рыночного ценообразования обеспечивает справедливое распределение доходов и полное использование экономических ресурсов; экономическую теорию благосостояния, принципы которой положены в основу современной теории государственных финансов; теорию рациональных ожиданий и др.

В неоклассической теории прибыль возникает за счет разницы между общими доходами и издержками производства [11]. Предприятия могут получать прибыль из-за того, что стоимость производства товаров или услуг ниже их рыночной стоимости. Это может быть результатом эффективного использования ресурсов и технологий. Также неоклассическая теория признает роль предпринимательства в создании прибыли. Предприниматели могут извлекать прибыль, разрабатывая новые продукты или улучшая процессы производства.

Используется прибыль в основном для расширения предприятий, внедрения новых технологий или разработки новых продуктов. Часть прибыли может пойти на выплату дивидендов акционерам или премий сотрудникам.

На основе описанных выше теорий, ниже представлена таблица 1. В ней более наглядно показана сущность и пути использования прибыли в разных эпохах экономической теории.

Таблица 1 – Характеристика прибыли в разных экономических теориях [18].

Теория	Сущность прибыли	Использование прибыли
Меркантилизм	Национальное богатство и инструмент государственной мощи.	Для обогащения нации, накопления драгоценных металлов, укрепление политической власти.
Физиократизм	Вознаграждение за предоставление земли.	Для инвестирования в сельское хозяйство и обеспечения развития экономики через природные ресурсы.
Классическая политическая экономия	Вознаграждение за предпринимательские способности и риск.	Стимул для предпринимательства и инвестиций, способствует экономическому росту и развитию.
Марксизм	Часть эксплуатации рабочей силы и основа капиталистической экономической системы.	Инструмент эксплуатации рабочего класса, а также источник капитала.
Неоклассическая экономическая теория	Вознаграждение за предоставление капитала и предпринимательские способности.	Стимул для инвестиций, инноваций и эффективного использования ресурсов; способствует экономическому росту и развитию

Таким образом, понятие прибыли с течением времени претерпевало изменения, как видно из таблицы 1. В разные эпохи развития экономической мысли трактовка этого понятия, пути его формирования и использования модифицировались и дополнялись. Эволюция теоретических представлений о прибыли демонстрирует сложный и многогранный характер этого явления, указывая на необходимость комплексного подхода в его изучении и учете множества факторов, влияющих на его формирование и распределение.

1.2 Методические подходы к управлению прибылью предприятия, её анализу и оценке

Прибыль является основным показателем финансового успеха любой коммерческой организации. Её управление, оценка и анализ играют решающую роль в эффективном управлении бизнесом.

Управление прибылью состоит из нескольких составляющих: стратегическое планирование и целеполагание, бюджетирование и управленческий учет, ценообразование и управление затратами [7]. Рассмотрим подробнее каждую часть.

Целеполагание и планирование являются важными элементами успешного управления предприятием, поскольку они определяют стратегические направления развития и обеспечивают достижение поставленных целей. Целеполагание начинается с установления конкретных и измеримых целей, которые предприятие стремится достичь. Они могут быть связаны с финансовыми показателями, операционной эффективностью, качеством продукции и т.д. После определения целей необходимо их расставить в приоритетном порядке. Это помогает сосредоточить усилия и ресурсы для достижения более значимых целей. Также для достижения результата разрабатываются стратегии, которые определяют основные методы и подходы.

На основе поставленных целей и стратегий разрабатывается конкретный план действий для их достижения. Планирование также включает в себя определение необходимых ресурсов (человеческих, материальных, финансовых и др.) для реализации стратегии. Целеполагание и стратегическое планирование на предприятии позволяют создать систему ориентированную на достижение успеха и устойчивого развития. Они обеспечивают четкое понимание целей и путей их достижения, а также эффективное использование ресурсов для максимизации результатов.

Бюджетирование и управленческий учет – важные инструменты финансового управления на предприятии, позволяющие анализировать, планировать, контролировать финансовую деятельность предприятия. Бюджетирование позволяет предприятию определить и оценить ожидаемые доходы и расходы на определенный период времени (обычно год). Это включает в себя составление бюджетов доходов, расходов, инвестиций и капитальных затрат. Через процесс бюджетирования предприятие определяет свои финансовые цели и приоритеты на предстоящий период.

Управленческий учет в свою очередь предполагает сбор, классификацию и систематизацию финансовой информации о деятельности предприятия. Это включает в себя учет операционных данных, затрат, выручки, запасов и других финансовых показателей. На основе данных управленческого учета менеджмент предприятия принимает стратегические и тактические решения. Это может включать в себя определение цен на продукцию, управление запасами, оценку эффективности производства и др. Управленческий учет позволяет оценить эффективность использования ресурсов и результативность деятельности предприятия. Анализ финансовой информации помогает выявить сильные и слабые стороны бизнеса и принять меры по их оптимизации.

Бюджетирование и управленческий учет тесно связаны между собой. Бюджеты определяют основу для управленческого учета, предоставляя информацию для анализа и контроля. В свою очередь, управленческий учет обеспечивает данные и отчетность, необходимые для разработки бюджетов и принятия финансовых решений. Вместе бюджетирование и управленческий учет обеспечивают предприятию инструменты для эффективного управления финансами, планирования будущих действий и достижения поставленных целей.

