

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Теоретические и методические аспекты анализа прибыли и ее налогообложения.....	6
1.1 Экономическая сущность прибыли предприятия и особенности ее формирования в современных условиях.....	6
1.2 Методы анализа прибыли от реализации продукции.....	10
1.3 Порядок формирования налоговой базы по налогу на прибыль производственных организаций.....	13
2 Анализ финансовых результатов ОАО «Солигаличского известкового комбината».....	18
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия	18
2.2 Анализ формирования, распределения и использования прибыли.....	23
2.3 Факторный анализ прибыли.....	28
3 Мероприятия по улучшению финансового состояния ОАО «Солигаличского известкового комбината»	32
Заключение.....	36
Список литературы	38
Приложения.....	40

ВВЕДЕНИЕ

Управление финансово-хозяйственной деятельностью организации требует соответствующего информационного обеспечения. Данные о финансовом положении организации являются его важнейшей составной частью. Такая информация пользуется наибольшим спросом среди различных ее пользователей и обязательно учитывается при принятии любых управленческих решений.

Поэтому достоверность информации о финансовом положении организаций, а также возможность ее получения в любой необходимый момент являются обязательными условиями в практике принятия управленческих решений в процессе их финансово-хозяйственной деятельности.

Важнейшей составной частью информации о финансовом положении организации являются данные о формировании финансовых результатов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности коммерческих организаций.

При этом в современных условиях хозяйствования в число

важнейших объектов
учетного наблюдения
выдвигается собственный
капитал, образующийся в
результате получения
организацией прибыли.

Для управления
финансовым состоянием
организации необходимо
предварительно провести
экономический анализ
его финансовой
деятельности. Финансовое
состояние представляет
собой совокупность
показателей, отражающих
наличие, размещение и
использование финансовых
ресурсов.

Финансовый
результат, т.е. прибыль –
это важнейший
показатель хозяйственной
деятельности любого
предприятия. Финансовый
результат хозяйственной
деятельности предприятия
определяется показателем
прибылей и убытков,

формируемых в течении
отчетного года.

На сегодняшний
день прибыль —
конечная цель и
движущий мотив
товарного производства
рыночной экономики.

Это основной
стимул и главный показатель эффективности любого предприятия. Проблема
прибыли и доходов остается важной и привлекает к себе внимание, как
практиков, так и теоретиков. Но все же главным вопросом остается загадка
природы прибыли, ее источник и механизм формирования. При
исследовании вопросов налогообложения прибыли изыскателей интересуют,
вопросы эффективного изъятия у предпринимателей доли прибыли в бюджет
государства без сокращения стимулов к производству.

Налог на прибыль имеет двойное значение: фискальное и
регулирующее.

Во-первых, налог является важным доходом бюджета, во-вторых, налог
на прибыль играет роль экономического инструмента регулирования
экономики. Действующий налог на прибыль предприятий и организаций в
России регулирующую роль выполняет слабо в силу неустойчивой
экономической ситуации в стране, а
также существования
слабой налогооблагаемой
базы.

Актуальность
данной темы
выражается в комплексном

изучении, измерении и
обобщении влияния
факторов на
результаты деятельности
предприятия путем
обработки специальными
приемами системы
показателей плана,
учета, отчетности и
других источников
информации с целью
повышения эффективности
функционирования предприятия.

Цель курсовой
работы - отразить и
проанализировать фактическое
состояние финансовых
результатов, а также
их налогообложение в
ОАО «Солигаличский известковый
комбинат»», и определить
пути их
повышения.

Задачи:

1.

Изучить теоретические и
методические аспекты
анализа прибыли и
ее налогообложения;

2.

Провести анализ
финансового состояния
ОАО «Солигаличский известковый
комбинат»»;

3. Изучить и
проанализировать налогообложение
прибыли;

4. Разработать
рекомендации по
совершенствованию управления
финансовыми результатами и
повышению их
эффективности.

Объектом
исследования является
ОАО «Солигаличский известковый
комбинат»» Солигаличского
района Костромской
области.

Предметом
исследования являются
операции по
формированию и использованию
финансовых результатов
деятельности конкретного
предприятия.

В процессе
написания дипломной
работы были

использованы такие методы исследования, как монографический, расчетно-конструктивный, описание, группировка, сравнение, аналитический и факторный анализ и др.

Теоретической и методологической основой проведения исследования явились законодательные акты, нормативные документы по вопросам бухгалтерского учета в Российской Федерации. При этом были использованы источники учебной литературы, методические материалы, периодическая литература.

В качестве информационной базы, в процессе написания курсовой работы, были использованы труды современных экономистов, исследовавших проблемы финансовых результатов, среди которых выделяются работы Донцовой Л.В., Ковалева А.М., Савицкой Г.В., Вахрина П.И. Турманидзе Т.У., Одинцов В.А., Маркарьян Э.А., а также других отечественных и зарубежных авторов, отчетная документация ОАО «Солигаличский известковый комбинат» за 2014-2016 гг.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ПРИБЫЛИ И ЕЕ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

1.1 Экономическая сущность прибыли предприятия и особенности ее формирования в современных условиях

Разница между общими доходами фирмы и общими издержками производства называется прибылью, которая определяется путем вычета из общей суммы продаж всех видов затрат: амортизации, зарплаты, процентов по ссудам и т.д. В этом случае прибыль называют чистым доходом.

В экономической литературе существует несколько определений прибыли, как экономической категории.

Одни экономисты считают, что прибыль это доход от нововведений, причем временный, как бы плата за риск, удачу. Другие характеризуют прибыль как «монопольный доход» в условиях естественного или умышленного дефицита ресурсов.

Если разница между общим доходом и издержками достаточно высока, в эту отрасль устремляются капиталы. Каждое предприятие

старается на
равные издержки
получить равную
среднюю прибыль,
продавая товары
или по
рыночным ценам,
или по
ценам производства
независимо от
сферы приложения
ресурсов [1].

