

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ
КАФЕДРА ФИНАНСОВ, ИНВЕСТИЦИЙ И ИННОВАЦИЙ

ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
очно-заочной формы обучения, группы 06001381
Михайличенко Марины Юрьевны

Научный руководитель
к.э.н., старший преподаватель
Андреева О.Н.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	6
1.1 Сущность, понятие и классификация прибыли предприятия.....	6
1.2 Методы и приемы управления прибылью	13
1.3 Особенности формирования прибыли предприятия АПК в условиях рыночной экономики	21
ГЛАВА 2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПУТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОАО «НИКА».....	25
2.1 Организационно-экономическая характеристика ОАО «НИКА».....	25
2.2 Анализ формирования прибыли ОАО «НИКА»	31
2.3 Мероприятия по совершенствованию путей формирования прибыли и их экономическое обоснование	43
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	55
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	57
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	62

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что прибыль занимает одно из главных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Она обеспечивает экономическую устойчивость организаций, гарантирует полноту ее финансовой независимости. Получение прибыли является обязательным условием функционирования предприятия.

Прибыль характеризует абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Она составляет основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела.

Прибыль – объективная экономическая категория товарно-денежных отношений. Формирование регулируемого рынка товаров сопровождается повышением роли прибыли в системе показателей экономической характеристики деятельности предприятий. К тому же прибыль – реальная база налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов.

Важная роль прибыли в развитии предприятия определяет необходимость непрерывного управления ею в целях роста эффективности хозяйственной деятельности. Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений руководством предприятия по всем основным аспектам ее планирования.

Анализ состава и динамики прибыли организации позволяет получить наибольшее число ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния организации.

Большую роль в обосновании управления прибылью играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: «затраты – объем производства (реализации) – прибыль» и прогнозировании

критической и оптимальной величины каждого из этих показателей при заданном значении других. Данный метод является наиболее оптимальным для принятия управленческого решения.

Объектом выпускной квалификационной работы являются организационно-экономические отношения, в процессе которых формируется финансовый результат предприятия.

Предметом исследования данной работы выступает прибыль, получаемая в процессе финансово-хозяйственной деятельности открытого акционерного общества «Ника».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка путей формирования прибыли в ОАО «Ника».

Для достижения цели в выпускной квалификационной работе решаются следующие **задачи**:

- определить сущность, понятие прибыли и ее классификацию;
- выявить методы и приемы управления прибылью, а так же особенности формирования прибыли предприятия АПК в условиях рыночной экономики;
- г) дать организационно-экономическую характеристику ОАО «Ника»;
- д) оценить пути формирования прибыли на исследуемом предприятии;
- е) разработать рекомендации по совершенствованию путей формирования прибыли предприятия.

Теоретико-методологической базой исследования данной работы стали труды отечественных ученых-экономистов таких как: Абрамов А. Е., Абрютин М.С., Баканов М.И., Волкова О.Н., Ковалев В.В., Ковалев В. В., Кондратова М.Г. Савицкая Г. В., Чернов В.А., а также зарубежных – К. Маркс, Ф. Найт, Д. Рикардо, А. Смит и др. Также при написании работы использовались научные труды по данной теме; учебники и учебные пособия; монографии; экономическая литература, инструктивно-методический материал, статьи периодической печати.

В качестве **эмпирической базы** для написания выпускной квалификационной работы были использованы нормативные документы, законодательные акты, а также данные учета и отчетности ОАО «Ника».

Методы исследования анализ, синтез, классификация, обобщение, измерение.

Практическая значимость работы состоит в том, что разработанные мероприятия по совершенствованию формирования прибыли могут быть использованы в практической деятельности ОАО «Ника»

Структура выпускной квалификационной работы определена поставленной целью и последовательностью решения задач. Работа состоит из введения, двух глав, заключения, списка литературы, приложения.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Сущность, понятие и классификация прибыли предприятия

Экономическая наука содержит множество ключевых понятий, одним из которых является прибыль. Данный показатель выступает основным целевым ориентиром и критерием успешной и эффективной работы любой организации.

Высокие показатели полученной прибыли не только поддерживают, но и развивают финансово-хозяйственную деятельность предприятия, а так же удовлетворяют потребности как экономического, так и социального характера. В связи с этим, для любой крупной бизнес-структуры главной задачей развития является максимизация прибыли.

В результате развития экономической мысли происходило постоянное изменение и усложнение понятия прибыль, но конечного понятия данной категории так и не выявлено. Экономическая литература содержит в себе колоссальное количество определений прибыли. С точки зрения различных авторов «прибыль» трактуется по-разному, но если сопоставить их мнения, то можно сказать, что прибыль – это определенный доход, следовательно, противоречий между ними нет [14, стр. 57].

А. Смит и Д. Рикардо отнесли прибыль к отдельной экономической категории, которую тесно связывали с факторами приумножения народного богатства и процессами накопления капитала. А. Смит рассматривал прибыль в виде:

- 1) результата продуктивности капитала;
- 2) вознаграждения капиталисту за его работу и риск;
- 3) отчислений из доли неоплаченного труда наёмных работников.

Объяснения источников возникновения прибыли, которые делал А. Смит, получили развитие в различных направлениях теорий прибыли.

К. Маркс считал, что прибыль выступает в виде превращенной формы прибавочной стоимости, результат отношения между необходимым и прибавочным рабочим временем [7, стр. 324]. В результате влияния концепции предельной полезности и теории продуктивности капитала, а также с учетом достижений классической школы на стыке XIX-XX вв. была сформирована неоклассическая теория прибыли. Она имела двойную интерпретацию. С одной стороны, Дж. Б. Кларк, Л. Вальрас полагали, что прибыль – это вознаграждение, цена капитала, как одного из факторов производства, без учёта вознаграждения за другие факторы – землю, труд. С другой, А. Маршалл рассматривал прибыль в виде комплексного дохода предпринимателя от всех факторов производства.

Но, несмотря на различные трактовки понятия прибыль, большинство авторов рассматривают ее как расчетную величину. Очень точно по этому поводу высказался Ф.Х. Найт, отметив, что никогда не может быть объективно и точно определена величина прибыли в доходе [15, стр. 65].

С точки зрения С. Ф. Покропивного прибыль – это та часть выручки, которая остается после покрытия всех затрат на производственную и коммерческую деятельность предприятия. Но в связи с тем, что, по мнению некоторых ученых, такое понимание прибыли не раскрывает её экономической природы, М. Я. Коробов определил прибыль как единую форму денежных накоплений предприятия.

Российский экономист Д. С. Моляков полагает, что прибыль выступает в виде денежного воплощения части стоимости прибавочного продукта. И. А. Бланк в своей трактовке прибыли использует понятие соотношения риска и дохода. По его мнению, прибыль – это чистый доход предпринимателя, который выражен в денежной форме и характеризует его вознаграждение за риск ведения предпринимательской деятельности. Он представлен в виде разницы между совокупными доходами и совокупными затратами [14, стр. 156].

На протяжении многих десятилетий расчет прибыли связывался с бухгалтерским учетом. Но на современном этапе развития экономики процесс исчисления прибыли определяется целями, которые преследуются заинтересованными пользователями финансовой отчетности (табл. 1.1).

Таблица 1.1

Прибыль в контексте интересов пользователей финансовой отчетности

Пользователи	Показатель прибыли	Интересы пользователей
Менеджеры	Валовая (маржинальная) прибыль	Результат собственной деятельности, источник покрытия текущих расходов, источник развития организации, объем полученных доходов, уровень себестоимости
	Чистая прибыль	Источник создания резервного капитала и резервов в соответствии с законодательством и учредительными документами
Собственники	Чистая прибыль	Источник выплаты доходов, источник создания резервного капитала и резервов в соответствии с законодательством и учредительными документами
Кредиторы, инвесторы	Операционная прибыль	Источник стабильности партнерских отношений; источник покрытия постоянных финансовых расходов (проценты по кредитам и займам, лизинговые платежи)
Государство (в лице налоговых органов)	Налогооблагаемая прибыль	Источник пополнения бюджета в виде налога на прибыль, штрафов и пеней

Для тех лиц, которые имеют непосредственно прямое или косвенное отношение к деятельности предприятия и его структуре, оказывают влияние на формирование прибыли, расчетный показатель прибыли имеет неоднозначное значение. В связи с этим, для каждого пользователя рассчитывается показатель прибыли, в котором он наиболее заинтересован. При этом прибыль, как результирующий показатель, определяется в рамках бухгалтерского, налогового и управленческого учета [24, стр. 54].

Прибыль предприятия характерно многообразием обликов, в которых она представляется. Общепонятие «прибыль предприятия» включает самые разнообразные ее виды, которые характеризуются на данный момент несколькими десятками терминов. Классификация прибыли включает в себя

множество видов, зависящих от методов ее исчисления (в литературе можно встретить более 50 разновидностей прибыли).

В зарубежной теории принято выделять следующие виды прибыли [20, стр. 87]:

- прибыль, заработанная благодаря инициативе;
- прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах (или понесенный вследствие неблагоприятных условий убыток);
- прибыль, извлечение которой возможно благодаря ее признанию общественными институтами, среди которых важную роль играют органы государственной власти («допускаемая прибыль»).

Подобный подход классификации прибыли основывается на различии факторов, формирующих прибыль. Схема формирования и распределения прибыли представлена на рисунке 1.1.

Прибыль, которая заработана за счет инициативы, возможно рассмотреть как вознаграждение за нарушение статус-кво. Рассмотренная с такой точки зрения, прибыль предстает не пассивно получаемый доход, а результат завоевания. При этом основой образования прибыли такого рода является влияние четырех групп факторов [26, стр. 201]:

- внедрение инноваций;
- отсутствие страха перед риском;
- разумное использование средств, полученных от экономии на масштабах рыночной деятельности;
- дальновидная политика в отношении задолженности перед хозяйственными партнерами.

Экономическая практика предусматривает так называемую неожиданную прибыль, для получения которой предприниматели не делают никаких усилий. Данный вид прибыли, который получен при благоприятных условиях, порожден неспециально созданными, а внешними обстоятельствами, которые делятся на четыре группы [46, стр. 27]:



Рис. 1.1 Формирование и распределение прибыли предприятия

- порожденные характером производственной деятельности;
- возникшие как следствие существующей структуры рынка;
- связанные с общехозяйственной и общерегиональной конъюнктурой;
- возникшие благодаря воздействию инфляции.

Допускаемая прибыль представлена в виде «институционализированного» дохода. На ее формирование, в меньшей степени оказывают влияние экономические факторы. В основном этот процесс зависит от решений каких-либо общественных институтов или от договоренности между ними. Под институтом в этом контексте понимается

государство, компания, профсоюз, ассоциация предпринимателей [43, стр. 354].

Многообразие видов прибыли требует их систематизации по основным классификационным признакам (таблица 1.2).

Таблица 1.2

Классификация прибыли

Признак классификации	Вид прибыли
По источникам формирования прибыли по основным видам деятельности предприятия	Прибыль от производственно-торговой деятельности Прибыль от инвестиционной деятельности Прибыль от финансовой деятельности
По составу элементов, формирующих прибыль	Маржинальная До налогообложения Чистая
По характеру налогообложения прибыли	Налогооблагаемая Прибыль, не подлежащая налогообложению
По характеру инфляционной «очистки» прибыли	Прибыль номинальная Прибыль реальная
По планируемому объему деятельности	Минимальная Нормальная Целевая Максимальная
По рассматриваемому периоду формирования прибыли	Прибыль предшествующего периода Прибыль отчетного периода Прибыль планового периода (планируемая)
По регулярности формирования прибыли	Регулярно формируемая прибыль Чрезвычайная
По характеру использования прибыли	Капитализированная (нераспределенная) Потребленная (распределенная)
По значению итогового результата хозяйствования	Положительная прибыль (соответственно прибыль в обычном ее понимании) Отрицательная прибыль (убыток)

Систематизация видов прибыли предприятия по основным классификационным признакам.

По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия выделяют прибыль от производственно-торговой, инвестиционной и финансовой деятельности.

По составу элементов, которые формируют прибыль, выделяют маржинальную, до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Под

этими понятиями понимают обычно различную степень «очистки» полученных чистых доходов от понесенных предприятием в процессе финансово-хозяйственной деятельности расходов.

Маржинальная прибыль представлена как разница между величиной валового дохода от реализации товаров (продукции) и величиной переменных затрат [29, стр. 101].

Прибыль до налогообложения на практике показывает экономическую категорию «прибавочная стоимость», которая и подвергается распределению между бюджетом предприятия и государственным бюджетом [42, стр. 214].

Чистая прибыль – та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет текущего налога на прибыль и откорректированная на сумму отложенных налоговых активов и обязательств.

По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Такое деление прибыли играет важную роль при создании налоговой политики предприятия, Это позволяет оценить альтернативные хозяйственные операции с точки зрения их конечного эффекта.

По характеру инфляционной «очистки» прибыли выделяют реальный и номинальный ее виды.

Реальная прибыль отражает величину номинально полученной ее суммы, скорректированную на темпы инфляции в соответствующем периоде. Номинальная прибыль характеризует фактически полученный ее размер [38, стр. 511].

С планируемым объемом деятельности связывают минимальную, целевую, нормальную и максимальную виды прибыли. Достижение каждой означает, что предприятие находится в зоне убыточности, безубыточности, прибыльности.

Исходя из прибыли за рассматриваемый период времени формирования выделяют прибыль предшествующего периода (периода,

предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Данное разделение прибыли применяется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов. По регулярности формирования выделяют прибыль, которая планомерно формируется предприятием, и так называемую чрезвычайную прибыль [2, стр. 115].