Ценообразование и управление затратами играют ключевую роль в обеспечении финансовой устойчивости и прибыльности предприятия. Ценообразование предполагает определение оптимальной цены на товары или

услуги, которая позволит предприятию достичь максимальной прибыли при заданных условиях рынка [11]. Оптимальная цена должна учитывать как внешние факторы (спрос, конкуренция), так и внутренние (затраты, маржа). При ценообразовании важно учитывать все затраты, связанные с производством или предоставлением услуги, включая переменные и постоянные затраты. Это позволяет предприятию определить минимальную цену, которая покроет все затраты и обеспечит прибыль. Ценообразование должно быть гибким и адаптивным к изменениям на рынке, таким как изменение спроса, конкуренции или цен на ресурсы. Предприятие должно уметь быстро реагировать на изменения и адекватно корректировать цены.

Управление затратами начинается с идентификации и классификации всех затрат, связанных с производством или предоставлением услуги. Цель управления затратами – их минимизация при сохранении или повышении качества продукции или услуги. Это может включать в себя поиск альтернативных поставщиков, улучшение производственных процессов, внедрение новых технологий и др. Управление затратами также предполагает стратегическое планирование по оптимизации затрат в долгосрочной перспективе. Это может включать в себя разработку бюджетов, установление целей по снижению затрат, а также поиск новых источников снижения издержек.

Ценообразование и управление затратами взаимосвязаны между собой. Оптимальное ценообразование зависит от эффективного управления затратами, поскольку цена должна покрывать все издержки и обеспечивать прибыль. С другой стороны, управление затратами напрямую влияет на возможности ценообразования, так как снижение затрат может позволить снизить цену и быть более конкурентоспособным на рынке. Вместе ценообразование и управление затратами позволяют предприятию оптимизировать свою финансовую деятельность, достигать конкурентных преимуществ и обеспечивать устойчивый рост прибыли.

Анализ прибыли представляет собой исследование механизма формирования конечного финансового результата. Данный процесс состоит из нескольких этапов: финансовый анализ, анализ по сегментам и продуктам и временной анализ.

Финансовый анализ прибыли предприятия - это процесс оценки и анализа финансовой производительности предприятия с точки зрения его прибыли и рентабельности. Он включает в себя анализ доходов, расходов и других финансовых показателей, чтобы оценить эффективность деятельности и выявить факторы, влияющие на прибыльность бизнеса. Финансовый анализ состоит из нескольких элементов:

- оценка доходов;
- оценка расходов;
- оценка прибыли и рентабельности;

Финансовый анализ позволяет менеджменту принимать обоснованные решения для улучшения финансовой производительности, оптимизации затрат и повышения прибыльности предприятия.

Анализ по сегментам и продуктам – это процесс оценки прибыльности различных сегментов бизнеса или отдельной линейки продуктов. Этот вид анализа позволяет выявить наиболее прибыльные и убыточные направления деятельности. Предприятие может быть разделено на различные сегменты в зависимости от рыночных характеристик, географического расположения, типа клиентов и других факторов. Важным этапом данного анализа является определение уровня рентабельности каждого сегмента или продукта путем сравнения выручки с затратами. Это позволяет выявить наиболее прибыльные и убыточные направления деятельности. На основе результатов анализа предприятие может решить пересмотреть свою продуктовую линейку, выходя из убыточных сегментов или продуктов и сосредоточившись на наиболее прибыльных.

Временной анализ прибыли характеризуется процессом сравнения финансовых результатов предприятия за разные временные периоды с целью

выявления тенденций, изменений и факторов, влияющих на прибыльность бизнеса. Данный вид анализа позволяет оценить динамику прибыли во времени. Ниже представлены этапы временного анализа:

- установление временных периодов;
- непосредственно анализ финансовых показателей;
- выявление причин изменений;
- прогнозирование и планирование;
- мониторинг и коррекция;

Временной анализ прибыли позволяет предприятию оценить его финансовое состояние в динамике и принять меры для повышения прибыльности в будущем.

Оценка прибыли предприятия – процесс анализа финансовых результатов с целью определения прибыльности и эффективности предприятия. Этот процесс включает в себя оценку всех финансовых показателей, связанных с прибылью, а также выявление факторов влияющих на её уровень. Данный процесс состоит из сравнительного анализа и оценки рентабельности предприятия.

Сравнительный анализ – процесс сопоставления финансовых результатов и показателей прибыли с результатами других периодов времени, аналогичных предприятий с целью выявления тенденций [9]. Для сравнения с предыдущими периодами анализируется изменение прибыли предприятия за разные временные периоды, такие как кварталы, годы или другие периоды. Это позволяет выявить тенденции роста или спада прибыли и определить факторы, влияющие на эти изменения. В свою очередь для сравнения с другими организациями проводится сравнение финансовых результатов предприятия с аналогичными компаниями на рынке. Это позволяет оценить конкурентоспособность и позиционирование предприятия на рынке. Сравнительный анализ прибыли является важным инструментом для оценки финансовой производительности предприятия, выявления тенденций и

факторов, влияющих на прибыльность, а также разработки стратегий для ее увеличения.