В России

итоговым показателем
деятельности предприятия
является валовая
прибыль. Валовая
прибыль представляет
собой сумму
прибыли от
реализации продукции,
основных фондов,
иного имущества
предприятия и доходов
от нереализованных
операций, уменьшенных
на сумму
расходов по
этим операциям.

Прибыль от
реализации продукции
определяется как
разница между
выручкой от
реализации продукции
без налога

на добавленную стоимость и акцизов и затратами на производство и реализацию включаемых в себестоимость продукции. Доходы (расходы) нереализуемых операций включают доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, доходы по акциям, облигациям и иным ценным бумагам и другие доходы от операций, непосредственно не связанных с производством продукции.

Рентабельность характеризует прибыльность, доходность использования капитала. Росту рентабельности способствует снижение себестоимости продукции и рост прибыли. Одним из противодействующих факторов является увеличение акционерного капитала (наряду с удешевлением элементов постоянного капитала и т.д.).

Различают расчетную, текущую, нормативную, отраслевую и народнохозяйственную рентабельность.

Существует определенная последовательность для исчисления показателя рентабельности.

Сначала определяют
чистый доход,
затем стоимость
производственных фондов и
после этого —
норму рентабельности,
как отношение

чистого дохода к стоимости производственных фондов. Показатель рентабельности производства является основным показателем результативности деятельности предприятия [5].

Поэтому широко применяются следующие показатели рентабельности производства и продукции.

1.

Рост рентабельности продаж означает:

а)

рост цен при неизменном уровне издержек;

б)

снижение издержек при неизменных ценах.

Снижение спроса способствует снижению рентабельности продукции, что связано:

а) со

снижением цен

при неизменных

издержках;

б) с ростом

издержек при

неизменных ценах;

в) с

ростом издержек и

снижением цен [12].

2.

Рентабельность активов.

Активы представляют

для предприятия

итог баланса

на конец

отчетного периода,

включая стоимость

имущества предприятия,

средства и запасы

для уплаты

задолженности (материальная собственность,

инвестиции, «цена фирмы»,

патенты, торговая

марка, наличные

деньги, ценные, т.е. реинвестированные, бумаги, материально-

производственные запасы). Рентабельность активов отражает эффективность

использования всего имущества фирмы [14].

3. Рентабельность основного капитала. Основной капитал — это использованный основной капитал минус его амортизация на конец отчетного периода. Рентабельность основного капитала показывает эффективность использования основных фондов (фондоотдачу).

4. Рентабельность собственного капитала. Риск выражает эффективность использования капитала, инвестированного фирмой за счет собственных источников финансирования. Его динамика влияет на уровень котировки акций на фондовой бирже [9].

Все эти показатели в комплексе отражают действительную картину доходности (убыточности) фирмы, показывая затраты — объем производства — прибыль.

Теоретическая
база анализа
финансовых результатов
организации – принятая
для всех
организаций независимо
от формы
собственности единая
модель хозяйственного
механизма, основная
на формировании
прибыли в соответствии с
формой бухгалтерской
отчетности «Отчет о финансовых
результатах». Важнейший
источник формирования
прибыли – валовой
доход от
продаж.

В бухгалтерском
учете организаций
торговли валовой
доход от

продаж рассчитывают также по специальной методике как сумму торговой надбавки (наценки, накидки), приходящейся на реализованные товары.

Размер валового дохода от продаж в бухгалтерской и статистической отчётности называют валовой прибылью.

Существует пять основных показателей прибыли:

- валовая прибыль;
- прибыль от продаж;
- прибыль до налогообложения;
- прибыль от обычной деятельности;
- чистая (нераспределённая прибыль).

В соответствии с действующим положением прибыль, полученная организацией, распределяется в следующем порядке.

Прежде всего из нее вносится налог в бюджеты (федеральный, субъектов РФ и местные).

Для определения прибыли, облагаемой налогом, прибыль отчетного года уменьшается на сумму: доходов в виде дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию; доходов, полученных от долевого участия в деятельности других предприятий; доходов игорного бизнеса и видеосалонов; прибыли от посреднических операций; страховой деятельности и др.

По действующему законодательству прибыль облагается налогом по ставке 20%, из них сумма налога из прибыли по ставке 2 % перечисляется в федеральный

бюджет, а остальная
часть – в субъекты
РФ.

Основные
направления использования
прибыли следующие:
отчисления в резервный
капитал, образование
фондов накопления и
фондов потребления,
отвлечение на
благотворительные и другие
цели, в акционерных
обществах — выплата
дивидендов. Информация о
распределении прибыли
содержится в «Отчете о финансовых
результатах» и «Отчете об
изменениях капитала» в
расчете отчислений в
фонды. Соотношение
использования прибыли
на накопление и
потребление оказывает
влияние на
финансовое положение
предприятия [6].

Недостаточность
средств, направляемых
на накопление,

сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

Анализ использования прибыли выявляет, насколько эффективно распределялись средства на накопление и потребление.

Отрицательное воздействие одних факторов на прибыль способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других. Многообразие факторов не позволяет их четко ограничить, и обуславливает их группировку.

Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом экономических отношений, то наиболее важным представляется деление их на внешние и внутренние. Многообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации, которая в то же время имеет важное значение для определения основных направлений поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

Исходя из вышеизложенного, можно отметить, что целью анализа формирования, распределения и использования прибыли является оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент. Прибыль формируется под воздействием большого количества взаимосвязанных факторов, которые влияют на результаты деятельности предприятия разнонаправлено: одни – положительно, другие – отрицательно.

1.2 Методы анализа прибыли от реализации продукции

Специальный анализ помогает понять взаимоотношения между ценой изделия, объемом производства, переменными и постоянными затратами. Он позволяет сравнить различные варианты цен на продукцию и получение прибыли, а также отыскать наиболее выгодное соотношение между переменными, постоянными затратами, ценой и объемом производства продукции [9].

Достичь этого можно разными способами: снизить цену продаж и соответственно увеличить объем реализации; увеличить постоянные затраты и увеличить объем; пропорционально изменять переменные, постоянные затраты и объем выпуска продукции.