По характеру использования в составе прибыли, которая остается в результате уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли), различают капитализируемую и потребляемую ее части.

Капитализированная прибыль характеризует ту ее сумму, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия, а потребленная прибыль – ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на реализацию социальных программ предприятия.

По значению окончательного результата хозяйствования различают положительную и отрицательную прибыль (убыток).

Таким образом, исследование трактовок прибыли разных научных школ, позволило сформулировать следующее ее определение. Прибыль - это экономическая категория, отражающая чистый доход предприятий, который создается в результате предпринимательской деятельности и является основным источником самофинансирования их дальнейшего развития. В выполняемых прибылью функциях проявляется экономическое ее содержание.

1.2. Методы и приемы управления прибылью

Прибыль заняла одно важнейших мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики. Данный показатель обеспечивает экономическую устойчивость предприятий, дает гарантии в полноте их

финансовой независимости.

Рыночные условия позволяют прибыли предопределять и принимать решения что, как и в каком размере производить. В связи с этим всех производителей товаров и услуг интересуют вопросы: при каком количестве производимого (реализуемого) товара и при какой цене на него возможно получить максимальную прибыль.

За счет прибыли предприятия развивают процесс производства, осуществляют капитальные и финансовые вложения, финансирование социальных потребностей. На рисунке 1.2 представленные факты образования, распределения и использования прибыли.

В том случае, когда предприятие использует метод определения выручки от реализации продукции по мере ее оплаты, валовая прибыль формируется из сумм, поступающих в оплату отгруженной продукции на расчетный счет предприятия или в кассу предприятия непосредственно, а также сумм, указанных при зачете взаимных требований.



Рис. 1.2 Факторы образования, распределения и использования прибыли

В процессе разработки плана по прибыли следует учитывать, что НДС и акцизы в этом плане не отражаются, так как они взыскиваются до образования прибыли. Планирование прибыли следует начинать после расчетов плановой себестоимости производства и реализации продукции по экономическим элементам затрат обычно на квартал, так как планирование на более длительный период значительно снижает точность плановых расчетов [28, стр. 264].

Процесс управления прибылью предприятия представлен в виде процесса целенаправленного воздействия субъекта на объект с целью получения определенных финансовых результатов. А методом управления прибылью предприятия является способ воздействия субъекта управления на изучаемый объект для получения определенного результата. Неправильное применение методов управления может привести к отрицательным последствиям, поэтому необходима более глубокая и тщательная проработка их теоретических основ.

Валовая прибыль представляет собой сумму прибыли (убытка):

- от реализации продукции;
- от реализации основных фондов;
- от реализации иного имущества (например, производственных запасов), а также включает доходы от внереализационных операций.

Таким образом, финансовый результат предприятия подразделяется на реализационный и внереализационный.

Валовая прибыль (убыток) от реализации продукции находится как разность между выручкой от реализации продукции в свободных оптовых ценах без НДС, акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Предприятия, которые определяют выручку от реализации продукции по моменту ее отгрузки и предъявляют покупателям расчетных документов, отражают валовую прибыль в размере стоимости этой продукции, указанной в расчетных документах. При этом учитывается результат от реализации на сторону продукции вспомогательных и подсобных производств предприятия.

В тех случаях, если предприятие не может реализовать продукцию по цене выше себестоимости из-за снижения уровня ее качества или потребительских свойств (включая моральный износ), либо если установленная цена на данную или похожую продукцию оказалась ниже ее фактической себестоимости, то применяется (для целей налогообложения) фактическая цена реализации продукции [25, стр. 33].

Таким образом, прибыль представлена чистым доходом, выраженным в денежной форме, который представляет собой разность между совокупными доходами и совокупными затратами. Предприятие получит прибыль в том случае, если выручка от продаж превысит себестоимость реализованной продукции (работ, услуг). В общем виде показатель можно рассчитать следующим образом:

$$\text{Пр} = \text{ВР} - \text{С} \quad (1.1)$$

где, Пр – прибыль от продаж, руб.;

ВР – выручка от продажи продукции (услуг), руб.

С – себестоимость реализованной продукции (работ, услуг), руб.;

Значение прибыли заключается в следующем:

– отражение конечного финансового результата деятельности предприятия за определенный период времени;

– выполнение стимулирующей функции, проявляющейся в процессе ее распределения и использования. Особенность этой функции заключается в том, что прибыль одновременно является как финансовым результатом, так и неосновным элементом финансовых ресурсов предприятия;

– основной источник образования доходной части бюджета разных уровней.

Механизм формирования прибыли содержится в «Отчете о финансовых результатах» [12, стр. 312].

Чистая прибыль предприятия находится путем вычитания из балансовой прибыли величины налога на прибыль, рентного платежа,

налогов на экспорт и импорт. При этом она также включает в себя результаты от чрезвычайных обстоятельств, рассчитанные как разность между поступлениями и связанными с этими обстоятельствами расходами. В процессе формирования чистой прибыли учитываются операции по уплате штрафных санкций, пеней и других платежей, которые оплачиваются за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации после налогообложения. Чистая прибыль распределяется по следующим направлениям:

- на формирование резервных фондов;
- на выплату доходов учредителям (участникам);
- на создание фондов целевого назначения (накопления, потребления, социальной сферы).

Важный фактор, который влияет на величину прибыли, заключается в изменении объема производства и реализации продукции (зависимость прямая).

Рассмотрим различные методы формирования и планирования прибыли.

Метод прямого счета предполагает определение прибыли как разницы между планируемой выручкой и полной себестоимостью продукции в действительных ценах с основными отчислениями. Метод считается наиболее распространенным, и его применяют при обосновании создания нового или расширения действующего производства [48, стр. 25].

В данном методе основным показателем выступает прибыль от реализации продукции, которую можно рассчитать по отдельным видам хозяйственной деятельности. Расчет осуществляют по основной формуле нахождения прибыли:

$$П = \text{Выручка} - С/С - \text{Налоги(НДС, акцизы)} \quad (1.2)$$

где, П– прибыль от реализации продукции, руб.;

С/С – себестоимость.

Такой подход обусловлен тем, что некоторые виды деятельности не

облагаются налогом на прибыль и добавочную стоимость либо имеют свой процент расчета. Поэтому метод позволяет точно и объективно определить прибыль предприятия.

- Достоинства: точность и объективность.
- Недостатки: трудоемкость, при наличии большой номенклатуры данный метод становится невозможным для применения.

Метод прямого счета предполагает определение прибыли по товарному выпуску и по объему реализуемой продукции предприятием. Так, прибыль по товарному выпуску ($\Pi_{\text{ТП}}$) планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, в которой определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода:

$$\Pi_{\text{ТП}} = \text{Ц}_{\text{ТП}} - \text{С}_{\text{ТП}} \quad (1.3)$$

где, $\text{Ц}_{\text{ТП}}$ – стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$\text{С}_{\text{ТП}}$, – полная себестоимость планируемого периода [48, стр. 154].

Также следует различать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль на реализуемую продукцию ($\Pi_{\text{РП}}$) в общем виде рассчитывается по формуле:

$$\Pi_{\text{РП}} = \text{В}_{\text{РП}} - \text{С}_{\text{РП}} \quad (1.4)$$

где, $\text{В}_{\text{РП}}$ – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$\text{С}_{\text{РП}}$ – полная себестоимость реализуемой в планируемом периоде продукции.

Более детально от объема реализуемой продукции в плановом периоде прибыль на реализуемую продукцию определяется по формуле:

$$\Pi_{\text{РП}} = \text{Пон} + \Pi_{\text{ТП}} - \text{Пок} \quad (1.5)$$

где, Пон – сумма прибыли остатков нерезулируемой продукции на

начало планового периода;

Птп– прибыль от объема выпуска товарной продукции в плановом периоде;

Пок– прибыли от остатков нереализуемой продукции в конце планового периода.

Эта методика расчетов применяется для укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко может быть определен объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости [16, стр. 102].

Разновидностью метода прямого счета выступает метод поассортиментного планирования прибыли. При данном методе прибыль складывается по всем ассортиментным позициям. К полученному результату прибавляют прибыль в остатках готовой продукции, не реализованной на начало планового периода.

Нормативный метод предполагает образование прибыли на основе системы разнообразных нормативов, таких как норма прибыли на собственный капитал, норма прибыли на активы предприятия, норма прибыли на единицу реализованной продукции и т.д.

Достоинствами данного метода выступают точность расчетов, возможность планирования и прогнозирования. К недостаткам относятся: трудоемкость, затруднения при оценке уровня цен.

Метод экстраполяции представляет собой анализ динамики за несколько лет, выявление общих тенденций в формировании прибыли и прогноз ее на новый плановый период. Данный метод эффективен для обоснования технико-экономического плана или проекта [48, стр. 98].

Аналитический метод подразумевает использование многофакторных экономических моделей при формировании и планировании прибыли промышленного предприятия. Наиболее простой вариант предполагает сведение метода к установлению прибыли предыдущего периода (анализ), определению доли в общем валовом доходе предприятия и на единицу реализованной продукции. В результате путем корректировок с учетом

изменений объемов производства устанавливается размер плановой прибыли предприятия [41, стр. 114].

Аналитический метод основывается на построении многофакторных моделей и учитывает степень влияния различных факторов на результат деятельности предприятия. Метод может иметь графическую интерпретацию в виде графиков рентабельности, которые позволяют определить точку безубыточности предприятия.

Метод совмещенного расчета предусматривает синтез двух методов: прямого счета и аналитического расчета прибыли предприятия [35, стр. 51].

Между всеми управленческими решениями в области формирования и использования прибыли существует взаимосвязь. Они влияют на конечный результат деятельности предприятия. Следовательно, процесс управления прибылью должен рассматриваться как комплексная система мер, которая обеспечивает разработку взаимосвязанных управленческих решений.

Процесс управления прибылью базируется на определенном механизме, в структуре которого входят следующие элементы:

- государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и использования прибыли (налоговое регулирование механизма амортизации, регулирование размеров отчислений прибыли в резервный фонд, регулирование минимальных размеров заработной платы);

- рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли (уровень цен, стоимость привлечения кредитов, доходность фондовых и долевых ценных бумаг, средняя норма доходности капитала);

- внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли (регламентация требованиями устава предприятия, целевой политики, внутренними нормативами и критериями).

1.3. Особенности формирования прибыли предприятия АПК в условиях рыночной экономики

В условиях рыночных отношений предприятия как звено рынка и финансовой системы государства, должно быть рентабельным, кредитоспособным, а также активным на рынке инвестиций. Поэтому важно управлять финансами предприятия и создавать ту структуру организации финансов, которая бы обеспечила существование данных признаков успешного предприятия.

В рыночной экономике коммерческие предприятия действуют на принципах коммерческого расчета. При коммерческом расчете подлинными становятся все его принципы, такие как самокупаемость, самофинансирование, самоуправление, экономическая заинтересованность и ответственность за конечные результаты своей деятельности. Важно при переходе на коммерческий расчет изменить и отношения внутри предприятия. Здесь внимание следует уделить работе внутрихозяйственных подразделений, предоставить им максимальную самостоятельность, обеспечить заинтересованность в развитии производства [6, стр. 401].

Выручка от реализации для сельскохозяйственных предприятий так же, как и для предприятий других отраслей является основным источником возмещения оборотных средств, авансированных в производство, и обеспечения расширенного воспроизводства. Однако оценка результатов в сельском хозяйстве имеет особенности.

Оценка результатов деятельности предприятия выполняется на основе производственных и экономических показателей. Производственные показатели характеризуют результаты в растениеводстве и животноводстве в натуральном выражении: урожайность сельскохозяйственных культур (п/га), выход кормов (центнеры кормовых единиц с 1 га кормовой площади), продуктивность животных (среднегодовой надой молока на 1 корову, средняя годовая яйценоскость кур-несушек, средний годовой настриг шерсти

с 1 овцы, среднесуточный привес, продукция выращивания скота в расчете на 1 голову в среднем за год, выход приплода на 100 голов маточного поголовья по видам скота).

Основой для расчета экономических показателей служат натуральные производственные показатели. Уровень экономических показателей зависит не только от урожайности, и продуктивности, но и от размера затрат на производство и реализацию, уровня рыночных цен, конъюнктуры и прочих условий сбыта продукции. Сегодня сельскохозяйственные предприятия реализуют свою продукцию по свободным (рыночным) ценам, складывающимся под влиянием спроса и предложения. Экономические показатели рассчитываются по всей произведенной и реализовано продукции.

Планирование выручки от реализации сельскохозяйственной продукции начинается с определения валовой продукции, ее товарной части. Валовая продукция сельскохозяйственной предприятий включает всю созданную на протяжении года продукцию растениеводства, животноводства подсобных предприятий и промыслов, а также стоимость незавершенного производства в размере его разницы на начало и конец года.

Объем реализации продукции сначала определяется в натуральных показателях, затем – в стоимостных. По каждому виду продукции устанавливаются остаток на начало года, приход, расход в планируемом году и остаток на конец года. Объем реализуемой продукции животноводства, определяется на основании оборота стада животных и птиц.

Выручка от реализации продукции по отдельным видам определяется умножением цены на объем реализуемой продукции в натуральном выражении. Полученные итоги суммируются по направлениям реализации, по отраслям и в целом по хозяйству.

Кроме реализации продукции сельскохозяйственные предприятия оказывают услуги на сторону. К ним относятся ремонтные работы, перевозки грузов для сторонних организаций и др. Выручка определяется по каждому

виду услуг и по хозяйству в целом.