Оценка рентабельности – процесс измерения и анализа эффективности использования ресурсов на предприятии. Данный процесс позволяет оценить доходность инвестиций, эффективность управления капиталом, а также сравнить производительность предприятия с конкурентами. Рассмотрим основные параметры оценки рентабельности:

1. Рентабельность продаж(ROS) – измеряет прибыльность каждого проданного продукта или услуги.

$$ROS = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Выручка}} \times 100\% \quad (1)$$

Высокая рентабельность продаж указывает на то, что предприятие эффективно управляет своими затратами и достигает хорошей прибыльности от продаж.

2. Рентабельность собственного капитала(ROE) – измеряет доходность инвестированного капитала.

$$ROE = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} \times 100\% \quad (2)$$

Высокая рентабельность собственного капитала указывает на то, что предприятие успешно использует средства акционеров для генерации прибыли.

3. Рентабельность активов(ROA) – измеряет способность предприятия генерировать прибыль от использования своих активов.

$$ROA = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Общие активы}} \times 100\% \quad (3)$$

Высокая рентабельность активов указывает на то, что предприятие успешно использует свои ресурсы для генерации прибыли.

Используя данные показатели можно сравнить финансовые показатели с аналогичными предприятиями на рынке и оценить конкурентоспособность. Также на основе результатов оценки рентабельности предприятие может прогнозировать будущую прибыль и разрабатывать стратегии для ее увеличения [14].

Таким образом, управление, анализ и оценка прибыльности предприятия требуют комплексного подхода и использования различных методических инструментов. Эффективное управление прибылью позволяет предприятию не только обеспечить финансовую устойчивость, но и достичь высокой конкурентоспособности на рынке.

1.3 Особенности формирования, распределения и использования прибыли в условиях финансовых и нефинансовых санкций

Санкция (от лат. «Sanctio» - строжайшее постановление) – это мера воздействия, применяемая к экономическому агенту и влекущая за собой определенные последствия. По форме закрепления санкция может быть выражена в виде штрафа, запрета либо ограничения каких-либо операций.

Для того что бы разобраться в особенностях формирования и распределения прибыли необходимо более подробно изучить финансовые и нефинансовых санкции.

Финансовые санкции – инструмент внешней политики, который используется государствами для воздействия на поведение других государств, организаций или физических лиц. Они представляют собой запреты либо ограничения на финансовые операции с определенными странами, компаниями или лицами. Также они могут включать в себя замораживание активов, ограничение на торговлю и запреты на получение кредитов. Финансовые санкции накладываются с определенными целями, такими как политическое давление, экономическое воздействие, безопасность и др.

Финансовые санкции делятся на несколько типов:

- замораживание активов;
- торговые ограничения;
- запрет на предоставление кредитов;
- ограничение на инвестиции;

Хотя финансовые санкции могут быть мощным инструментом воздействия, они могут также вызывать негативные последствия как для стран, на которые они налагаются, так и для стран, налагающих их. Например, санкции могут увеличить напряженность в международных отношениях и привести к экономическим потерям для всех сторон. Более того, санкции могут привести к непредвиденным последствиям, таким как подрыв доверия к международной финансовой системе, уклонение от санкций через альтернативные каналы или даже обострение конфликтов.

Подводя итог по финансовым санкциям можно сказать, что это сложный инструмент внешней политики и экономического давления, который требует осторожного и взвешенного применения. Хотя они могут быть эффективным способом воздействия на поведение других стран или организаций, они также могут иметь негативные последствия и вызывать международные споры. Поэтому важно тщательно оценивать их эффективность и возможные последствия перед их принятием.

Нефинансовые санкции – это инструмент внешней политики, который используется государствами для оказания давления на экономических агентов без прямого финансового воздействия. Они представляют собой ограничения или запреты на различные виды деятельности. Цели данного вида санкций схожи с целями финансовых санкций.

Аналогично финансовым санкциям, нефинансовые подразделяются на типы:

- ограничения на экспорт и импорт;
- дипломатические ограничения;
- культурные ограничения;

Нефинансовые санкции могут быть эффективным инструментом воздействия на поведение других стран или организаций, но они также могут вызывать негативные последствия и иметь ограниченную эффективность. Например, они могут усугубить гуманитарные кризисы, ухудшить отношения между странами или спровоцировать рецидив поведения, который они пытаются изменить.

В итоге, нефинансовые санкции – это важный инструмент внешней политики, который может использоваться для достижения различных целей, от политического давления до экономического воздействия и изменения поведения. Однако их эффективность зависит от множества факторов, и важно тщательно оценивать их потенциальные последствия перед их применением.

Санкции против России стали ключевым инструментом внешней политики США и Европейского Союза после событий в Крыму и начала СВО на востоке Украины. Эти санкции охватывают широкий спектр отраслей, включая финансы, торговлю, энергетику и оборонную промышленность. Воздействие этих ограничений на российскую экономику и политический ландшафт значительно, и оно продолжает развиваться в соответствии с изменениями на международной арене и в мировой экономике.

Одним из ключевых аспектов санкций против России является их воздействие на экономику. Санкции негативно сказываются на российской нефтяной и газовой отрасли, которая является ключевым источником дохода для страны. Ограничения на технологии и финансирование усложняют добычу и экспорт энергоресурсов, что влияет на доходы и бюджетную политику России. Также санкции ограничивают доступ к международным финансовым рынкам, что затрудняет финансирование российских компаний. Немаловажным последствием санкций является девальвация рубля. На рисунке 1 показана динамика отношения долл. к руб. Первая волна роста связана с кризисом 2014-2015 года, а именно с аннексией полуострова Крым. Курс вырос с 35 до 80 руб. за долл., то есть на 130%. Затем курс немного стабилизировался на отметке 60-65 руб. за долл.