Иногда анализ соотношения затрат, объема производства и прибыли (CVP-анализ, cost-volume-profit) трактуют более

узко — как
анализ точки
безубыточности.

Под
точкой безубыточности
понимается та
точка объема
производства, в которой
затраты равны
выручке от
реализации всей
продукции, т. е. где
нет ни
прибыли, ни
убытков. Для
ее вычисления
можно использовать
три метода:
уравнения, маржинальной
прибыли и графического
изображения.

Метод
уравнения. В качестве
исходного уравнения
для анализа
принимают следующее
соотношение выручки,
издержек и прибыли:

Выручка — Переменные

затраты — Постоянные

затраты = Прибыль.

Если выручку

представить как

произведение цены

продажи единицы

изделия и количества

проданных единиц, а

затраты пересчитать

на единицу

изделия, то в

точке критического

объема производства

будем иметь:

$$Q_{кр} \times P - Q_{кр} \times VC -$$

$$FC = 0, \quad (1)$$

где: Q

$Q_{кр}$ — объем

производства продукции в

критической точке (количество

единиц);

P — цена

единицы продукции;

VC — удельные переменные затраты на единицу продукции;

FC — постоянные расходы.

Исходя из этого, определяем количество единиц продукции, которое необходимо продать, чтобы достигнуть критической точки:

$$Q_{\text{кр}} = \frac{FC}{P - VC}, \quad (2)$$

Маржинальная прибыль — это разность между выручкой от реализации продукции и переменными затратами, т. е. это определенная сумма средств, необходимая в первую очередь для покрытия постоянных затрат и получения прибыли предприятия. Маржинальную прибыль на единицу изделия можно также представить как разность между ценой реализации единицы товара и удельными переменными расходами.

Преобразование формулы (2) раскрывает связь объема продукции и относительного маржинального дохода:

$$Q_{\text{кр}} = \frac{FC}{P - VC} = \frac{FC}{P} \left[\frac{1}{1 - (VC/P)} \right] = \frac{FC}{P} \frac{1}{(1 - d)}, \quad (3)$$

где: d — относительный уровень удельных переменных расходов в цене продукта ($d = VC/P$);

$(1-d)$ — относительная маржинальная прибыль на единицу объема реализации.

Графический метод дает наглядное представление о CVP-анализе и сводится к построению комплексного графика «затраты — объем производства — прибыль».

В прямоугольной системе координат строится график зависимости затрат и дохода от количества единиц произведенной продукции (рисунок 1).

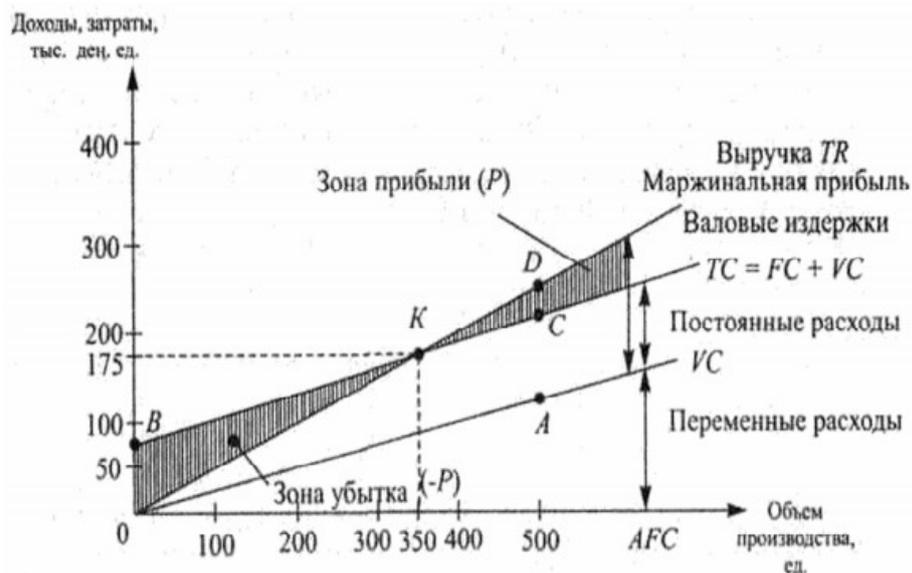


Рисунок 1 – График точки безубыточности

Основным финансовым показателем хозяйственной деятельности является балансовая прибыль.

В составе балансовой прибыли торговой организации основным (а во многих случаях единственным) элементом ее формирования является прибыль, полученная от производственной деятельности. Она представляет собой превышение суммы чистого дохода от реализации товаров (суммы реализованных торговых надбавок, уменьшенной на сумму налоговых платежей, осуществляемых за счет доходов) над суммой издержек обращения [3].

Балансовая прибыль от торговой деятельности находится в тесной взаимосвязи с показателями товарооборота, доходов и издержек обращения. Система этой взаимосвязи позволяет выявить роль отдельных факторов в формировании

прибыли от
реализации товаров.

С

использованием этой
системы можно
определить:

- объем

реализации товаров,
обеспечивающий безубыточную
торговую деятельность, т.е. «точку
безубыточности» («порог рентабельности»)
организации;

- плановую

сумму балансовой
прибыли от
реализации товаров
при заданных
плановых значениях
объема товарооборота,
доходов и издержек
обращения;

- необходимый

объем товарооборота
при заданной целевой сумме балансовой прибыли от реализации товаров —
«предел безопасности» («запас финансовой прочности») торговой
организации, т.е. размер возможного снижения объема товарооборота при
неблагоприятной конъюнктуре потребительского рынка, который позволяет
торговой организации осуществлять прибыльную деятельность.

1.3 Порядок формирования налоговой базы по налогу на прибыль производственных организаций

Налог на прибыль закреплен в главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации. Под экономическим содержанием налога на прибыль следует подразумевать основные составляющие налога, которые взаимосвязаны между собой и образуют единую систему налогообложения налогом на прибыль.