На основе начисленной выручки от реализации по отдельным видам продукции определяется сумма налога на добавленную стоимость исходя из действующих дифференцированных по видам продукции ставкам [17, стр. 115].

Расходные и доходные потоки сельскохозяйственных формирований не совпадают во времени. Текущие расходы осуществляются постоянно на протяжении всего года, а выручка от реализации сельскохозяйственной продукции формируются в 4 квартале. Финансовые последствия – возрастает роль кредитов в сельском хозяйстве.

Таким образом, обобщая все выше изложенное можно сделать следующие выводы: исследовав трактовки прибыли различных научных школ, было сформулировано следующее определение. Прибыль – это экономическая категория, которая отражает чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования его дальнейшего развития. Экономическое содержание прибыли проявляется в выполняемых ею функциях.

Основными методами управления прибылью выступают:

- 1) метод прямого счета;
- 2) метод поассортиментного планирования прибыли;
- 3) нормативный метод;
- 4) метод экстраполяции;
- 5) аналитический метод.

Формирование прибыли на предприятиях агропромышленного комплекса зависит от природно-климатического фактора. Финансовое последствие – необходимость дополнить формирование фонда финансового резерва, создание страховых запасов [49, стр. 328].

Некоторая доля продукции, производимая в сельском хозяйстве, потребляется внутри отрасли (часть зерна направляют в семенной фонд).

Финансовые последствия – наличие внутривозвратного оборота предопределяет особенности функционирования оборотных средств, их воспроизводства, не требует денежных ассигнований, уменьшается выручка, валовая и товарная продукция значительно различается по объему, усложняется исчисление себестоимости и рентабельности. Многообразные особенности сельскохозяйственных предприятий влияют на состав и структуру производственных затрат, организацию контроля и на все стороны финансовой деятельности.

ГЛАВА 2. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПУТЕЙ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В ОАО «НИКА»

2.1. Организационно-экономическая характеристика ОАО «НИКА»

ОАО «Ника» учреждено в 1993 г., имеет статус открытого акционерного общества. Учредителем ОАО «Ника» является Комитет по управлению госимуществом Белгородской области и арендаторы арендного предприятия «Волоконовский сахарный завод».

ОАО «Ника» зарегистрировано в ЕГРЮЛ под основным государственным регистрационным номером 10223100736339 (Свидетельство о регистрации юридического лица серия 31 № 000408009 от 10 октября 2002 г. Выдано ИФНС №6 России по Белгородской области). Предприятию присвоен идентификационный номер налогоплательщика (ИНН) 3106000207 (Свидетельство о постановке на учет юридического лица в налоговом органе серия 31 № 0003313 от 14.04.1999 г. Выдано ИФНС России № 6 по Белгородской области).

Предприятие зарегистрировано по адресу Белгородская область, Волоконовский район, поселок Пятницкое, пр. Марсевой, д. 21. Уставом ОАО «Ника» определены следующие основные виды деятельности:

- производство сахара-рафинада из свеклы и сахара-сырца;
- оказание посреднических, транспортных, любых других видов услуг, обеспечивающих получение прибыли на законной основе;
- осуществление внешнеэкономической деятельности с правом экспорта – импорта;
- выполнение строительно-монтажных работ;
- занятие коммерческой деятельностью;
- осуществление операций с ГСМ, топливным мазутом и др. видов жидкого топлива (в том числе их хранение);

– эксплуатация в личных, социальных и коммерческих целях тепло и энергосистемы.

Для осуществления финансово-хозяйственной деятельности предприятие получены следующие лицензии и разрешения:

- лицензия № ВП-06-002203 (ЗКЗ) на эксплуатацию взрывопожароопасных производственных объектов;
- лицензия № 316 на осуществление работ с использованием сведений, составляющих государственную тайну.

Численность персонала по состоянию на 31 декабря 2015 г. составляла 525 человек. В 2015 году – 533 человека, что на 8 человек больше по сравнению с предыдущим годом.

Структура органов управления предприятия включает в себя:

- общее собрание акционеров;
- совет директоров;
- единоличный исполнительный орган (генеральный директор).

В состав связанных сторон предприятием включены юридические лица, входящие в Группу компаний «РусАгро», которому принадлежит 98,52% уставного капитала ОАО «Ника». Конечной головной организацией группы связанных сторон, в которую входит предприятие, также является ООО «Группа Компаний «РусАгро».

В состав Группы компаний «РусАгро» по состоянию на 31.12.2016 г. входят следующие общества: ООО «РусАгро-Центр», ОАО «Валуйкисахар», ОАО «Ржевский сахарник», ЗАО «Чернянский сахарный завод», ООО «РусАгро-Сахар», ЗАО «Знаменский сахарный завод», ООО «Русский сахар».

Организационная структура ОАО «Ника» является линейно-функциональным топом, который является типичной для предприятия такого типа (Приложение).

Она наиболее эффективна при решении управленческих задач, потому

что директор непосредственно руководит всеми службами организации. Оперативное руководство деятельностью общества осуществляется генеральным директором, общее руководство – советом директоров.

В 2014 году общим собранием акционеров ОАО «Ника» (протокол №1 от 04.07.2014) принято решение о реорганизации ОАО «Ника» в форме присоединения к Открытому акционерному обществу «Валуйкисахар», зарегистрированному по адресу Белгородская область, город Валуйки, пер. Степной, д. 34, в форме филиала.

В декабре 2014 года ИФНС России № 6 по Белгородской области поставлено на учет обособленное подразделение ОАО «Валуйкисахар» – Филиал «Сахарный завод «Ника». Договором о присоединении от 04.07.2014 г. к ОАО «Валуйкисахар» присоединились ОАО «Ника», ОАО «Ржевский сахарник» и ЗАО «Чернянский сахарный завод».

Производственные мощности ОАО «Ника» начали функционировать 20 октября 1954 года. Именно в тот момент было завершено строительство предприятия. При перевооружение предприятия 25 декабря 2008 года было введено в эксплуатацию жомосушительное отделение, оснащенное самым современным технологическим оборудованием. Это позволит переработать в гранулы 100 % производимого жома, что является большим подспорьем животноводством в решении проблем кормов и улучшение экологической обстановки на предприятии. В результате всех реконструкций завод увеличил производственные мощности с 1200 тонн свеклы в сутки до 3000 тонн. Хотя и это не предел. В настоящее время установлен новый вакуум – аппарат DSSE (Дания). Емкость вакуум – аппарата 30 тонн.

Несмотря на все перемены, произошедшие за 60 лет с момента открытия завода, потребительский спрос на прессованный сахар остается на высоком уровне. На предприятии введена в эксплуатацию линии по упаковке сахара-рафинада в пачках по 0,5 и 1 кг производительностью до 50 т рафинада в сутки (производство Голландия). Это позволило предприятию увеличить ассортимент и количество выпускной рафинадной продукции

ГОСТ – 22-94. В таблице 2.1 представлен ассортимент выпускаемой продукции предприятием ОАО «Ника» в настоящее время.

Сахарный завод ОАО «Ника» остается самым стабильно функционирующими промышленным предприятием в районе. Это касается и его финансово-экономических показателей, и обстановки в коллективе. В 2016 году завод сработал успешно, переработав 124,3 тысячи тонн сахара-сырца и 316,2 тысячи тонн сахарной свеклы. Налоговые отчисления в местный бюджет составили более 19 миллионов рублей.

Таблица 2.1

Ассортимент и объем сахарной продукции, произведенной в
ОАО «Ника» за 2016 г.

п/п	Наименование	Произведено продукции, т.
1	Жом свежий	256 995,32
2	Меласса	1 822,00
3	Меласса свекловичная	11 337,82
4	Сахар пресс.по 0, 5 кг	4 670,96
5	Сахар пресс.по 1 кг	9 128,66
6	Сахар рафинад «Чайкофский» по 0,5 кг	2 993,90
7	Сахар рафинад «Чайкофский» по 1 кг	3 347,68
8	Сахар рафинад прессованный по 1 кг	6 243,90
9	Сахар рафпачки некондиционный	8,37
10	Сахар рафпачки по 0,5 кг	0,28
11	Сахар-песок по 25 кг	2 909,63
12	Сахар-песок по 50 кг	122 440,12
13	Сахар-песок рафинированный	12 585,48
Всего:		434 483,72

Активы и обязательства оценены в отчетности по фактическим затратам, за исключением основных средств и нематериальных активов, финансовых вложений, по которым определяется текущая рыночная стоимость, и активов, по которым в установленном порядке созданы резервы под снижение их стоимости (обесценивание), а также оценочных обязательств.

Основные экономические характеристики ОАО «Ника» представлены в таблице 2.2. расчеты выполнены на основании форм финансовой отчетности предприятия за 2014-2016 гг. (Приложение).

Таблица 2. 2

Формирование чистой прибыли ОАО «Ника» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

№ п/п	Показатели	Годы			Темп роста, % 2015/2014	Темп роста, % 2016/2015
		2014	2015	2016		
1.	Выручка от реализации	2 246 732	2 004 745	1 965 204	89	98
2	Себестоимость реализованной продукции	2 009 815	1 831 983	1 736 412	91	95
3	Коммерческие расходы	41 445	61 959	94 123	149	152
4	Управленческие расходы	49 418	50 848	53 465	103	105
5	Прибыль от реализации	146 054	59 955	81 204	41	135
6	Чистая прибыль	372	26 062	49 321	1630	814

Полученные в таблице 2.2 данные свидетельствуют о том, что на протяжении всего периода исследования произошло снижение выручки от реализации и себестоимости в их натуральном их выражении. Однако, темпы снижения этих показателей в 2016 году замедлились. Так как уменьшение выручки от реализации в 2016 году на 9 % ниже, чем в 2015-м, а темп снижения себестоимости меньше только на 4 % соответственно, то закономерно, что прибыль от реализации выросла. Однако, темп роста чистой прибыли уменьшился на 816 %. Такие темпы роста можно объяснить низкой начальной базой и организационно-структурными изменениями – в 2014 году ОАО «Ника» реорганизовано в филиал ОАО «Валуйкисахар».

Рассматривая коммерческие расходы, можно сказать, что, несмотря на их значительное увеличение, темп роста замедляются. Такие же результаты показывают и управленческие расходы.

Прибыль должна возрастать более высокими темпами, чем объемы реализации предприятия, т.е. издержки производства и обращения должны снижаться, а ресурсы организации использоваться более активно. В таблице 2.2 установлены учетные соотношения показателей экономического потенциала ОАО «Ника».

Следовательно, что экономический потенциал организации возрос за 2016 г. по сравнению с 2015 г. Ресурсы в 2016 г. использовались более

эффективно. Наиболее высокими темпами наращивалась сумма прибыли от продаж. Наглядно увидеть данные результаты можно на рисунке 2.1.

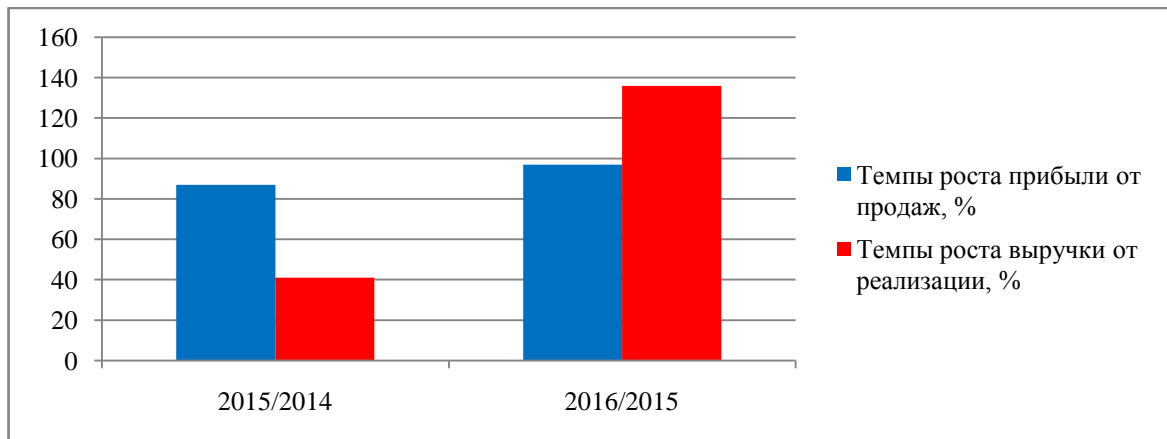


Рис. 2.1 Показатели экономического потенциала ОАО «Ника»

Акционирование предприятия произошло в 1993 году, в 1998 году контрольный пакет акций куплен ЗАО «РусАгро», с приходом которой оживилось жизнь завода. За годы делового партнерства с ЗАО «РусАгро» в развитие завода вложено более 161 млн. рублей. Наряду с вложением в развитии завода производилось инвестирование хозяйств – свеклосдатчиков в выращивании сахарной свеклы.

В настоящее время шести хозяйствам приобретены 12 комплектов иностранной высокопроизводительной уборочной техники с прицепными агрегатами для всего цикла возделывания и уборки сельскохозяйственных культур. С покупкой 6 хозяйств Волоконовского района ЗАО «РусАгро» увеличены посевные площади свеклы, которые составляют 4,2 тыс. га.

Основную долю прибыли сахарного завода ОАО «Ника» дает переработка сахарной свеклы, поэтому предприятие заинтересовано в том, чтобы площади посевов сахарной свеклы не снижались. Компанией «РусАгро – Сахар» выделены значительные средства на благоустройства производственных помещений и прилегающей территории.