Второй скачек случился в феврале 2022 года с началом СВО. Стоимость Долл. выросла с 75 до 120 руб. в моменте. Затем благодаря жёсткой кредитно-денежной политики государства курс снизился до 55 руб.

Закупка технологий, оборудования, сырья и прочих необходимых для производства средств совершается в большинстве своем за долл.



Рисунок 1 – График «Доллар США/Российский рубль» [2]

Следовательно устойчивое ослабление руб. к долл. повышает расходы, что приводит к снижению прибыли. Резкие колебания курса валют также негативно сказываются на управлении предприятием. В условиях нестабильности сложно спланировать расходы и доходы на грядущий период.

Санкции ограничивают доступ к международным финансовым рынкам, что затрудняет финансирование для многих компаний. Это требует пересмотра стратегий формирования прибыли. Компании могут ориентироваться на местный рынок, развивать собственные источники финансирования, а также искать альтернативные источники доходов, такие как экспорт в другие страны или диверсификация продуктов и услуг. Также ограничения могут затруднять распределение прибыли между различными стейкхолдерами, включая акционеров, сотрудников и государство. В условиях

экономических трудностей компании могут быть вынуждены сокращать дивиденды или выплаты заработной платы, что может привести к недовольству и напряженности внутри организации. Под воздействием санкций компании вынуждены пересматривать свои инвестиционные стратегии и бизнес-планы. Возможно, потребуется больше внимания к сокращению издержек, оптимизации процессов производства и поиску новых рынков сбыта.

Несмотря на вызовы, санкции могут стимулировать компании к поиску новых стратегий выживания. Это может включать в себя укрепление партнерских отношений с местными компаниями, развитие инноваций и технологических решений, а также диверсификацию бизнеса. Кроме того, компании могут воспользоваться возможностями, предоставляемыми государством, в виде поддержки для национальных производителей и инвестиций в ключевые отрасли.

Таким образом можно сказать, что санкции представляют серьезные вызовы для российских компаний в формировании, распределении и использовании прибыли. Однако при правильном подходе и стратегическом управлении бизнесом возможно минимизировать убытки и даже найти новые возможности для роста. Это требует гибкости, инноваций и стратегического мышления со стороны компаний и их руководства, а также поддержки со стороны государства и других заинтересованных лиц.

2 Исследование сложившейся практики управления прибылью в ПАО «Лукойл»

2.1 Характеристика внешней и внутренней среды ПАО «Лукойл»

Лукойл – одна из крупнейших публичных нефтегазовых компаний в мире, на долю которой приходится около 2% мировой добычи нефти и около 1% доказанных запасов углеводородов. Ежедневно миллионы людей покупают продукцию компании более чем в 100 странах мира. Более 100 тыс. человек объединяют свои таланты и навыки, что бы обеспечить эффективное развитие ПАО «Лукойл» и её передовые позиции на рынке энергоресурсов.

Характеристика внешней среды предприятия включает несколько факторов, а именно: политические, экономические и технологические. Рассмотрим политические факторы. Одним из значительных политических факторов, влияющих на «Лукойл», являются международные санкции, введенные против России в связи с конфликтом в Украине и другими геополитическими событиями. Эти санкции ограничивают доступ компании к международным финансовым рынкам, технологиям и оборудованию. К примеру 5 февраля 2023 года вступило в силу эмбарго на поставки российских нефтепродуктов в Евросоюз, на который приходилось более 40% продаж. Это событие заставило российские нефтедобывающие компании искать новые пути сбыта продукции.

Ключевым экономическим фактором для ПАО «Лукойл» является цена на нефть. Колебания цен на мировых рынках оказывают непосредственное влияние на выручку и прибыль компании. Например, падение цен на нефть может снизить доходы, в то время как рост цен способствует увеличению прибыли. Поскольку «Лукойл» ведет значительную часть операций на международном рынке, колебания валютных курсов также важны. Ослабление рубля может быть выгодным для экспортеров, но приводит к удорожанию импортных технологий и оборудования.

В конкурентоспособности ПАО «Лукойл» ключевую роль играют технологические инновации. Внедрение новых технологий добычи, переработки и транспортировки нефти и газа позволяет повышать эффективность и снижать затраты.

Перейдем к характеристике и структуре потребителей компании. В таблице 2 представлена информация о сбыте нефтепродуктов ПАО «Лукойл» по основным группам потребителей за 2021-2023 года. Исходя из данных таблицы 2 мы видим резкое изменение структуры сбыта с 2022 года. Связано это с началом СВО и наложением огромного количества санкций со стороны запада. Экспорт снизился с 90,4 млн т. в 2021 до 37,2 млн т. в 2022. На этом снижение не остановилось, в 2023 экспортировалось лишь 27 млн т. Также стоит отметить значительный рост потребления нефтепродуктов среди корпоративных клиентов. Связано это с закрытием ряда аэропортов на юге России, что привело к значительному росту спроса на грузовой автомобильный транспорт. Рост потребления физическими лицами вырос вследствие снятия ковидных ограничений.