Налог на прибыль – непосредственно налог, налогоплательщиками которого признаются организации. Так, из положений статьи 246 НК РФ следует, что

налогоплательщиками налога

на прибыль

признаются российские

организации, иностранные

организации, осуществляющие

деятельность в Российской

Федерации через

постоянное представительство

или которые

получают доходы

от источников в

Российской Федерации.

При этом в

Налоговом кодексе

Российской Федерации

имеются отдельные

положения, предусматривающие

освобождение организаций

от уплаты

налога на

прибыль. Прежде
всего, это
возможность применения
организациями специальных
режимов налогообложения, к
которым относятся:
единый сельскохозяйственный
налог, единый
налог, связанный с
применением упрощенной
системы налогообложения,
единый налог
на вмененный
доход. Но,
применяя специальные
режимы налогообложения,
организациям следует
учитывать, что
при применении
специальных режимов
налогообложения имеются
ограничения, превышение
которых повлечет к
уплате и пересчете
не только
налога на
прибыль, но и
других налогов,
от которых
имелось освобождение [7].

Налог на прибыль в большой мере зависит от экономической конъюнктуры и учетной политики крупных компаний (по этой причине в федеративных государствах налог на прибыль корпораций обычно зачисляется в федеральный, а не региональный бюджет).

По сути, он уменьшает желаемый конечный результат любой хозяйственной деятельности - прибыль, саму цель предпринимательства.

Обязанность организации заплатить налог на прибыль возникает в том случае, когда есть объект налогообложения. Нет объекта - нет оснований для уплаты налога. Налог на прибыль считается одним из главных источников формирования бюджета государства [19].

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплательщиком. Однако необходимо учитывать, что данное законодательное определение прибыли как экономической категории для целей налогообложения, является производным от конкретной категории налогоплательщика:

1) для российских организаций - полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, которые определяются в

соответствии с главой 25

НК РФ;

2)

для иностранных
организаций, осуществляющих
деятельность в Российской
Федерации через
постоянные представительства, -
полученные через
эти постоянные
представительства доходы,
уменьшенные на
величину произведенных
этими постоянными
представительствами расходов,
которые определяются в
соответствии с главой 25

НК РФ;

3)

для иных
иностраных организаций -
доходы, полученные
от источников в
Российской Федерации и
определяемые в соответствии
со статьей 309
НК РФ .

Налоговая база –

это денежное

выражение прибыли,
подлежащей налогообложению. В
целях налогообложения
следует выделять
две категории
доходов и расходов:

-
доходы и расходы,
связанные с реализацией
товаров (работ, услуг);

-
внереализационные доходы и
расходы.

В случае
если в отчетном (налоговом)
периоде налогоплательщиком
получен убыток —
отрицательная разница
между доходами и
расходами, в данном
отчетном (налоговом) периоде
налоговая база
признается равной
нулю [13].

Базовая
ставка налога на прибыль организаций — 20%, из которых в федеральный
бюджет зачисляется 2%, а в бюджет соответствующего субъекта Российской
Федерации — 18% .

Также установлены специальные ставки: 0%, 9%, 10%, 13%, 15%.
Налоговым периодом по налогу признается календарный год. Отчетными

периодами по налогу признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

Отчетными периодами для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи исходя из фактически полученной прибыли, признаются месяц, два месяца, три месяца и так далее до окончания календарного года.

Расчет налоговой базы по налогу на прибыль производится с учетом плановых доходов и расходов. Определяется по формуле:

$$НБ = ДР + ВД - Р - ВР \quad (4)$$

где НБ - налоговая база по налогу на прибыль за период, облагаемая по ставке 20 процентов;

ДР - доходы от реализации за период;

ВД - внереализационные доходы за период;

Р - расходы, уменьшающие сумму доходов от реализации, за период;

ВР - внереализационные расходы за период .

Состав доходов определяется ст. 248 НК РФ и включает две группы доходов:

Первая группа — доходы от реализации, которыми признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, а также выручка от реализации имущественных прав, порядок определения и состав которых закреплены в ст. 249 НК РФ.

Вторая группа — внереализационные доходы.

Они перечислены в

ст. 250 НК

РФ и включают

поступления, не

связанные с выручкой

от реализации

товаров (работ, услуг), а

также имущественных

прав (прав на имущество налогоплательщика).

Согласно НК

РФ для

целей налогообложения

прибыли организация

вправе применять

один из

следующих двух

методов признания

доходов:

- Метод

начисления: доходы

признаются в том

отчетном (налоговом) периоде, в

котором они

имели место,

независимо от

даты фактического

поступления денежных

средств, иного

имущества (работ, услуг).

Датой реализации

товаров признается

день перехода

права собственности

на товары;

дата реализации

работ соответствует

дате подписания

документа, подтверждающего

передачу результатов
этих работ;
датой реализации
услуг является
день оказания
этих услуг.

Порядок определения
дат возникновения
внереализационных доходов
при методе
начисления регулируется п. 4-8
ст. 271 НК
РФ.

- Кассовый
метод: датой
получения дохода (как
от реализации,
так и внереализационного) —
признается день
поступления средств
на счета в
банках или в
каассу, день
поступления иного
имущества (работ, услуг), а
также день
погашения задолженности
перед плательщиком
иным способом.

Налогоплательщик уменьшает сумму полученных доходов на сумму произведенных расходов, группировка которых приведена в ст. 252 НК РФ.

1. К расходам, связанным с производством и реализацией продукции (товаров; работ; услуг), относятся:

- 1) материальные затраты;
- 2) затраты на оплату труда;
- 3) суммы начисленной амортизации по объектам основных средств и нематериальных активов;
- 4) прочие расходы, связанные с производством и реализацией, в том числе:

- арендные платежи за арендуемое имущество;
- сумма страховых взносов в государственные внебюджетные фонды, а также по социальному страхованию от несчастных случаев на производство («налога на травматизм») и др.