2.2. Анализ формирования прибыли ОАО «НИКА»

Анализ прибыли целесообразно проводить поэтапно, так как прибыль, как конечный результат хозяйствования, включает в себя ряд слагаемых: прибыль от продаж, операционных доходы, прибыль до налогообложения. Информационной базой проведения анализа прибыли исследуемой организации является форма бухгалтерской финансовой отчетности № 2 «Отчет о финансовых результатах» (Приложение).

Исследование величины основных показателей прибыли и их динамики представлено в таблице 2.3.

Таблица 2.3

Динамика показателей прибыли ОАО «Ника» за 2014-2016 гг.

Показатели	Абсолютная величина			Абсолютное отклонение		Динамика %	
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015	2015/ 2014	2016 / 2015
Валовая прибыль, тыс. руб.	236 917	172 762	228 762	-64 155	56 000	-27,08	32,41
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	146 054	59 955	81 204	-86 099	21 249	-58,95	35,44
Прибыль (убыток) до налогообложения, тыс. руб.	26 326	34 988	63 390	8 662	28 402	32,90	81,18
Чистая прибыль / убыток отчетного периода тыс. руб.	372	26 062	49 321	25 690	23 259	6905,9	89,24

По результатам таблицы 2.3 можно сказать, что в исследуемом периоде все показатели прибыли имеют переменную тенденцию в развитии. Они тозамедляют, то увеличивают рост. Это говорит о нестабильности финансово-производственной деятельности предприятия. Несмотря на рост объемов валовой прибыли и прибыли от продажи, их темпы роста замедлялись. В 2015 году по сравнению с 2014 года прибыль снизилась на 86099 тыс. руб. или на 58,95 %. Сумма прибыли до налогообложения

увеличилась на 8662 тыс. руб. или на 32,90 %. увеличение чистой прибыли составило 25690 тыс. руб. или – 6905,91 %.

В 2016 году валовая прибыль по сравнению с 2015 годом увеличилась на 56000 тыс. руб. или на 32,41 %, тем самым произошел рост прибыли от продажи на 21249 тыс. руб. или на 35,44 %. Прибыль до налогообложения повысилась на 28402 тыс. руб. или на 81,18 %, чистая прибыль составила 49321 тыс. руб., что на 23259 тыс. руб. или на 89,24 % больше 2015 года.

Таким образом, можно сделать вывод, что данные изменения выручки от реализации могли произойти в связи с кризисным положением в стране, снижением покупательской способности потребителей, выходом из строя технического оборудования и иными внутрипроизводственными причинами. Рисунок 2.2 наглядно отражает изменение основных показателей прибыли организации.

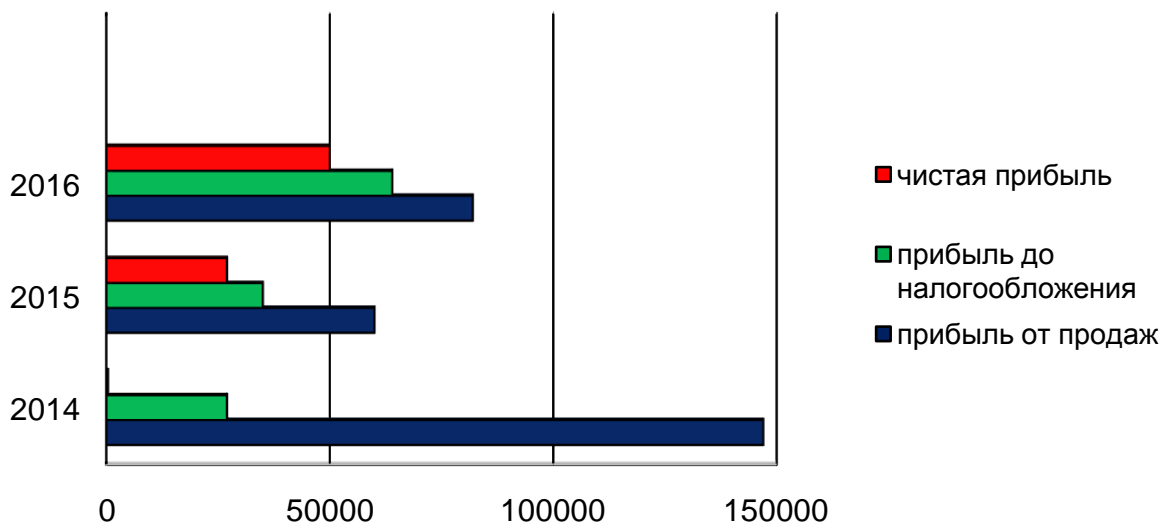


Рис. 2.2 Динамика показателей прибыли ОАО «Ника»
за 2014 – 2016 гг.

Так как прибыль рассматривается как разница между всеми доходами предприятия и всеми его расходами, то целесообразно проанализировать структуру доходов и расходов исследуемого предприятия. Результаты анализа представлены в таблице 2.4 и на рисунке 2.3

Отрицательной тенденцией в сложившейся ситуации можно отметить тот факт, что в период с 2014 по 2015 гг. наблюдается превышения расходов над доходами.

Таблица 2.4

Структура доходов и расходов ОАО «Ника» за 2014 –2016 гг., тыс. руб.

Виды доходов и расходов организации	Абсолютная величина			Абсолютное отклонение	
	2014	2015	2016	2015 / 2014	2016 / 2015
Доходы по обычным видам деятельности	824 120	1 442 137	2 779 569	618 017	1 337 432
Операционные доходы	14 685	7 344	10 376	-7 341	2 532
Отложенные налоговые активы	-10 961	364	613	11 325	249
Итого доходов	827 844	1 449 845	2 790 558	622 001	1 340 213
Расходы по обычным видам деятельности	783636	1 418 113	2 655 484	634 477	1 237 371
Иные обязательные платежи из прибыли	960	64	38	-896	-26
Операционные расходы	47 286	58 072	69871	10786	11 799
Отложенные налоговые обязательства	7 452	-8 200	6809	-15652	15 009
Текущий налог на прибыль	7 541	-	21490	-7541	21 490
Итого расходов	846 875	1 468 049	2 753 692	621 174	1 285 643
Чистая прибыль	-19 031	-18 204	36 866	827	54 570
Коэффициент соотношения доходов и расходов	0,977528	0,9876	1,01339	0,01	0,026

Чистая прибыль имеет отрицательное значение. Это связано с тем, что в эти периоды произошло снижение выручки предприятия, в результате чего сократилась валовая прибыль и прибыль от продаж. Так же на отрицательный результат повлияло увеличение коммерческих и управленческих расходов. В 2016 году доходы превысили расходы, чистая прибыль начала расти, что является положительной перспективой дальнейшего функционирования предприятия.

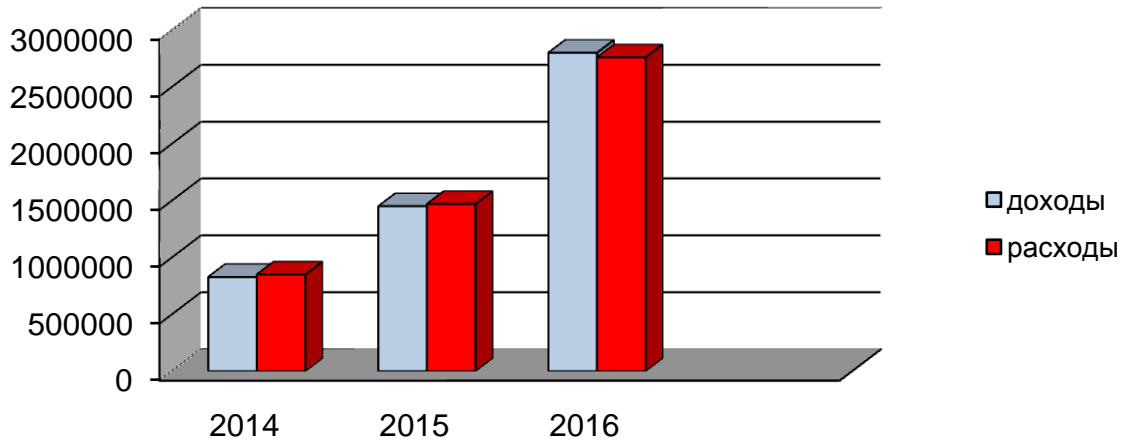


Рис. 2.3 Динамика доходов и расходов организации ОАО «Ника» за 2014 - 2016 гг.

Одной из задач, возникающих при анализе рядов динамики, является установление закономерности изменения уровней изучаемого показателя во времени. Эта закономерность, общая тенденция развития объекта, вполне ясно отображается уровнями динамического ряда.

Уровни ряда динамики формируются под совокупным влиянием множества длительно и кратковременно действующих факторов и в том числе различного рода случайных обстоятельств. Такой показатель предприятия как доходы оказывает непосредственное влияние на формирование прибыли, а так же на ее величину. Структура данного показателя представлена на диаграммах (рисунки 2.4 – 2.6), которые составлены по таблице 2.5

Таблица 2.5

Анализ динамики доходов ОАО «Ника» за 2014-2016 гг., тыс. руб.

Показатель	2014 г.		2015 г.		2016 г.	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу
Выручка	2 246 732	93	2 004 745	98	1 965 204	98
Прочие доходы	175 211	7	37 427	2	38 458	2
Отложенные налоговые активы	-10 961	-0,45	364	0,02	613	0,03
Итого доходов (ΣД)	2 410 982	100	2 042 536	100	2 004 275	100

Анализ динамики прибыли показал, что на протяжении всего периода исследования произошло снижение выручки предприятия и прочих доходов в их натуральном выражении. Однако, темпы снижения этих показателей в 2016 году замедлились. Так как уменьшение выручки от реализации в 2015 и 2016 году на 5 % ниже, чем в 2014-м, а темп снижения прочих доходов меньше также на 5 % соответственно, то закономерно, что совокупный доход от деятельности предприятия снизился. Такие темпы роста можно объяснить тем, что у предприятия есть проблемы в области производства и реализации продукции.

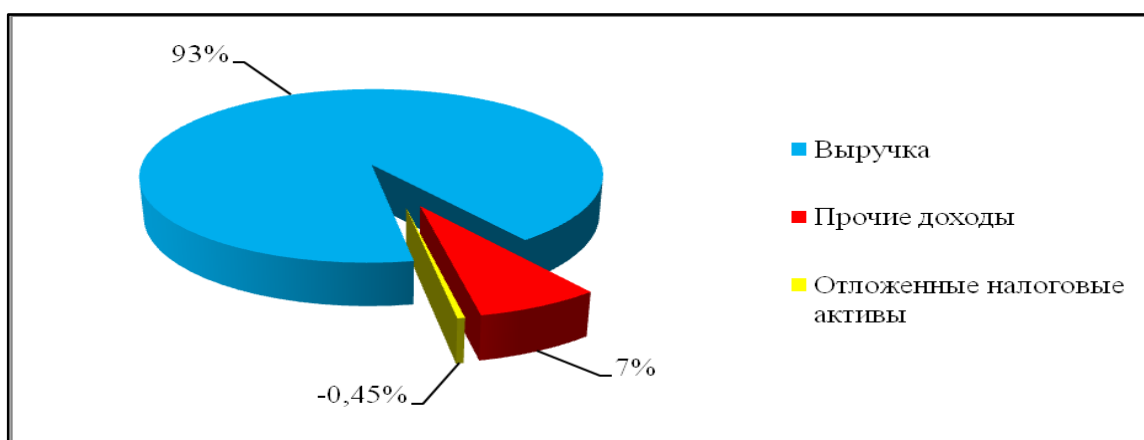


Рис. 2.4 Структура доходов ОАО «Ника» за 2014 год

Структура доходов по элементам за 2015 год представлена на диаграмме рисунка 2.2.4

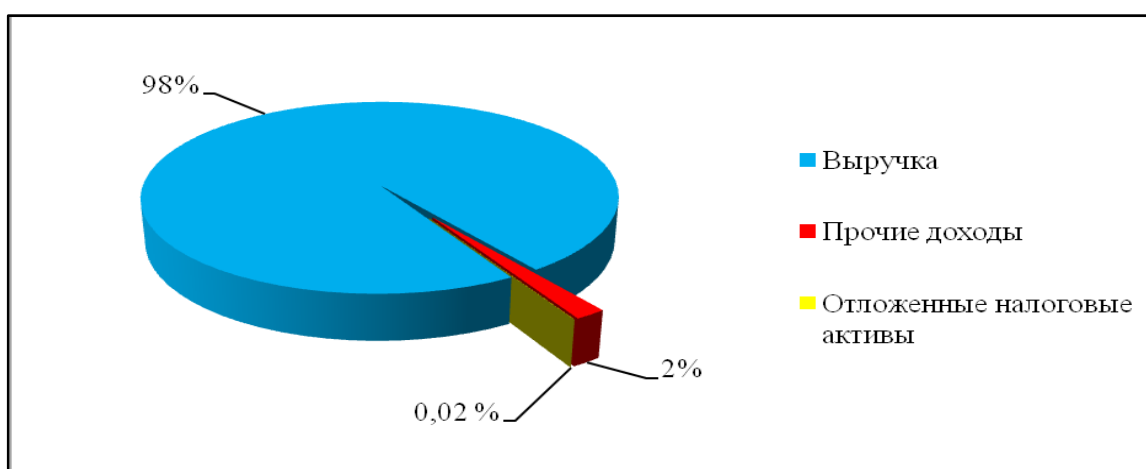


Рис. 2.5 Структура доходов ОАО «Ника» за 2015 год

Диаграмма 2.2.4 наглядно показывает, что в 2015 года в структуре доходов предприятия произошли изменения. При сравнении отчетного периода с 2014 годом было выявлено изменение величины выручки на 5 % в большую сторону. Также увеличился такой показатель как отложенные налоговые активы. В предшествующем периоде его значение было отрицательным. В текущем году его величина составила 0,02 %, что на 0,47 % больше, чем в 2014 году. Произошло снижение прочих доходов на 5 %.