Таблица 2 – Распределение сбыта нефтепродуктов ПАО «Лукойл» 2021-2023

Показатель	Сбыт нефтепродуктов, млн т.		
	2021 г.	2022	2023
Потребители			
Физ. лица	14	21	22,2
Корпоративные клиенты	8,5	26	26,3
Экспорт	90,4	37,2	27
Итого	112,9	84,2	75,5

Исходя из данных таблицы 2, мы можем сделать вывод, что структура потребителей в ПАО «Лукойл» претерпевает значительные изменения на данный момент. Снижается экспорт и растёт потребление внутри страны.

Перейдем к анализу конкурентов. На российском рынке главным конкурентом является компания «Роснефть» – крупнейшая нефтяная компания России. Другие значимые компании: «Газпром», «Сургутнефтегаз», «Татнефть» и «Новатэк». На международной арене «Лукойл» конкурирует с такими компаниями как «ExxonMobil»(США), «BP»(Великобритания), «Shell»(Великобритания), «Total»(Франция) и «Chevron»(США). Эти компании имеют значительное присутствие на мировом рынке и мощные ресурсы для конкуренции.

Таким образом, можно сказать, что ПАО «Лукойл» сталкивается с множеством вызовов и возможностей, связанных с внешней средой. Экономические и политические факторы, такие как санкции и колебания цен на нефть, создают значительные риски для компании. Социальные и технологические изменения требуют адаптации и инноваций для поддержания конкурентоспособности и устойчивого развития компании. Управление этими факторами важно для обеспечения стабильного роста ПАО «Лукойл».

Внутренняя среда компании играет ключевую роль в её успешной деятельности и включает в себя такие аспекты, как организационная структура, управление человеческими ресурсами, инновации и технологии, а также финансовое состояние. Далее мы рассмотрим основные компоненты современной внутренней среды.

Организационная структура «Лукойл» вертикально интегрирована, что означает, что компания контролирует все этапы производственного процесса от разведки и добычи нефти до переработки и продажи конечных продуктов. Это позволяет оптимизировать производственные цепочки и эффективно управлять ресурсами. Компания делит свою деятельность на географические сегменты, что помогает лучше управлять региональными подразделениями и адаптироваться к специфике местных рынков. Организационная структура включает функциональные подразделения, такие как департаменты по добыче, переработке, маркетингу, финансам и правовым вопросам. Это способствует специализации и повышению эффективности работы каждого

направления. На рисунке 2 более наглядно представлена организационная структура ПАО «Лукойл».

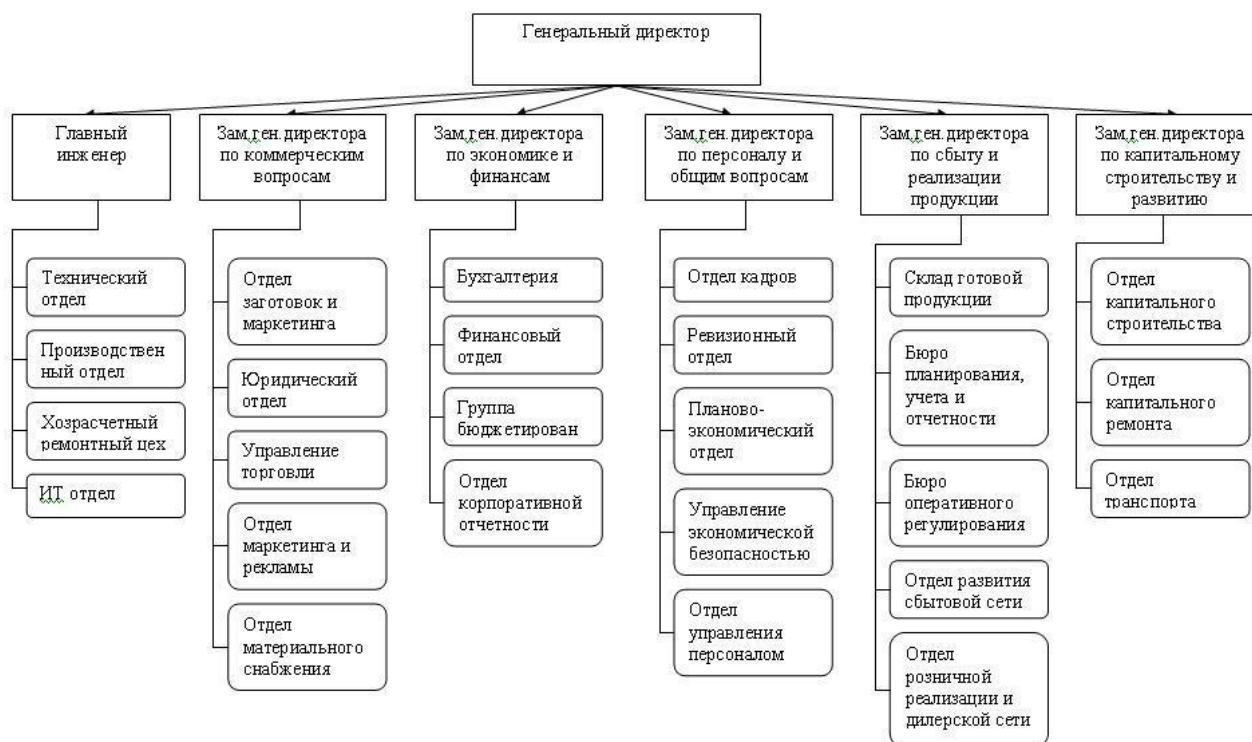


Рисунок 2 – Организационная структура ПАО «Лукойл» [13]