2 К внереализационным расходам относятся:

- 1) судебные расходы;
- 2) суммы уплаченных фирмой штрафов и пени, а также понесенных убытков или ущерба;
- 3) отрицательные курсовые разницы как результат переоценки денежных средств в кассе и на валютных счетах в банке, а также дебиторской задолженности согласно действующему валютному курсу;
- 4) суммы процентов, уплаченных кредитору или заимодавцу по договору займа;
- 5) расходы на услуги банков;
- 6) потери от стихийных бедствий и др.

Можно сказать, что анализ прибыли является одним из самых важных аспектом исследования деятельности. Таким образом, прибылью называется разница между общими доходами фирмы и общими издержками производства, которая определяется путем вычета из общей суммы продаж всех видов затрат: амортизации, зарплаты, процентов по ссудам и т.д. В этом случае прибыль называют чистым доходом. Прибыльность, доходность деятельности любой организации характеризует рентабельность. Росту рентабельности способствует снижение себестоимости продукции и рост прибыли.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ОАО «СОЛИГАЛИЧСКОГО ИЗВЕСТКОВОГО КОМБИНАТА»

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Открытое акционерное общество «Солигаличский известковый комбинат» (ОАО «СолИКом») расположено в Костромской области Солигаличском районе д. Туровка.

ОАО «СолИКом» является правопреемником государственного предприятия «Солигаличский известковый комбинат», зарегистрированного Администрацией Солигаличского района, Костромской области в соответствии с постановлением № 277 Главы самоуправления от 18 июня 2002 года.

Основными держателями акций предприятия являются:

- ЗАО «Солиз» (74%

акций, его

учредителями являются

инженерно-технические работники,

кадровые рабочие и

ветераны комбината);

-

ОАО «Фосагро» (25,5% акций);

- 0,5 %

акций предприятия

принадлежит физическим

лицам.

Информация

по акционерам

ОАО "Соликом" (реестр акционеров)

ведется юрисконсультom.

ОАО «СолИКом» является
один из
крупнейших производителей
известной строительной
негашеной комовой,
порошка минерального
для асфальтобетонных
смесей, муки
известняковой (доломитовой).

Основным
видом деятельности
общества является
производство извести.

Управление предприятием
осуществляется в соответствии с
Уставом. Организационная
структура общества
представлена на
рисунке 2.

Для
управления производством,
снабжением и сбытом
создан административно -
управленческий отдел,
представляющий все
необходимые для
работы службы (Приложение 1).
Для осуществления

своей деятельности
комбинат имеет
все необходимые
лицензии и разрешения.

Рисунок 2 - Организационная структура ОАО «СолИКом»

В
соответствии с бухгалтерской
учётной политикой
учет в организации
ведет самостоятельная
бухгалтерская служба
как структурное
подразделение, возглавляемое главным бухгалтером. Ответственность за

организацию бухгалтерского учета, соблюдение законодательства при выполнении хозяйственных операций несет руководитель организации. Ответственность за формирование учетной политики, ведение бухгалтерского учета, своевременное представление полной и достоверной бухгалтерской отчетности несет главный бухгалтер.

Бухгалтерский учет ведется по журнально-ордерной системе. Регистры бухгалтерского учета ведутся на бумажных носителях с использованием специализированной программы 1С: Предприятие - 8.0.

В соответствии с налоговой учётной политикой в составе амортизируемого имущества учитываются объекты, соответствующие требованиям статей 256 и 257 Налогового кодекса РФ, срок эксплуатации которых превышает 12 месяцев. Объекты, вводимые в эксплуатацию в 2013 году, учитываются в качестве амортизируемого имущества, если их первоначальная стоимость превышает 40 000 рублей.

Особенностью деятельности ОАО «СолИКом» является не только получение прибыли, но также и поощрение и мотивация труда всех работающих на предприятии. Данное направление весьма важно, так как только имея дружный и сплоченный коллектив можно спокойно и без потерь преодолеть негативные последствия

влияния внешней
политической и экономической
среды, ослабить
влияние конкурентов.

Формирование более
полной картины
состояния экономики
предприятия способствует
анализ размеров
производства и основных
экономических показателей
деятельности предприятия.
Для этого
необходимо ознакомиться с
размерами самого
предприятия.

**Таблица 1 - Параметры и основные экономические показатели развития
ОАО «СолИКом» за 2014-2016 гг.**

Показатели	2014 г.	2015г.	2016г.	Отклонен ия
Выручка от реализации продукции, товаров, работ,услуг, тыс. руб.	537120	564573	638952	101832
Основные средства, тыс. руб.	89074	94564	99764	10690
Среднегодовая численность работников, чел.	329	335	349	20
Полная себестоимость реализованной продукции, тыс. руб.	490703	510230	458315	-32388
Прибыль, тыс.руб.	9469	11420	48947	39478
Уровень рентабельности, %	1,93	2,24	10,68	8,75

На
протяжении рассматриваемого
периода наблюдается
увеличение выручки

предприятия на
2898978тыс.руб. или
на 19%, что
говорит о функционировании
предприятия. На
фоне увеличения
полученной выручки,
произошло уменьшение
ее себестоимости
на 6,6% или
32388тыс.руб., что
характеризуется эффективностью
производства.

Стоимость
основных средств
увеличилась в 2016г. по
сравнению с 2014г. на
10690тыс.руб., в результате
ввода в эксплуатацию
нового оборудования.

За счет
расширения производства,
на предприятии
увеличилось и количество
сотрудников на
20чел.

На
фоне увеличения производства, наблюдается положительная тенденция

прибыли, которая увеличилась к 2016г. в 5 раз, по сравнению с 2014г. и составила 48947 тыс.руб.

В связи с этим рентабельность также увеличивалась и к 2016г. составила 10,68%, что больше чем в 2014г. на 8,47%. Таким образом, предприятию необходимо проводить мероприятия по наращиванию его рентабельности и увеличения прибыли. Данный показатель отражает эффективность производственной и коммерческой деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с 1 рубля продаж.