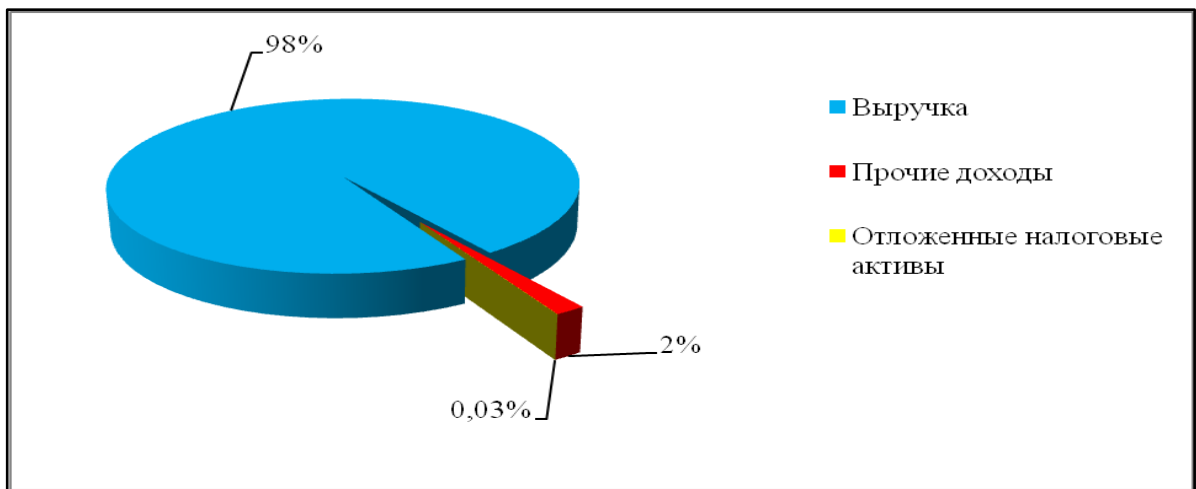


Рис. 2.6 Структура доходов ОАО «Ника» за 2016 год

Сравнивая структуру доходов за 2016 и 2015 года, можно сказать, что наблюдается стабильность этих показателей. Лишь незначительное изменение потерпел показатель отложенных налоговых активов. Его значение составило 0,03 %, что на 0,01 % больше, чем в предыдущем периоде. Такие результаты говорят о том, что у предприятия нет экономического потенциала для дальнейшего развития его деятельности.

Таблица 2.6 отображает темпы изменения доходов и расходов предприятия в процентном выражении.

Таблица 2.6

Темпы изменения доходов и расходов ОАО «Ника» за 2014-2016 гг.

Показатели	2015 / 2014	2016 / 2015
Темпы изменения доходов, %	21,36	102,76
Темпы изменения расходов, %	34,74	102,95

Данные таблицы показывают, что в 2016 году произошло увеличение темпов роста, как доходов, так и расходов. Это связано с улучшением производственной деятельности предприятия. Неизменным осталось лишь то, что за эти два периода расходы превышают доходы. Это может негативно отразиться на дальнейшей деятельности предприятия.

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы. Главным источником образования прибыли предприятия является ее основная деятельность, с целью осуществления которой оно создана. Характер этой деятельности определяется отраслевой спецификой функционирования предприятия. Основу этой деятельности составляет производственно-коммерческая деятельность, которая дополняется инвестиционной и финансовой[32].

Качественная оценка уровня достижения финансового результата ОАО «Ника» представлена в таблице 2.7.

Порядок исчисления названных показателей также представлен в таблице 2.7.

Таблица 2.7

Уровень достижения финансовых результатов ОАО «Ника» за 2015 – 2016 гг.

№ п/п	Наименование показателя	2015 г.	2016 г.	Отклонение (+/-)
1	Выручка от продажи (В)	2 004 745	1 965 204	-39 541
2	Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С)	1 831 983	1 736 412	-95 571
3	Валовая прибыль или маржинальный доход (МД)	172 762	228 792	56 030
4	Доля маржинального дохода к выручке от продаж (d), (п.3/п.1)	0,09	0,12	-
5	Постоянные и условно-постоянные затраты (З _п)	54 658	56 272	1 614
6	Порог рентабельности (критическая точка объема продаж)(R), (п.5/п.4)	4 919	6 753	1834
7	Прибыль / убыток от продаж	59 955	81 204	21 249
8	Рентабельность продаж (R _п), (п.7/п.1)*100	2,99	4,13	1,14
9	Запас финансовой прочности (ФЗП), (п.1 – п.6)	1 999 826	1 958 451	-41 375
10	Запас финансовой прочности в % к объему продаж (п.9/п.1)	99,75	99,66	-0,09

Данные таблицы свидетельствуют, что валовая прибыль в отчетном году (2016 г.) по сравнению с предыдущим годом увеличился на 56030 тыс. руб. или на 32,43 %, а выручка от продаж сократилась на 39541 тыс. руб. или на 1,97 %.

Критическая точка объема продаж, или, как еще ее называют, «точка безубыточности» (порог рентабельности), в предыдущем году составляла 4919 тыс. руб., в отчетном году 6753 тыс. руб. Объем продаж составил в предыдущем отчетном периоде 2004745 тыс. руб. и в отчетном году 1965204 тыс. руб., что в несколько раз превышает порог рентабельности продаж. Отсюда следует, что деятельность предприятия в 2015 и 2016 гг. была безубыточной, рентабельной.

Общую модель определения запаса финансовой прочности (ЗФП) можно представить формулами [31, стр. 35]:

$$\text{ЗФП} = \text{В} - \text{R} \quad (2.1)$$

$$\text{ЗФП} = \text{В} - (\text{З}_n/d) \quad (2.2)$$

$$\text{ЗФП}_{2015} = 2004745 - 4919 = 1999826 \text{ тыс. руб.}$$

$$\text{ЗФП}_{2014} = 1965204 - 6753 = 1958451 \text{ тыс. руб.}$$

где, ЗФП_{2015} и ЗФП_{2014} – запас финансовой прочности за отчетный и базовый период соответственно.

Запас финансовой прочности в процентах к объему продаж в процентном выражении составил 99,75 % в 2015 г. и 99,66 % в 2016 г. В отчетном году по сравнению с предыдущим годом ЗФП понизился на 0,09 пункта (99,66 – 99,75). Несмотря на это, он находится в пределах нормативного уровня. Можно сказать, что достигнутый в отчетном периоде процент ЗФП очень высокий. Он поддерживается на нормативном уровне 60% и более, т.к. в этом случае, при хозяйственных затруднениях и ухудшении конъюнктуры рынка, предприятие может уменьшать его до 50%, без ущерба своему финансовому положению.

При конечных финансовых результатах деятельности предприятия важно анализировать не только динамику, структуру, факторы и резервы роста прибыли, но и соотношения эффекта (прибыли) с имеющимися или использованными ресурсами, а также с доходами организации от ее обычной и прочей хозяйственной деятельности.

Расчет показателей, характеризующих рентабельность, основан на определении среднегодовых величин, что необходимо для приведения числителя и знаменателя дроби в сопоставляемый вид. Это обусловлено тем, что прибыль учитывается нарастающим итогом с начала года и за весь отчетный период [33, стр. 215].

Для внешней оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности организации проводится анализ на такие традиционные показатели прибыльности, как затратноотдача, которая показывает, сколько прибыли от продажи приходится на 1 рубль затрат. Более информационным является анализ рентабельности активов, рентабельности собственного капитала. Информационной базой для анализа служат формы бухгалтерской отчетности № 1 и № 2 (Приложение).

Анализ показателей прибыльности исследуемого предприятия выполнен на основе данных, приведенных в таблице 2.7. Результаты расчетов предоставлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8

Исходные данные для расчета показателей рентабельности

Показатели	Годы		
	2014	2015	2016
Выручка от продаж	2 246 732	2 004 745	1 965 204
Себестоимость продукции	2 009 815	1 831 983	1 736 412
Валовая прибыль	236 917	172 762	228 792
Прибыль от продаж	146 054	59 955	81 204
Прибыль до налогообложения	26 326	34 988	63 390
Чистая прибыль	372	26 062	49 321

Результаты расчета показателей рентабельности ОАО «Ника» показаны в таблице 2.9.

Показатели рентабельности ОАО «Ника» за 2014 – 2016 гг.

Показатели рентабельности	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Темпы изменения %	
				2015 / 2014	2016 / 2015
Рентабельность продаж (R_1) %	6,5	2,99	4,13	-3,51	1,14
Рентабельность текущей деятельности (R_2) %	7,27	3,27	4,68	-4	+1,41
Рентабельность чистой прибыли (R_3) %	0,02	1,42	2,84	1,4	1,42
Рентабельность прибыли до налогообложения (R_4) %	1,17	1,75	3,23	0,58	1,48
Норма валовой прибыли (N_B) %	10,5	8,6	11,6	-1,9	3

Показатель рентабельности продаж в сравнении 2014-2015 гг. уменьшился на 3,51 пункта, а 2015-2016 гг. увеличился на 1,14 пункта. Такое поведение рентабельности продаж указывает на то, что у предприятия в 2015 году наблюдалась кризисная ситуация, проблемы производственной деятельности. В 2016 году наблюдается некоторое восстановление, но еще недостаточными темпами.

Снижение выручки от реализации позволяет предположить сокращение спроса на продукцию предприятия. Снижение рентабельности продаж может быть вызвано изменениями в структуре реализации, снижением индивидуальной рентабельности конкретного вида продукции. Если его снижение является тенденцией, то предприятию необходимо предпринять меры по снижению себестоимости продукции, чтобы обеспечить повышение показателя рентабельности продаж, увеличение прибыли.

Рентабельность текущей деятельности показывает, сколько предприятие получило прибыли с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Выше произведенные расчеты показывают, что в сравнении 2014-2015 гг. сократился на 4 пункта, а 2015-2016 гг. увеличился на 0,85 пункта. Наблюдается неустойчивый характер поведения показателя. Данный коэффициент также указывает на то, что у

предприятия в ближайшее время могут возникнуть трудности относительно приращения прибыли.

Показатель рентабельности чистой прибыли показывает положительную динамику по всем периодам. Прирост этого показателя по сравнению с предыдущим периодом, значительно увеличился. В настоящий момент предприятие имеет высокую степень привлекательности для инвесторов. Положительная тенденция – это признак того, что инвестиционная привлекательность бизнеса в малой степени подвержена риску.

Показатель рентабельности прибыли до налогообложения также показывает положительную динамику по всем периодам. Произошло значительное увеличение этого показателя по сравнению с предыдущим периодом. Так в 2016 году он превысил значение 2015 на 1,48 пункта. Эта положительная тенденция говорит о том, что прочая деятельность оказывает существенного влияния на прибыль предприятия в целом.

Эффективность использования финансовых результатов рассматривается посредством оценки коэффициентов рентабельности, т.е. элементом результативности являются показатели рентабельности. Особого внимания заслуживают такие показатели как рентабельность продаж и рентабельность чистой прибыли, т.к. они определяют инвестиционную привлекательность предприятия, в нашем случае предприятие имеет среднюю степень привлекательности для инвесторов.

В завершении анализа рентабельности необходимо рассмотреть коэффициент (норму) валовой прибыли. Данный коэффициент характеризует доходность хозяйственной деятельности, как коэффициент покрытия, он отражает возможность покрытия обычных и прочих расходов. Величина нормы валовой прибыли существенно влияет на величину чистой прибыли.

Как показывают расчеты – коэффициент валовой прибыли изменялся незначительно. Норма валовой прибыли в исследуемые периоды отражает динамику объема продаж и себестоимости – в нашем случае произошли

изменения в соотношении выручки и себестоимости. В 2015 году доходность хозяйственной деятельности предприятия сократилась, а в 2016 году возросла, превзойдя доходность не только 2015 г., но и 2014г.

Для повышения наглядности аналитической информации динамика показателей рентабельности, по которым наблюдались наибольшие изменения, изображена графически на рисунке 2.7

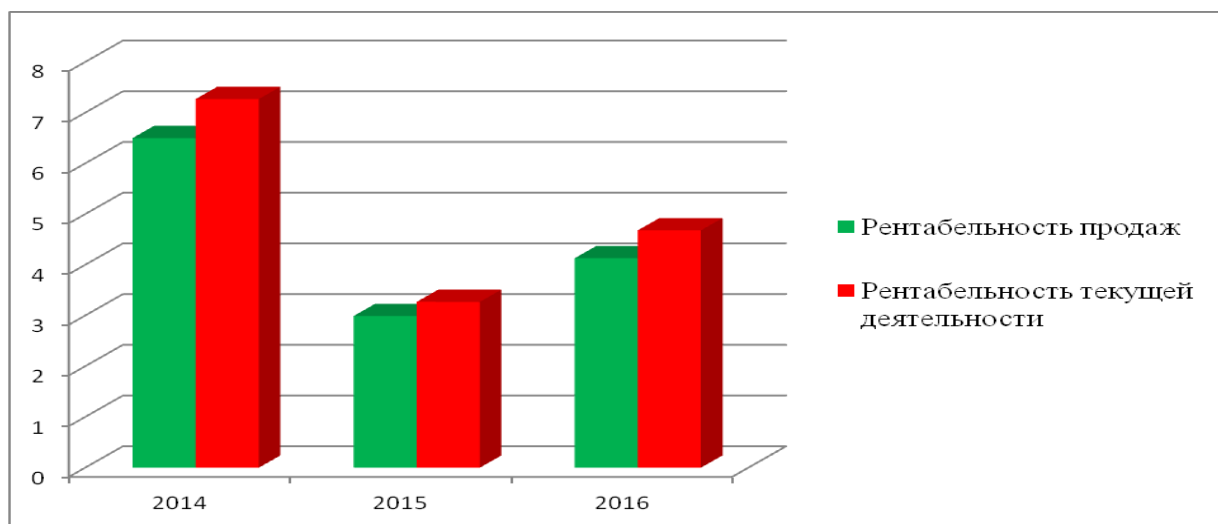


Рис. 2.7 Показатели рентабельности ОАО «Ника» за 2014-2016 гг.