Финансовое состояние «Лукойл» демонстрирует стабильные финансовые результаты, что позволяет компании уверенно инвестировать в развитие и инновации. Компания регулярно публикует финансовые отчеты, что свидетельствует о прозрачности и надежности её финансовой деятельности. Вертикальная интеграция позволяет диверсифицировать источники дохода и снижать риски, связанные с колебаниями цен на нефть. Также ПАО «Лукойл» имеет четкую инвестиционную стратегию, направленную на долгосрочное развитие. Это включает как развитие существующих месторождений, так и поиск новых перспективных проектов, как в России, так и за рубежом.

Далее перейдем к SWOT-анализу, который включает в себя обзор сильных и слабых сторон предприятия, угроз и возможностей. Данный анализ будет представлен в виде таблицы 3, для большей наглядности.

Таблица 3 – SWOT-анализ ПАО «Лукойл»

Сильные стороны	Слабые стороны	Возможности	Угрозы
Одна из крупнейших нефтяных компаний в мире.	Зависимость от цен на нефть на мировых рынках.	Расширение в новые географические регионы.	Колебания мировых цен на нефть.
Сильная позиция на внутренних и внешних рынках.	Высокая доля капитальных затрат.	Разработка новых технологий добычи и переработки.	Регуляторные изменения и санкции.
Высокий уровень технологической оснащенности.	Возможные экологические риски и обязательства.	Увеличение инвестиций в возобновляемые источники энергии.	Экологические катастрофы и аварии.
Стабильное финансовое положение и высокая прибыльность.	Низкая доля на рынке возобновляемых источников энергии.	Возможности для стратегических альянсов и партнерств.	Усиление конкуренции со стороны других энергетических компаний.

На основе проведенного SWOT-анализа в таблице 3, можно заключить, что ПАО «Лукойл» обладает устойчивыми сильными сторонами, такими как масштаб и технологическая оснащенность, что обеспечивает его конкурентоспособность. Однако компания сталкивается со сложностями, такими как высокие затраты капитал и колебания цен на нефть. Компания обладает возможностями для расширения в новые регионы, развития технологий и инвестиций в возобновляемые источники энергии. В целом, ПАО «Лукойл» имеет значительный потенциал для роста.

Таким образом современная внутренняя и внешняя среда ПАО «Лукойл» характеризуется комплексным подходом к управлению и развитию компании. Способность адаптироваться к внешним вызовам и инвестировать в будущее позволяет «Лукойл» уверенно смотреть в будущее и продолжать успешное развитие на глобальном уровне.

2.2 Анализ и оценка эффективности формирования, распределения и использования прибыли в ПАО «Лукойл»

В данном пункте мы проанализируем годовые отчеты по РСБУ ПАО «Лукойл» за 2021–2023 г. На основе этих документов сделаем таблицу 2 с основными показателями и проанализируем её.

Для расчета рентабельности продаж (ROS) была использована формула 1, рентабельности прибыли до налогообложения, абсолютных изменений и темпов прироста были использованы следующие формулы:

$$\text{Рентабельность до налог.} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Выручка}} \quad (4)$$

$$\text{Абсолютное изм.} = \text{Отчетный пер.} - \text{Базисный пер.} \quad (5)$$

$$\text{Темп прироста} = \frac{\text{Отчетный период}}{\text{Базисный период}} \quad (6)$$

Как мы видим из таблицы 4 наилучшие показатели были достигнуты по итогам 2022 года. Связано это с ожиданием санкций. Западные партнеры заполняли все свои хранилища на максимум, так как ожидали скорейшее эмбарго на поставки энергоресурсов из России. Поэтому продажи ПАО «Лукойл» достигли своих максимальных значений. Затем в начале 2023 года эмбарго вступило в силу. Это сразу же отразилось на показателях нефтяных компаний. Так мы видим заметное снижение показателей прибыли, выручки и рентабельности в 2023 по сравнению с 2022. За этот период выросла лишь себестоимость продаж.

Если же сравнивать 2023 с 2021, то выручка выросла на 15,24%, а чистая прибыль всего на 3%. Объясняется это тем, что себестоимость продаж выросла на 22,63%, что несомненно повлияло на величину прибыли за этот период.

Такой рост себестоимости связан с дополнительными издержками, вызванными ростом курса валют и затратами на поиск новых путей сбыта. Но стоит сказать, что курс валют позитивно отразился на выручке ПАО «Лукойл», так как значительная часть продукции приходится на экспорт.

Рентабельность продаж и рентабельность прибыли до налогообложения значительно снизились в 2023 году по отношению как к 2022 году, так и к 2021 году. Объясняется это снижением прибыли из-за перечисленных выше факторов.