На основании данных приведенной таблицы однозначно можно сказать, что предприятие набирает темп роста своего производства.

В целом показатели выручки и прибыли ОАО «СолИКом» за 2014-2016 гг. свидетельствуют об увеличении масштабов деятельности организации вследствие увеличения спроса на услуги.

На рисунке 3 представлена динамика объем проектных работ, и затрат на реализацию за 2014-2016 гг.

На приведенном рисунке прослеживается тенденция одновременного роста затрат на реализацию вследствие роста выручки за период 2014-2015гг., это свидетельствует не только о возросших потребностях предприятия, но и о влиянии инфляционных процессов. В 2016г. на фоне увеличения выручки наблюдается уменьшение суммы затрат, это говорит об умении предприятия экономить ресурсы, даже при увеличении объемов производства.

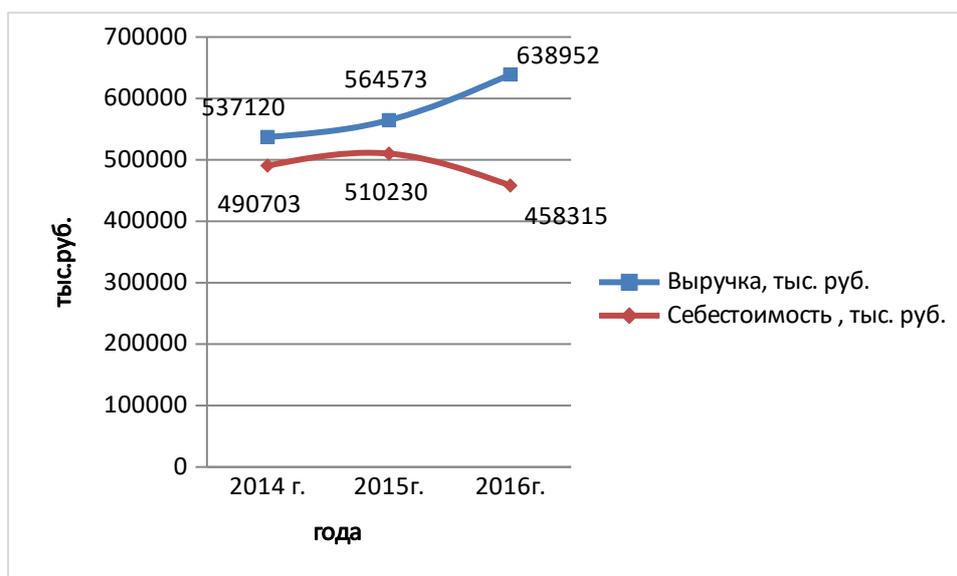


Рисунок 3 - Динамика объем проектных работ, и затрат на реализацию за 2014-2016 гг.

Очень важную роль в экономическом анализе деятельности предприятия играет анализ ликвидности баланса. Ликвидность предприятия - это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств (перевод активов в денежную наличность) и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Проанализируем активность баланса в ОАО «СолИКом», путем сравнения активов, сгруппированных по степени их ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированных по срокам их погашения в таблице 2.

При определении ликвидности баланса группы актива и пассива сопоставляются между собой.

- 2014 год – (A1 < П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4);
- 2015 год – (A1 < П1, A2 > П2, A3 > П3, A4 < П4);
- 2016 год – (A1 < П1, A2 > П2, A3 < П3, A4 < П4).

ОАО «СолИКом» имеет платежный недостаток абсолютно ликвидных активов за весь период исследования, самый высокий показатель приходится на 2014г. – 23821тыс.руб., самый низкий на 2015г. -6329тыс.руб.

Таблица 2 - Абсолютные показатели ликвидности баланса ОАО «СолИКом» за 2014-2016 гг., тыс.руб.

Группы активов и пассивов		2014 г.	2015г.	2016г.
Актив				
Абсолютно ликвидные активы А ₁		23821	6329	19408
Быстрореализуемые активы А ₂		19838	23469	49684
Медленнореализуемые активы А ₃		36889	38962	40102
Труднореализуемые активы А ₄		142507	172286	210417
Пассив				
Наиболее срочные обязательства П ₁		51949	59111	46523
Краткосрочные обязательства П ₂		7231	6640	7121
Долгосрочные обязательства П ₃		0	0	41725
Постоянные пассивы П ₄		163875	175295	224242
Баланс		223055	241046	319611
Платежный излишек (+), недостаток (-)				
Год	А ₁ – П ₁	А ₂ – П ₂	А ₃ – П ₃	А ₄ – П ₄
2014г.	-28128	12607	36889	-21368
2015г.	-52782	16829	38962	-3009
2016г.	-27115	42563	-1623	-109194

Соотношение медленно реализуемых активов с долгосрочными пассивами отражает перспективную ликвидность. Перспективная ликвидность представляет собой прогноз платежеспособности предприятия на основе сравнения будущих поступлений и платежей. ОАО «СолИКом» по данному виду ликвидности баланса имеет платежный недостаток только в 2016г. в сумме 1623тыс.руб.

Сопоставление итогов четвертой группы по активу и пассиву (труднореализуемых активов с постоянными пассивами) позволяет сделать вывод, что у предприятия достаточное количество собственных оборотных средств за весь период исследования.

Из выше сказанного можно сделать вывод, что баланс ОАО «СолИКом» является неликвидным.

2.2 Анализ формирования, распределения и использования прибыли

Анализ формирования, распределения и использования прибыли проводится в несколько этапов:

1. анализируется прибыль по составу и динамике;

2. анализируется формирование чистой прибыли и влияние налогов на прибыль;

3. дается оценка эффективности распределения прибыли в фонд накопления и потребления;

4. анализируется использование прибыли фонда накопления и фонда потребления.

Анализ

начинается с оценки динамики показателей балансовой прибыли за отчетный период. При этом сравниваются основные финансовые показатели за прошлый и отчетный периоды, рассчитываются отклонения от базовой величины показателей и выясняется, какие показатели оказали наибольшее влияние на балансовую прибыль.