Таким образом, динамика показателей рентабельности ОАО «Ника» дает возможность сделать выводы на период исследования, что практически по всем показателям рентабельности за 2014 г. можно констатировать их снижение. По результатам хозяйствования происходит сокращение суммы выручки от продаж.

В течение всего периода исследования наблюдается снижение абсолютной величины выручки от продаж и валовой прибыли. Спад деловой активности в 2015 году подтверждает результаты сопоставления темпов изменения показателей рентабельности: в 2015 году практически по всем показателям наблюдается спад его уровня по сравнению с 2014 годом. Это свидетельствует о том, что предприятие нуждается в мероприятиях по повышению формирования прибыли.

2.3 Мероприятия по совершенствованию путей формирования прибыли и их экономическое обоснование

Цель деятельности ОАО «Ника» – получение прибыли, как основы развития предприятия. Рост и развитие предприятия тесно связаны с выработкой и реализации стратегии и тактики управления процессом формирования прибыли.

Система формирования прибыли является подсистемой менеджмента предприятия, и ее совершенствование без рассмотрения связей и взаимодействий с общей системой торговой деятельности не даст желаемого результата. Росту прибыли ОАО «Ника» содействует манипулирование следующими переменными, определяющими его рентабельность: товарооборотчиваемость; издержки обращения; норма прибыли. Это самые основные переменные. Вместе с тем, долгосрочная прибыльность зависит от значительно большего числа факторов, характеризующих состояние рыночной ситуации, конкурентного окружения предприятий и пр.

На современном этапе в новых экономических условиях исключительно важное значение приобретает режим экономии, эффективное использование материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Издержки являются одним из качественных показателей работы предприятия, в котором находят отражения итоги хозяйственной деятельности, проявляются достижения и недостатки в организации торговли, расходовании средств. Резервы экономии издержек имеются по всем статьям, выявление и использование которых в значительной степени зависит от уровня аналитической работы. Тщательный анализ издержек, выявление неиспользуемых внутривозможных резервов является важной предпосылкой научного обоснования текущих затрат предприятия.

Для управления процессом формирования прибыли руководству ОАО «Ника» необходимо организовать планирование финансово-хозяйственной деятельности, т.е. выявлять резервы, позволяющие увеличивать прибыль.

Основной проблемой формирования прибыли предприятия является неэффективное использование таких составляющих как:

- инвестиционная прибыль;
- прибыль от финансовой деятельности;
- прибыль от реализации незадействованных основных средств.

Анализ выявления недостатков в структуре формирования прибыли в ОАО «Ника» позволил сформулировать следующие пути совершенствования по направлениям:

1) инвестиционная прибыль.

– Формирование портфельных акций. Доход, который принесет портфель акций, включает в себя сумму денежных средств, которую получит инвестор благодаря тем бумагам, находящимся в данном портфеле. В некоторых случаях рост стоимости отдельных акций позволяет компенсировать снижение стоимости оставшихся ценных бумаг.

– Инвестирование в инновационную деятельность. На сегодняшний день инновационная деятельность является ведущим фактором экономического развития любого предприятия. Вложенные инвестиции и осуществленные практические действия позволяют получить прибыль и достичь дополнительного полезного эффекта. Этот способ считается достаточно прибыльным, не смотря на то, что получение финансовых результатов может занять достаточно длинный промежуток времени.

2) Прибыль от финансовой деятельности.

– Размещение свободных денежных средств на депозитах. Депозит является одним из способов получить доход. Он позволяет не только сохранить имеющиеся денежные средства, но и преумножить их за счет полученных процентов по вкладу.

– Эмиссия ценных бумаг. Данный способ позволит привлечь необходимые денежные средства за счет выпуска ценных бумаг в обращение, а также продажи ценных бумаг их первым владельцам.

3) Прибыль от реализации незадействованных основных средств. Продажа основных средств, не участвующих в процессе производства, принесет предприятию дополнительный доход, который повлияет на величину прибыли.

4) Оптимизация прибыли за счет модернизации оборудования.

Резервы роста прибыли – это количественно измеряемые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, совершенствование структуры производимой продукции, поиск наиболее выгодных рынков сбыта.

Таким образом, важная задача предприятия – получить прибыль при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования. Выявление резервов может произойти как на стадии планирования, так и в процессе выполнения планов. Для выявления путей увеличения прибыли необходимо определить, за счет каких факторов она растет или снижается. Пути повышения прибыли предприятия представлены на рисунке 2.8

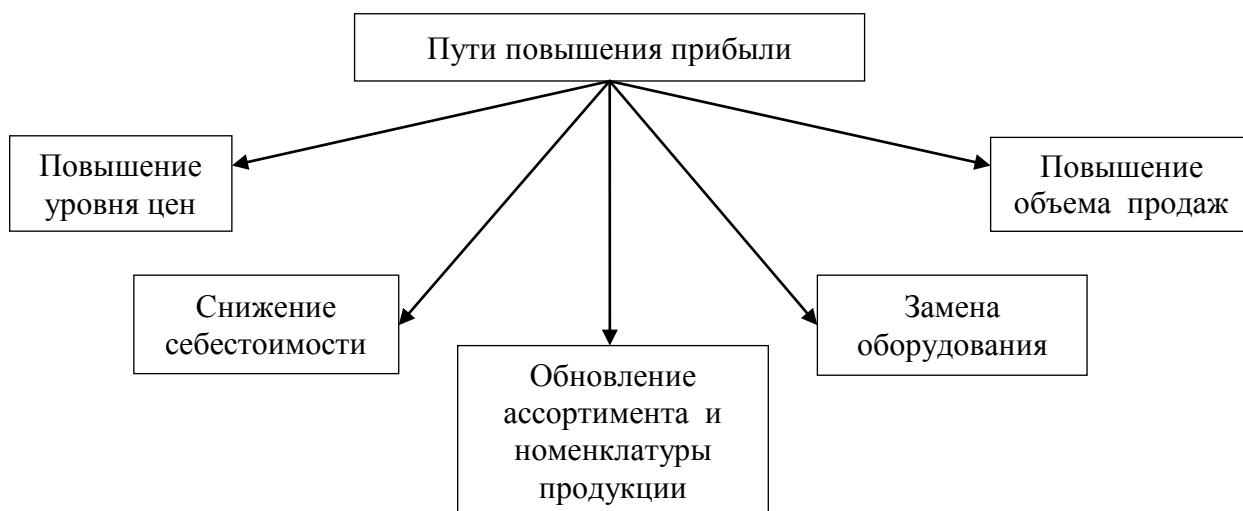


Рис. 2.8 Пути повышения прибыли в ОАО «Ника»

1. *Повышение объем продаж.* При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рост объема реализации приведет к еще большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов на единицу продукции. Увеличение объема реализации продукции в

натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрастающие объемы производства продукции, пользующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направление прибыли на покупку более производительного оборудования, освоения новых технологий, расширения производства. Этот путь сейчас для многих предприятий затруднен по причине инфляции, роста цен и недоступности долгосрочного кредита. Но предприятия, располагающие средствами и возможностями для проведения капитальных вложений, могут реально увеличить свою прибыль, если обеспечат рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.

2. *Повышение уровня цен.* Прибыль предприятий растет высокими темпами, главным образом за счет роста цен. В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. При росте расходов на производство продукции и снижении объемов ее выпуска прибыль растет за счет постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обосновано, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции. Но при замедлении инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитии конкуренции возникает ограничение возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора.

3. *Снижение себестоимости.* Снижение затрат без негативного влияния на качество выпускаемой продукции достигается за счет большей управляемости и контроля в области расходов. В практике предпринимательской деятельности применяются значительные способы снижения себестоимости. Безусловно, используются такие приемы, как экономия топливно-сырьевых ресурсов, материальных и трудовых затрат, снижение административных расходов и т.п. Однако следует иметь в виду, что уменьшение себестоимости имеет предел, после которого оно

невозможно без снижения качества продукции. То же относится и к административным и коммерческим расходам, которые невозможно свести к нулю, поскольку без них предприятие нормально функционировать не сможет и продукция реализовываться не будет.

4. Обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции.

Прибыль в рыночной экономике – движущая сила обновления, как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции «жизненного цикла» продукции.

Общеизвестно, что любая продукция проходит стадии жизненного цикла: проектирование, освоения запуска в производство, серийного выпуска, в результате которого происходит насыщение рынка этим продуктом. По истечении времени продукция морально устаревает, либо не выдерживает конкурентной борьбы и, под давлением снижающейся рентабельности, выпуск ее снижается или прекращается (рисунок 2.8)

Для сохранения уровня прибыли на предприятии, важно определить момент начала проектирования и запуска в производство новой продукции. Дело в том, что этап проектирования и освоения продукции занимает определенное время, в течение которого предприятие несет убытки $(0; t_1)$. Затем, с момента запуска продукции в производство (t_1) убытки начинают снижаться, и через некоторое время достигается точка безубыточности (t_2) . При увеличении объема продаж растет и прибыль за счет снижения доли постоянных расходов $(t_2; t_4)$. При достижении равновесия спроса и предложения размер прибыли стабилизируется и некоторое время остается на неизменном уровне $(t_2; t_7)$. Такое положение может сохраняться довольно длительное время, при отсутствии угрозы со стороны конкурентов и при стабильном спросе на продукцию. При наличии конкурентов поддержание уровня продаж достигается за счет снижения рентабельности, то есть понижение цены за счет доли прибыли. Эффективность начинает снижаться $(t_7; t_9)$.

При усилении конкурентной борьбы, предприятие не в состоянии

поддерживать уровень продаж за счет снижения цены, поскольку работа становится неэффективной и убыточной.

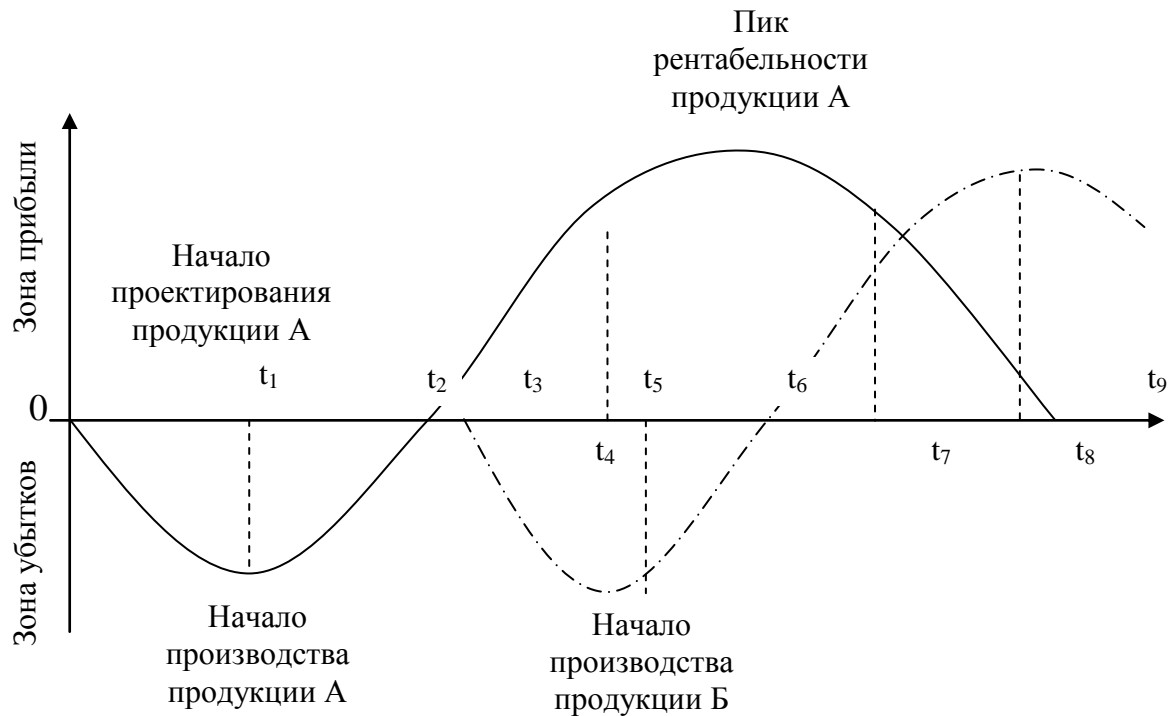


Рис. 2.9 Зависимость прибыли от жизненного цикла продукции

Для поддержания эффективности предприятию нужно снижать издержки, пропорционально уровню снижения цены или же переходить к выпуску другой продукции, спрос на которую еще не исчерпан. Поэтому предприятия должны приступать к освоению нового вида продукции на этапе роста прибыли (t_3) с тем, чтобы к моменту снижения рентабельности старой продукции, выпуск новой достиг точки безубыточности (t_6). Такая стратегия позволит постоянно сохранить достигнутый уровень рентабельности и даже, при благоприятной конъюнктуре, повысить его (t_7 ; t_8) [28].