Таблица 4 – Основные показатели ПАО «Лукойл»

Показатели	2021 год	2022 год	2023 год	Абсолютные изменения		Темп прироста, %	
				К 2021	К 2022	К 2021	К 2022
Выручка, млн руб.	2 389 317	2 874 037	2 753 475	364 158	-120 562	15,24	-4,19
Себестоимость продаж, млн руб.	1 545 437	1 785 030	1 895 178	349 741	110 148	22,63	6,17
Валовая прибыль, млн руб.	843 880	1 089 007	858 296	14 416	-230 711	1,71	-21,18
Прибыль от продаж, млн руб.	708 679	936 067	683 751	-24 928	-252 316	-3,52	-26,95
Прибыль до налогов, млн руб.	678 185	884 893	736 216	58 031	-148 677	8,56	-16,80
Чистая прибыль, млн руб.	635 708	790 120	655 289	19 581	-134 831	3,08	-17,06
Рентабельность продаж, %	29,66	32,57	24,83	-4,83	-7,74	-16,28	-23,76
Рентабельность прибыли до налогов, %	28,38	30,79	26,74	-1,64	-4,05	-5,78	-13,15

Таким образом, мы делаем вывод, что санкции нанесли ощутимый ущерб компании. Все показатели, кроме себестоимости продаж, снизились в

2023 году. Но, несмотря на это, у компании все еще отличные показатели рентабельности, чистой прибыли и др. ПАО «Лукойл» обладает большим запасом прочности и непременно сможет преодолеть образовавшиеся трудности.

Далее рассмотрим дивидендную политику. На российском рынке ценных бумаг «Лукойл» является одной из немногих компаний, которая уже более 20 лет не только стабильно выплачивает дивиденды, но и непрерывно наращивает размер дивиденда на акцию. Следует также сказать, что наиболее крупный пакет акций контролирует менеджмент компании.

Как видно из таблицы 5 на выплату дивидендов компания тратит огромные ресурсы. За 2021 и 2023 год компания почти всю чистую прибыль направила на выплату дивидендов. За 2022 год компания направила на дивиденды приблизительно 61% от чистой прибыли.

Таблица 5 – Дивиденды ПАО «Лукойл» за 2021-2023 года [5]

Показатель	2021	2022	2023
Сумма дивидендов на 1 акцию, руб.	877	694	945
Кол-во акций в обращении, тыс. шт.	692 865	692 865	692 865
Итоговая сумма выплат, млн. руб.	607 643	480 848	654 757

Таким образом, проведя анализ формирования и распределения прибыли мы можем сделать некоторые выводы. На ПАО «Лукойл» очень повлияли санкции со стороны западных стран, прибыль сократилась, а издержки увеличились. В современных обстоятельствах компании необходимо искать новые рынки сбыта, что бы вернуться на прежние показатели. Что касается распределения прибыли, то почти всю прибыль компания направляет на выплату дивидендов. Этот факт позитивно отражается на котировках акций на фондовой бирже и привлекает новых акционеров.

2.3 Мероприятия, обеспечивающие рост эффективности управления прибылью ПАО «Лукойл»

Выше мы рассмотрели внутреннюю и внешнюю среду ПАО «Лукойл», провели анализ отчетности компании за 2021-2023 год, дали оценочное мнение по поводу формирования и распределения прибыли. На основе всех вышеперечисленных работ, в данном пункте будет предложено ряд мероприятий, направленных на повышение эффективности управления прибылью.

Начать следует с формирования той самой прибыли. Из отчетов компании понятно, что на величину прибыли существенное влияние оказывают курс валют и политическая обстановка. Это нам говорит о слабой диверсификации потоков дохода. Что чревато существенным потерям в условиях нестабильности на нефтяном и валютном рынке. Исходя из этого следует предпринять ряд мер по повышению диверсификации деятельности ПАО «Лукойл». Это могут быть:

1. Вложения в развитие бизнеса в сфере сервиса и услуг – создание дочерних предприятий, занимающихся сервисным обслуживанием оборудования и технологий. Развитие направлений инженерных услуг и консалтинга в нефтегазовой отрасли.

2. Развитие возобновляемых источников энергии. Для этого следует инвестировать в солнечные, ветровые и гидроэлектростанции. Развивать технологии и проекты по производству биотоплива.

3. Финансовая диверсификация. Необходимо инвестировать в непрофильные активы, такие как IT-компании, недвижимость, машиностроение и др.

Данные меры повысят уровень диверсификации потоков дохода ПАО «Лукойл», что в свою очередь сделает компанию более стабильной и защищенной.

Для увеличения прибыли компании следует сосредоточиться на оптимизации производственных процессов с внедрением современных технологий и автоматизации, что снизит затраты и повысит эффективность. Расширение географического присутствия, а также активизация поисково-разведочных работ в перспективных регионах помогут увеличить долю компании на рынке, что в свою очередь приведет к увеличению доходов.

В распределении и использовании есть одна особенность, которая затормаживает развитие компании – слишком высокие дивиденды. Данная проблема не такая явная, как проблемы в формировании прибыли, но от этого она не менее важна. Дивидендная доходность по акциям ПАО «Лукойл» является одной из наибольших на российском фондовом рынке. Средняя цена акции за 2023 год приблизительно 5 460 рублей, а дивиденды за 2023 год – 945 руб на акцию. Исходя из полученных данных можем найти доходность в процентах $945/5460 = 0,173 = 17,3\%$. Данный факт конечно позитивно влияет на котировки акций компании на фондовом рынке, да и инвесторы всем довольны. Но эти деньги компания могла бы вложить в развитие бизнеса, а не просто раздать акционерам. Большая часть прибыли должна реинвестироваться в компанию, а не выплачиваться в виде дивидендов.