Выручка от продажи товаров в ОАО «СолИКом» определяется «по оплате», т.е. по

мере их
оплаты в полном
объеме по
договорной стоимости.

После формирования
балансовой прибыли
предприятие уплачивает
налоги в бюджет
государства, а оставшаяся,
часть прибыли
остаётся в распоряжении
предприятия.

Для
анализа и оценки
уровня и динамики
показателей прибыли
составляется таблица, в
которой используются
данные бухгалтерской
отчетности из «Отчета о
финансовых результатах».

Анализ представлен в
таблице 3.

Как
видно из
таблицы 3 значения
валовой прибыли ОАО «СолИКом» за анализируемый период времени с
каждым годом увеличиваются и никаких изменений в сторону уменьшения
не наблюдается. В 2016г. она увеличилась по сравнению с 2014г. на 101832

тыс. руб. и составила 638952тыс. руб., что привело также к соответствующему увеличению прибыли, оставшейся в распоряжении организации.

Значения прибыли от продаж и прибыли до налогообложения увеличиваются. Прибыль от продаж в 2016г. выросла относительно 2014г., на 41736 тыс. руб., что вызвано увеличением объема продаж и расширением ассортимента.

Таблица 3 – Динамика показателей прибыли ОАО «СолиКом» за 2014-2016гг., тыс.руб.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Абсолютное отклонение, +/-
Выручка	537120	564573	638952	101832
Себестоимость продаж	490703	510230	458315	-32388
Валовая прибыль	46417	54343	180637	134220
Коммерческие расходы	3379	3810	95863	92484
Прибыль от продаж	43038	50533	84774	41736
Проценты к получению	550	530	0	-550
Проценты к уплате	0	0	2091	2091
Прочие доходы	2673	1640	3628	955
Прочие расходы	28012	31269	21087	-6925
Прибыль до налогообложения	18249	21434	65224	46975
Текущий налог на прибыль	7190	9919	14624	7434
Изменение отложенных налоговых обязательств	0	0	1725	1725
Изменение отложенных налоговых активов	1590	95	72	-1518
Чистая прибыль	9469	11420	48947	39478

Прибыль от продаж равна сумме валовой прибыли за минусом постоянных расходов отчетного периода. Постоянные расходы включают в себя коммерческие и управленческие расходы предприятия.

При рассмотрении значений коммерческих расходов ОАО «СолиКом» видно, что на протяжении анализируемого периода они увеличиваются. Прирост их составил в 2016г. – 92484тыс. руб. Это говорит о том, что с каждым годом расходы, связанные с коммерческой деятельностью ОАО «СолиКом» увеличиваются.

Выручка от реализации товаров, услуг, работ растет медленнее, чем прибыль от реализации товаров, работ, услуг. Это свидетельствует об относительном уменьшении себестоимости продукции.

Из таблицы 3 видно, что сумма налогооблагаемой прибыли увеличилась в основном за счет увеличения прибыли от реализации продукции (услуг) и за счет оплаты заказчиками выполненных работ прошлого года.



Рисунок 4 – Уплаченный налог на прибыль ОАО «СолИКом» за 2014-2016 гг.

Увеличение налога на прибыль ОАО «СолИКом» в период 2014-2016гг. обусловлено увеличением масштабов производства и деловой активности.

Чистая прибыль распределяется в соответствии с Уставом предприятия.

За счет чистой прибыли создаются фонды накопления, потребления, часть прибыли направляется на пополнение собственного оборотного капитала. В процессе формирования и использования фондов специального назначения за счет прибыли реализуется ее стимулирующая роль.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом.

Так, на ОАО «СолИКом» из чистой прибыли образуются фонды: накопления, потребления, социальной сферы.

Таблица 4 – Данные об использовании чистой прибыли ОАО «СолИКом» за 2014 – 2016 гг., тыс. руб.

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	Абсолютное отклонение, +,-
Чистая прибыль, тыс.руб.	9469	11420	48947	39478
Распределение чистой прибыли (тыс.руб.):				
в фонд накопления	1420,35	2284	12236,8	10816,4
в фонд потребления	5681,4	5710	26920,9	21239,5
в фонд социальной сферы	946,9	1142	4894,7	3947,8
Доля в чистой прибыли, %				
фонд накопления	15	20	25	10
фонд потребления	60	50	55	-5
фонд социальной сферы	10	10	10	0

Далее, рассмотрим влияние факторов на отчисления в фонды.

Изменение отчислений в фонды специального назначения за счет изменения чистой прибыли можно рассчитать по формуле:

$$\Delta\Phi(\Pi) = \Delta\Pi_{\text{ч}} \times K^0,$$

где $\Delta\Phi(\Pi)$ – приращение фонда за счет изменения чистой прибыли;

$\Delta\Pi_{\text{ч}}$ – приращение суммы чистой прибыли;

K^0 – коэффициент отчислений от чистой прибыли в соответствующий фонд.

Для этого прирост чистой прибыли за счет каждого фактора умножаем на базисный коэффициент отчислений в соответствующий фонд.

$$\Delta\Phi_{\text{н}}(\Pi)_{2014} = (11420-9469) \times 15\% = 292,65 \text{ – фонд накопления;}$$

$$\Delta\Phi_{\text{п}}(\Pi)_{2014} = (11420-9469) \times 60\% = 1170,6 \text{ – фонд потребления;}$$

$$\Delta\Phi_{\text{с}}(\Pi)_{2014} = (11420-9469) \times 10\% = 195,1 \text{ – фонд социальной сферы;}$$

$$\Delta\Phi_{\text{н}}(\Pi)_{2015} = (48947-11420) \times 20\% = 7505,4 \text{ – фонд накопления;}$$

$$\Delta\Phi_{\text{п}}(\Pi)_{2015} = (48947-11420) \times 50\% = 18763,5 \text{ – фонд потребления;}$$

$$\Delta\Phi_{\text{с}}(\Pi)_{2014} = (48947-11420) \times 10\% = 3752,7 \text{ – фонд социальной сферы.}$$

На размер отчислений в фонды оказывают влияние изменения коэффициента отчислений от чистой прибыли. Уровень его влияния рассчитывается по формуле:

$$\Delta\Phi(K) = (K^1 - K^0) \times П_ч^1,$$

где $\Delta\Phi(K)$ – приращение фонда от изменения коэффициента отчислений;

K^1, K^0 – фактический и базисный коэффициенты отчислений в фонды;

$П_ч^1$ – чистая прибыль за отчетный период.