Повышение качества продукции, дизайна, технические усовершенствования и другие приемы поддержания спроса на продукцию требуют дополнительных затрат и поэтому тоже должны применяться задолго до того, как уровень рентабельность начнет снижаться или, по крайней мере, сразу же, как только эта тенденция наметится. Более того, на гребне спроса улучшения предполагаемого товара, может повлечь за собой

повышение цены на нее и соответственно прибыли.

5. *Замена оборудования.* Современный сахарный завод является сложным технологическим комплексом механизированного и автоматизированного оборудования. В последнее время произошли значительные изменения в области теоретических представлений на отдельные процессы сахарного производства, их технологическое и аппаратное оформление. Появилось много нового, прогрессивного оборудования, для функционирования которого используется вычислительная техника и компьютерные технологии.

Для того чтобы ОАО «Ника» продолжало эффективно функционировать и приносить максимальную прибыль необходимо произвести замену морально устаревших и изношенных аппаратов и машин на новое, более эффективное оборудование. В результате этого произойдет повышение эффективности производства за счет снижения издержек, связанных с поддержкой работоспособности технологического оборудования. Правильно подобранное технологическое оборудование и оборудование общего назначения позволит максимизировать возможный выпуск продукции, увеличит переработку сырья, что в свою очередь повлечет за собой увеличение прибыли.

В настоящее время ОАО «Ника» замене подлежат некоторые элементы главной линии по производству сахара, которая включает в себя свеклоподъемную установку, магнитный сепаратор, свеклорезку, шнековый пресс, вакуум-аппарат, центрифугу, выпарную установку. Предприятие использует оборудование производства Польши, Дании и Голландии. Для снижения затрат на покупку нового специализированного оборудования ОАО «Ника» предлагается приобрести его у отечественных производителей.

На мировом рынке имеется множество производителей оборудования для сахарной промышленности: десятки европейских, североамериканских, азиатских фирм, а также и компании из других регионов мира, предлагают установки для производства сахара. В числе этих производителей находится

большое число российских компаний. Анализ рынка производителей позволил выявить наиболее экономически привлекательные предприятия, представленные в таблице 2.10

Таблица 2.10

Анализ основных производителей оборудования

Наименование производителя	Содержание комплекта	Стоимость 1 единицы техники, руб.	Стоимость комплекта, руб.
ООО «РусАльянс»	свеклоподъемная установка	300 000	2 294 000
	машина для мытья свеклы	110 000	
	магнитный сепаратор	104 000	
	свеклорезка	200 000	
	шнековый пресс	350 000	
	вакуум-аппарат	290 000	
	центрифуга	120 000	
	выпарная установка	820 000	
ООО «Элемер»	свеклоподъемная установка	280 000	2 302 000
	машина для мытья свеклы	120 000	
	магнитный сепаратор	102 000	
	свеклорезка	190 000	
	шнековый пресс	370 000	
	вакуум-аппарат	310 000	
	центрифуга	140 000	
	выпарная установка	790 000	
ООО «Аналит»	свеклоподъемная установка	260 000	2 552 000
	машина для мытья свеклы	112 000	
	магнитный сепаратор	100 000	
	свеклорезка	210 000	
	сушилка	280 000	
	шнековый пресс	360 000	
	вакуум-аппарат	300 000	
	центрифуга	130 000	
	выпарная установка	800 000	

Данные предприятия предлагают комплексную реконструкцию сахарных заводов, осуществляют производство отдельных видов оборудования для сахарной промышленности на базе российских машиностроительных предприятий. Совместно с ОАО «ТТК» разработан высокопроизводительный фильтр-сгуститель ФС-2000, рекомендуемый, в частности, для фильтрования сульфитированного сока и соков I и II сатурации, а совместно с ООО «Гидротермаль» (Нижний Новгород) освоены

гидроциклонные фильтры ГФ-2 для очистки сиропа и клеровки от механических взвесей и мелкодисперсных примесей. Предприятия ведут производство камерных фильтров-прессов, которые можно использовать не только для фильтрования сока I сатурации на сахарных заводах, но и для обезвоживания послеспиртовой зерновой барды, при производстве крахмала, пива, вина и пр., а также для обезвоживания стоков очистных сооружений.

В спектр услуг вышеперечисленных предприятий входит не только изготовление оборудования, но и его доставка и монтаж. Данные для расчета затрат на доставку представлены в таблице 2.11. Дополнительной и бесплатной опцией является обучение персонала для работы на установленных механизмах.

Таблица 2.11

Анализ логистических условий поставки оборудования

Наименование производителя	Местонахождения	Расстояние, км	Стоимость 1 км, руб.	Установка 1 единицы, руб.
ООО «РусАльянс»	г. Краснодар	880	8	5 100
ООО «Элемер»	г. Таганрог	670	10	5 800
ООО «Аналит»	г. Москва	750	8	5 500

Для выбора конечного поставщика, необходимо произвести анализ затрат на приобретение оборудования, его доставку и установку. Как известно ОАО «Ника» нуждается в замене не всей производственной линии, а отдельных элементов: свеклоподъемная установку, магнитный сепаратор, шнековый пресс, вакуум-аппарат и выпарная установка.

Рассчитаем затраты на покупку оборудования по каждому отдельному предприятию и представим результаты в таблице 2.12

Таблица 2.12

Расчет затрат на приобретение оборудования

Наименование производителя	Расчет	Результат
ООО «РусАльянс»	300 000+104 000+350 000+290 000+820 000	1 864 000
ООО «Элемер»	280 000+102 000+370 000+310 000+790 000	1 852 000
ООО «Аналит»	260 000+100 000+360 000+300 000+800 000	1 820 000

По предварительным результатам можно сказать, что наиболее

выгодно купить оборудование у ООО «Аналит».

Определим, какова будет величина затрат на доставку и установку оборудования по каждому предприятию. Результаты представим в таблице 2.13

Таблица 2.13

Расчет затрат на доставку и установку оборудования

Наименование производителя	Расчет	Результат
ООО «РусАльянс»	$880*8+5100*5$	32 540
ООО «Элемер»	$670*10+5800*5$	35 700
ООО «Аналит»	$750*8+5500*5$	33 500

Результат расчетов показал, что доставка у ООО «Аналит» будет дороже на 1040 руб., чем у ООО «РусАльянс» и на 2200 руб. дешевле, чем у ООО «Элемер». Следовательно, оптимальным является вариант доставки от ООО «РусАльянс».

Выбор конечного поставщика позволит сделать расчет общих затрат. Для этого нам необходимо сложить затраты на покупку оборудования и затраты на его доставку и монтаж. Произведенные расчеты и результаты приведены в таблице 2.14

Таблица 2.14

Расчет общих затрат

Наименование производителя	Расчет	Результат
ООО «РусАльянс»	$1\ 864\ 000+32\ 540$	1 869 540
ООО «Элемер»	$1\ 852\ 000+35\ 700$	1 887 700
ООО «Аналит»	$1\ 820\ 000+33\ 500$	1 853 500

Таким образом, на основании полученных результатов можно сказать, что, несмотря на то, что доставка ООО «Аналит» оказалась не самой экономичной, ОАО «Ника» понесет наименьшие затраты, если приобретет оборудование именно у этого предприятия.

Предполагается, что реализация данного предложения позволит увеличить прибыль ОАО «Ника» на 1%. Тогда величина прироста прибыли будет равна:

$$228\ 792\ 000*0,01\% = 2\ 287\ 920\ \text{руб.}$$

Для оценки результативности внедренных предложений необходимо рассчитать экономическую эффективность затрат ОАО «Ника», которая выражается коэффициентом рентабельности. Он рассчитывается, как отношение прироста прибыли от внедрения конкретного результата к затратам на его создание по формуле:

$$R = \frac{\text{ПП}}{З} \times 100 \% \quad (2.3)$$

где: R – рентабельность затрат;

ПП – предполагаемый прирост валовой прибыли, руб.;

З – затраты на внедрение продукта, руб.

Как уже известно, предполагаемые затраты на приобретение нового оборудования в ОАО «Ника» составят 1 853 500 руб. Прирост валовой прибыли, рассчитанный как разница между ее предполагаемым и фактическим значениями равен 34 318 800 руб.

Отсюда следует:

$$R = \frac{2\,287\,920}{1\,853\,500} \times 100 = 123 \%$$

Следовательно, можно говорить об эффективности предлагаемых мероприятий, внедрение которых позволит с 1 рубля относительно небольшой общей суммы затрат получить экономический эффект в размере 123рублей.

Таким образом, для ОАО «Ника» нами был предложен ряд мероприятий, направленных на повышение прибыли предприятия. В результате обновления элементов главной линии производства сахара произойдут следующие изменения, которые повлияют на величину прибыли:

- снижение количества случайных поломок в 10-25 раз, что позволит сократить затраты на внеплановый ремонт;

- увеличение загрузки оборудования до 1,5 раза, следовательно, увеличение выпуска продукции;

- снижение случаев выпуска бракованной продукции до 10 раз;
- снижение себестоимости продукции до 30%.

Также это позволит повысить эффективность использования оборудования и его производительность, сократить время на переналадки, уменьшить аварийность и травматизм на производстве, наиболее полно задействовать имеющийся потенциал специалистов и рабочих.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты проведенного исследования позволили сделать вывод, что задачи, поставленные в работе, были решены:

1) Выявление и обобщение теоретических аспектов прибыли позволило сделать вывод, что прибыль – это экономическая категория, которая отражает чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования его дальнейшего развития. Экономическое содержание прибыли проявляется в выполняемых ею функциях. Основными методами управления прибылью выступают: метод прямого счета; метод поассортиментного планирования прибыли; нормативный метод; метод экстраполяции; аналитический метод.

Формирование прибыли на предприятиях агропромышленного комплекса имеют такие особенности как: зависимость от природно-климатического фактора, большое количество однотипных товаропроизводителей, сезонность производства и другие.

2) Организационно-экономическая характеристика ОАО «Ника» показала, что в 2014 году на предприятии произошло организационное изменение в виде реорганизации ОАО «Ника» в филиал ОАО «Валуйкисахар». Наблюдается ухудшение финансового положения предприятия с 2014 года по 2016 год. В этот период происходит замедление темпов роста выручки от продаж и себестоимости.

3) Результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности показали, что происходит сокращение суммы выручки от продаж, а также валовой прибыли. Были выявлены, влияющие на прибыль, недостатки: падение спроса на продукцию предприятия, снижение производственных мощностей в результате износа основных средств, увеличение управленческих и коммерческих расходов. В 2015 году произошел спад деловой активности предприятия. Это свидетельствует о том, что

предприятие нуждается в мероприятиях по совершенствованию путей формирования прибыли.

4) В качестве мер по совершенствованию путей формирования прибыли ОАО «Ника» были предложены следующие мероприятия:

- формирование портфельных акций;
- инвестирование в инновационную деятельность;
- размещение свободных денежных средств на депозитах;
- эмиссия ценных бумаг;
- реализация незадействованных основных средств;
- оптимизация прибыли за счет модернизации оборудования.

В результате обновления элементов главной линии производства сахара произойдут следующие изменения, которые повлияют на величину прибыли:

- снижение количества случайных поломок в 10-25 раз, что позволит сократить затраты на внеплановый ремонт;
- увеличение загрузки оборудования до 1,5 раза, следовательно, увеличение выпуска продукции;
- снижения случаев выпуска бракованной продукции до 10 раз;
- снижение себестоимости продукции до 30%.

Расчет экономической эффективности предложенного мероприятия говорит об эффективности предлагаемых мероприятий, внедрение которых позволит с 1 рубля относительно большой общей суммы затрат получить экономический эффект в размере 123 рублей.

Таким образом, проведенное исследование, полученные результаты и расчет эффективности предложенных мер, позволяет нам сделать вывод о целесообразности их внедрения и о достижении поставленной цели.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия [Текст]: / А. Е. Абрамов. – М: АКДИ «Экономика и жизнь», 2015.– 380 с.
2. Абрютин, М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: / М. С. Абрютин. – М.: Делон-Сервис, 2014. – 210 с.
3. Адамчук, А.М. Экономика предприятия: учебное пособие [Текст]: / А. М. Адамчук. – Старый Оскол: ООО «ГНТ», 2014.– 401 с.
4. Бакаев, А.С. Об отражении в отчете о прибылях и убытках сумм чрезвычайных расходов (доходов) [Текст]: // Бухгалтерский учет и налоги. – 2014. – №5. –С. 90.
5. Баканов, М.И. Теория экономического анализа: Учебник [Текст]: / М. И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 288 с.
6. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности [Текст]: / Л. А. Бернштейн. – М: Финансы и статистика, 2015. – 544 с.
7. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория:Учебник для вузов[Текст]: / Е.Ф. Борисов. – М.: Проспект, 2016. – 535 с.
8. Бочаров, В.В. Финансовый анализ [Текст]: / В. В. Бочаров – СПб.: Питер, 2016. – 240 с.
9. Васильев, М.И. Прибыль как важнейший индикатор эффективного развития предприятия [Текст]: // Аспирант и соискатель. – 2015. – № 3. – С. 20-31.
10. Волкова, О.Н. Функциональный подход в управлении затратами [Текст]: // Экономический анализ: теория и практика. – 2016. – № 6. – С. 33
11. Гиляровская, Л.Т. Экономический анализ [Текст]: / Л. Т. Гиляровская. –М.: ЮНИТИ, 2017. – 544 с.