В данном пункте были предложены множество мероприятий по улучшению эффективности управлению прибылью. Некоторые из них были направлены на повышение диверсификации, некоторые на увеличение инвестиций в производство, но общее у данных мероприятий одно – обеспечение стабильного и уверенного роста прибыли ПАО «Лукойл».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог можно сказать, что понятие прибыли с течением времени претерпевало изменения, трактовка этого понятия, пути его формирования и использования модифицировались и дополнялись. В современной экономической теории прибыль является основным показателем финансового успеха любой коммерческой организации. Её управление, оценка и анализ играют решающую роль в эффективном управлении бизнесом. Анализ и оценка прибыльности предприятия требуют комплексного подхода и использования различных методических инструментов. Эффективное управление прибылью позволяет предприятию не только обеспечить финансовую устойчивость, но и достичь высокой конкурентоспособности на рынке.

Стоит упомянуть о том, что санкции представляют серьезные вызовы для российских компаний в формировании, распределении и использовании прибыли. Однако при правильном подходе и стратегическом управлении бизнесом возможно минимизировать убытки и даже найти новые возможности для роста. Это требует гибкости, инноваций и стратегического мышления со стороны компаний и их руководства, а также поддержки со стороны государства и других заинтересованных лиц.

В данной работе был проведен SWOT-анализ и анализ управления прибылью в ПАО «Лукойл» в ходе которого были сделаны определенные выводы. На компанию очень повлияли санкции со стороны западных стран, прибыль сократилась, а издержки увеличились. В современных обстоятельствах «Лукойлу» необходимо искать новые рынки сбыта, что бы вернуться на прежние показатели. Что касается распределения прибыли, то почти всю прибыль компания направляет на выплату дивидендов.

Также в работе были предложены некоторые мероприятия, направленные на усовершенствование сложившейся практики управления прибылью в ПАО «Лукойл».

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Белов А. В. Налог на прибыль: сложные вопросы исчисления и уплаты //Бухгалтерский учет. – 2022. – Т. 3. – С. 131-137.
- 2 Болотнова Е. А., Соколова С. Ю. Формирование прибыли на предприятиях //Деловой вестник предпринимателя. – 2020. – №. 2 (2). – С. 10-12.
- 3 Годовая отчетность ПАО «Лукойл»[Электронный ресурс]. URL: <https://smart-lab.ru/q/LKOH/f/y/RSBU/> (дата обращения 09.06.2024).
- 4 График Рубля к Доллару(США)[Электронный ресурс]. URL: https://ru.tradingview.com/chart/TRNSD/?symbol=MOEX%3AUSDRUB_TOM/ (дата обращения 11.06.2024).
- 5 Дивиденды ПАО «Лукойл»[Электронный ресурс]. URL: <https://lukoil.ru/InvestorAndShareholderCenterDevelopment/Securities/Dividends/> (дата обращения 12.06.2024).
- 6 КИРИЛЛОВА Д. В., ФИЛАТОВА В. В., ЗАВОДИЛО О. В. Формирование мероприятий по повышению прибыли коммерческих организаций //Поколение будущего: взгляд молодых ученых-2021. – 2021. – С. 117-120.
- 7 Молдован А. А. Резервы увеличения прибыли организации //Инновации. Наука. Образование. – 2021. – №. 31. – С. 793-799.
- 8 Мудрова С. В. Теоретические основы формирования прибыли на предприятии //Вестник Академии. – 2010. – №. 3. – С. 41-43.
- 9 Нечитайло А. Бухгалтерский и налоговый учет прибыли. – Litres, 2022.
- 10 Низовкина Н. Управление затратами предприятия (организации). – Litres, 2022.
- 11 Семенова Г. Н. Влияние пандемии COVID-19 на прибыль организаций //Вестник Государственного университета просвещения. Серия: Экономика. – 2021. – №. 4. – С. 82-94.

12 Симон Г. Прибыль. Как ее получить, сохранить и приумножить. – Litres, 2021.

13 Система управления ПАО «Лукойл»[Электронный ресурс]. URL: <https://lukoil.ru/Sustainability/sustainabledevelopmentmanagement/ManagementSystem/> (дата обращения 05.06.2024).

14 Соколов О. В., Трофимова А. А. Факторы формирования прибыли предприятия //Продовольственная безопасность в условиях международных санкций. – 2017. – С. 207-211.

15 Степанова Е. И. АНАЛИЗ ЧИСТОЙ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С 2018 ГОД ПО 2023 ГОД //ИННОВАЦИИ 3. – 2024. – С. 23.

16 Степанян Т. М. Прибыль предприятия как ключевой индикатор эффективности его деятельности //Финансовый бизнес. – 2022. – №. 10 (232). – С. 66.

17 Стиглиц Д. Люди, власть и прибыль: Прогрессивный капитализм в эпоху массового недовольства. – Альпина Паблишер, 2021.

18 Ядгаров Я. С. История экономических учений. – Общество с ограниченной ответственностью «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2020.