12. Гиляровская, Л.Т. Анализ и оценка финансовой отчетности коммерческого предприятия [Текст]: / Л. Т. Гиляровская, А. А. Вехорева. – СПб, 2013.– 478 с.
13. Глухов, В.В. Финансовый менеджмент [Текст]: / В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов. – СПб, Специальная литература, 2013.– 373 с.
14. Грязнова, А.Г. Экономическая теория: Учебное пособие для вузов [Текст]: / А. Г. Грязнова, В. Е. Корольков, В. М. Соколинский. – М.: КноРус, 2016. – 462 с.
15. Добрынин, А.И. Экономическая теория: Учебник для вузов [Текст]:/ И.Д. Афанасьева, Л.С. Тарасевича. – СПб.: Питер, 2015. – 542 с.
16. Ефремова, А.А. Себестоимость от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов. – М.: Вершина, 2016. – 204 с.
17. Ефимова, О.В. Финансовый анализ [Текст]: /О. В. Ефимова. – М: Бухгалтерский учет, 2015. – 456 с.
18. Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. – М.: «Бухгалтерский учет», 2015. – 312 с.
19. Ионова, А.Ф. Финансовый анализ [Текст]: / А. Ф. Ионова, Н. Н. Селезнева. – М.: Проспект, 2016. – 623 с.
20. Ковалев, В.В. Прибыль: трактовка и виды [Текст]: // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2013. Сер. 8. № 4. С. 86-105.
21. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиции, анализ отчетности [Текст]: / В. В. Ковалев. –М: Финансы и статистика, 2016. – 411 с.
22. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры [Текст]: / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 377 с.
23. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник [Текст]: / В. В. Ковалев, О. Н. Волков. – М: Проспект, 2017. – 477 с.

24. Кондратова, М.Г. Основы управленческого учета [Текст]: / М.Г. Кондратова. – М.: «Финансы и статистика», 2011. – 202 с.

25. Крейнина, Н.М. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия [Текст]: // Я– бухгалтер. –2013.– № 12. – С.32-37.

26. Крейнина, Н.М. Финансовое состояние предприятия: методы оценки [Текст]: / Н. М. Крейнина. – М: Дело и Сервис. 2012. – 354 с.

27. Крылов, Э.И. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия [Текст]: / Э.И. Крылов, В.М. Власова, М.Г. Егорова. – М.: «Финансы и статистика», 2013. – 192с.

28. Крылов, Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции [Текст]: / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: «Финансы и статистика», 2015. – 716 с.

29. Крылов, Э.И. Маржинальный анализ себестоимости и прибыли [Текст]: / Э.И. Крылов, А.В. Мальцева, Л.М. Марцулевич. – СПб.: «СПбГУЭФ», 2014. – 117 с.

30. Лиференко, Г.Н. Финансовый анализ предприятия [Текст]: / Г.Н. Лиференко. – М.: Экзамен, 2016. – 156 с.

31. Ложкин, О.Б. Финансовый анализ эффективности и устойчивости бизнес-процесса [Текст]: / О.Б. Ложкин // Аудит и финансовый анализ. – 2014. – № 2. – С. 34-36.

32. Любушкин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия, учебное пособие для вузов [Текст]: / Н.П. Любушкина. – М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2014. – 471 с.

33. Любушкин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия [Текст]: / Н.П. Любушкин, В.Б. Лещева. В.Г. Дьякова. – М.: «ЮНИТИ», 2001. – 376 с.

34. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации [Текст]: / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2015.– 264 с.

35. Малич, В.А. Анализ финансовой деятельности предприятий и организаций [Текст]: / В.А. Малич. – СПб.: «СПбГУЭФ», 2013. – 186 с.
36. Мельник, М.В. Финансовый анализ: систем показателей и методика проведения [Текст]: / М.В. Мельник, В.В. Бердников. – М.: «Экономист», 2016. – 159 с.
37. Проданова, Н.А. Финансовый менеджмент: Учебное пособие [Текст]: / Н.А. Проданова. – Ростов н/Д: Феникс, 2016. – 336 с.
38. Раиций, К.А. Экономика предприятия: учебник для вузов [Текст]: / К.А. Раиций. – М.: «Маркетинг», 2016.– 639 с.
39. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд.[Текст]: / Г.В. Савицкая. – Минск: «Новое знание», 2015. – 688с.
40. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст]: / Г.В. Савицкая. – М: ИНФРА-М, 2017. –256 с.
41. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие [Текст]: / Г.В. Савицкая. – М: ИНФРА-М, 2017. – 256 с.
42. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ [Текст]: / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – М.: ЮНИТИ, 2014 –322с.
43. Сергеев, И.В. Экономика предприятия [Текст]: / И.В. Сергеев. –М.: Финансы и статистика, 2015. – 439 с.
44. Финансы предприятия: учебник для вузов [Текст]: / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.П. Павлова и др.; под ред. проф. Н.В. Колчиной. -2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. –447 с.
45. Финансы предприятия: учебник для вузов [Текст]: / Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова и др.: под ред. проф. Н.В. Колчиной. -3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.– 368 с.
46. Чернов, В.А. Анализ финансового состояния организаций [Текст]: / В.А. Чернов // Аудит и финансовый анализ. – 2017. – № 2.
47. Шеремет, А.Д. Финансы предприятия [Текст]: / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 512 с.

48. Шеремет, А.Д. Методика финансового анализа коммерческих организаций [Текст]: / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 237с.

49. Шмалян, Г. Основы и проблемы экономики предприятия [Текст]: / Г. Шмалянпер. с нем. / под ред. проф. А.Г. Прошнева. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 512 с.

50. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия: учебник [Текст]: / П.Н. Шуляк. – М.: Издательско-торговая корпорация «Данилов и К», 2014. – 712 с.

51. Юдина, Л.Н. Бухгалтерская отчетность организации как источник информации для финансового анализа [Текст]: // Журнал «Финансовый менеджмент». – 2015. – № 3.– С. 15-18.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Бухгалтерский баланс за 2014-2016 гг.

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.

Форма по ОКУД	Коды		
	0710001		
Дата (число, месяц, год)	31	12	2016
Организация: Открытое акционерное общество "Валуйкисахар"-Филиал	по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика "Сахарный завод "НИКА"	ИНН 3126000974		
Вид экономической деятельности: Производство сахара	по ОКВЭД 15.83		
Организационно-правовая форма / форма собственности: Представительства и / Частная собственность	по ОКФС / ОКФС 90 16		
Единица измерения: в тыс. рублей	по ОКЕИ 384		
Местонахождение (адрес): 643,309665,Белгородская обл,Волоконовский р-н,,Пятницкое п,Марсевой пр-кт,21,,			

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	в том числе:				
	Нематериальные активы	11101	-	-	-
	Приобретение (создание) нематериальных активов	11102	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	899 827	974 513	1 001 960
	в том числе:				
	Основные средства	11501	858 163	960 581	801 646
	Приобретение (строительство) основных средств	11502	39 159	12 817	107 178
	Оборудование к установке	11503	2 505	1 115	93 136
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	-	-	-
	в том числе:				
	Доли и акции	11701	-	-	-
	Долговые ценные бумаги	11702	-	-	-
	Предоставленные займы и депозиты	11703	-	-	-
	Прочие финансовые вложения	11704	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	1180	1 501	888	-
	Прочие внеоборотные активы	1190	6 865	-	-
	в том числе:				
	Расходы будущих периодов	11901	-	-	-
	Авансы выданные при строительстве (приобретении) объектов основных средств и нематериальных активов	11902	6 865	-	-
	Прочие внеоборотные активы	11903	-	-	-
	Итого по разделу I	1100	908 193	975 401	1 001 960
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	167 745	139 705	207 022
	в том числе:				
	Сырье и материалы	12101	126 005	93 765	175 290
	Готовая продукция и товары	12102	26 906	24 625	728
	Готовая продукция и товары отгруженные	12103	-	-	-
	Затраты в незавершенном производстве	12104	14 834	21 326	31 004
	Животные на выращивании и откорме	12105	-	-	-
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	1 356	1 357	1 763
	Дебиторская задолженность	1230	806 162	402 275	1 092 712
	в том числе:				

Продолжение приложения 1

Форма 0710001 с.2

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2016 г.	На 31 декабря 2015 г.	На 31 декабря 2014 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	-	-	5 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	19 244
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	-	-	80 541
	Итого по разделу III	1300	-	-	104 785
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	684 352
	Отложенные налоговые обязательства	1420	50 370	56 321	45 726
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	50 370	56 321	730 078
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1510	-	-	882 271
	Кредиторская задолженность	1520	1 820 667	1 444 453	582 866
	в том числе:				
	Расчеты с поставщиками и подрядчиками	15201	41 716	41 953	568 140
	Авансы полученные	15202	41	74	53
	Расчеты по налогам и взносам	15203	8 761	9 487	11 872
	Расчеты с персоналом	15204	5 777	5 158	2 432
	Расчеты с учредителями	15205	-	-	-
	Прочая кредиторская задолженность	15206	1 764 372	1 387 780	369
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	2 170
	Оценочные обязательства	1540	12 811	11 420	16 037
	Прочие обязательства	1550	-	403	9 190
	Итого по разделу V	1500	1 833 478	1 456 275	1 492 534
	БАЛАНС	1700	1 883 848	1 512 596	2 327 397

Руководитель



Мусатов Сергей

Николаевич

(расшифровка подписи)

31 декабря 2016 г.

Гречишникова Надежда

Ивановна

(расшифровка подписи)

Отчет о финансовых результатах за 2014-2016 гг.

Отчет о финансовых результатах за Январь - Декабрь 2016г.		Коды		
Дата (число, месяц, год)		0710002		
Форма по ОКУД		31	12	2016
Организация "Сахарный завод "НИКА"		по ОКПО		
Идентификационный номер налогоплательщика		ИНН 3126000974		
Вид экономической деятельности		по ОКВЭД 15.83		
Организационно-правовая форма / форма собственности		по ОКОПФ / ОКФС 90 16		
Представительства и филиалы / Частная собственность		по ОКЕИ 384		
Единица измерения: в тыс. рублей				

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016г.	За Январь - Декабрь 2015г.
	Выручка	2110	1 965 204	2 004 745
	Себестоимость продаж	2120	(1 736 412)	-1831983451
	Валовая прибыль (убыток)	2100	228 792	172 762
	Коммерческие расходы	2210	(94 123)	(61 959)
	Управленческие расходы	2220	(53 465)	(50 848)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	81 204	59 955
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	-	27
	Проценты к уплате	2330	-	(7 763)
	Прочие доходы	2340	38 458	37 427
	Прочие расходы	2350	(56 272)	(54 658)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	63 390	34 988
	Текущий налог на прибыль	2410	(21 490)	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	(1 390)	(838)
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	6 809	(8 200)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	613	364
	Прочее	2460	(1)	(1 088)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	49 321	26 064

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Декабрь 2016г.	За Январь - Декабрь 2015г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	49 321	26 064
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-



 Руководитель **Мусатов Сергей Николаевич**

 (подпись) (расшифровка подписи)

31 декабря 2016 г.

л
а
в



 Гречишникова Надежда Ивановна

 (подпись) (расшифровка подписи)

Продолжение приложения 2

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2015 г.Организация ФСЗ "Ника"

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической деятельности пищевая и перерабатывающая промышленностьОрганизационно-правовая форма форма собственностиОАО частнаяЕдиница измерения: тыс. руб.

Форма по ОКУД

Дата (число, месяц, год)

по ОКПО

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710002		
31	12	2015
3106000207		
15.83		
47	15	
384		

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За Январь - Декабрь 2015 г. ³	За Январь - Декабрь 2014 г. ⁴
	Выручка ⁵	2110	2004745	2246732
6	Себестоимость продаж	2120	-1831983	-2009815
	Валовая прибыль (убыток)	2100	172762	236917
6	Коммерческие расходы	2210	-61959	-41445
6	Управленческие расходы	2220	-50848	-49418
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	59955	146054
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	27	47
	Проценты к уплате	2330	-7763	-137666
	Прочие доходы	2340	37427	175211
	Прочие расходы	2350	-54658	-157320
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	34988	26326
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-7541
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	-838	20689
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	-8200	7452
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	364	-10961
	Прочее	2460	-1090	-
	Чистая прибыль (убыток)	2400	26062	372

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За Январь - Декабрь 2015 г. ³	За Январь - Декабрь 2014 г. ³
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода ⁶	2500	26062	372
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель

"28 февраля 2015 г.

Казноха А.А.

(расшифровка подписи)

Главный бухгалтер

(подпись)

Гречишникова Н.И.

(расшифровка подписи)

- Приложение
1. Указывается номер соответствующего пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках.
 2. В соответствии с Положением по бухгалтерскому учету "Бухгалтерская отчетность организации" ПБУ 4/99, утвержденным Приказом Министерства финансов Российской Федерации от 6 июля 1999 г. № 43н (по заключению Министерства юстиции Российской Федерации № 6417-П/К от 6 августа 1999 г. указанный Приказ в государственной регистрации не нуждается), показатели об отдельных доходах и расходах могут приводиться в отчете о прибылях и убытках общей суммой с раскрытием в пояснениях к отчету о прибылях и убытках, если каждый из этих показателей в отдельности несущественен для оценки заинтересованными пользователями финансового положения организации или финансовых результатов ее деятельности.
 3. Указывается отчетный период.
 4. Указывается период предыдущего года, аналогичный отчетному периоду.
 5. Выручка отражается за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов.
 6. Совокупный финансовый результат периода определяется как сумма строк "Чистая прибыль (убыток)", "Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода" и "Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) отчетного периода".

Организационная структура ОАО «Ника»