$\Delta\Phi_n(K)_{2014} = (0,20-0,15) \times 11420 = 571$ – фонд накопления;

$\Delta\Phi_p(K)_{2014} = (0,50-0,60) \times 11420 = -1142$ – фонд потребления;

$\Delta\Phi_c(K)_{2014} = (0,10-0,10) \times 11420 = 0$ – фонд социальной сферы;

$\Delta\Phi_n(K)_{2015} = (0,35- 0,20) \times 48947 = 2447,35$ – фонд накопления;

$\Delta\Phi_p(K)_{2015} = (0,55 - 0,50) \times 48947 = 2447,35$ – фонд потребления;

$\Delta\Phi_c(K)_{2015} = (0,10 - 0,10) \times 48947 = 0$ – фонд социальной сферы.

Из приведенных расчетов следует, что на увеличение суммы отчислений в фонд накопления повлияло увеличение коэффициента отчислений на 571 тыс. руб. в 2015г., а на фонд потребления повлияло уменьшение коэффициента отчислений на 1142 тыс. руб. в 2015г., и увеличение коэффициента на 2447,35 тыс. руб. в 2016г. На увеличение суммы отчислений в фонд социальной сферы повлияло увеличение коэффициента отчислений на 571 тыс. руб. в 2015г. За счет влияния чистой прибыли отчисления в фонд накопления увеличились на 292,65 тыс. руб. в 2015г., и на 7505,4тыс. руб. в 2016г.

Соотношение использования прибыли на накопление и потребление, оказывает влияние на финансовое положение предприятия. Недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

В ОАО «СолИКом» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и накопления. Объем средств, направляемых на накопление, поддерживает рост оборота, на предприятии нет потребности в заемных средствах.

2.3 Факторный анализ прибыли

Прибыль от реализации - разница между выручкой от реализации продукции и ее полной себестоимостью с учетом расходов на реализацию. Прибыль от реализации продукции обычно занимает большой удельный вес в чистой прибыли с/х предприятий [6]

На величину прибыли организации оказывают влияние разные факторы. Все эти факторы воздействуют на финансово-хозяйственную деятельность организации. Одни из них оказывают прямое влияние и их воздействие можно довольно точно определить с помощью методов факторного анализа. А другие оказывают косвенное влияние через какие-либо показатели. В данном случае величину воздействия можно определить только с определенной долей вероятности или вообще невозможно.

На прибыль от продаж влияют 3 фактора:

- 1) выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) (В);
- 2) себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (С);
- 3) коммерческие расходы (КР);

$$П п = В - С - КР,$$

Для определения влияния различных факторов на прибыли от продаж необходимо провести факторный анализ (таблица 5).

Таблица 5- Динамика факторов влияющих на прибыль ОАО «СолИКом» за 2014 – 2016 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	Годы			Отклонение		Уровень в % к выручке			Отклонение уровня в %	
	2014г.	2015г.	2016г.	2015/2014	2016/2015	2014 г.	2015г.	2016г.	2015/2014	2016/2015
Выручка от продажи товаров, работ, услуг	537120	564573	638952	27453	74379	100	100	100	0	0
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	490703	510230	458315	19527	-51915	91,36	90,37	71,73	-0,98	-18,65

Коммерческие расходы	3379	3810	95863	431	92053	0,63	0,67	15,00	0,05	14,33
Прибыль (убыток) от продаж	43038	50533	84774	7495	34241	8,01	8,95	13,27	0,94	4,32

Факторная модель прибыли от реализации отдельных видов продукции имеет вид:

$$\Pi = B - C - KР,$$

Найдем значение прибыли от продаж при двух разных условиях.

1) За 2015г.:

$$\Delta\Pi_{2014} = 537120 - 490703 - 3379 = 43038 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{\text{усл1}} = 564573 - 490703 - 3379 = 70491 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{\text{усл2}} = 564573 - 510230 - 3379 = 50964 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{2015} = 564573 - 510230 - 3810 = 50533 \text{ тыс.руб.}$$

2) За 2016г.:

$$\Delta\Pi_{2015} = 564573 - 510230 - 3810 = 50533 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{\text{усл1}} = 638952 - 510230 - 3810 = 424912 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{\text{усл2}} = 638952 - 458315 - 3810 = 176827 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{2016} = 638952 - 458315 - 95863 = 84774 \text{ тыс.руб.}$$

Расчет влияния факторов на изменение суммы прибыли по отдельным видам продукции произведем способом цепной подстановки:

1) За 2015г.:

$$\Delta\Pi_{\text{общ}} = \Pi_о - \Pi_б = 50533 - 43038 = 7495 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_в = \Pi_{\text{усл1}} - \Pi_б = 70491 - 43038 = 27453 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_с = \Pi_{\text{усл2}} - \Pi_{\text{усл1}} = 50964 - 70491 = -19527 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{\text{кр}} = \Pi_о - \Pi_{\text{усл2}} = 50533 - 50964 = -431 \text{ тыс.руб.}$$

2) За 2016г.:

$$\Delta\Pi_{\text{общ}} = \Pi_о - \Pi_б = 84774 - 50533 = 34241 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_в = \Pi_{\text{усл1}} - \Pi_б = 424912 - 50533 = 374379 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_с = \Pi_{\text{усл2}} - \Pi_{\text{усл1}} = 176827 - 424912 = -248085 \text{ тыс.руб.}$$

$$\Delta\Pi_{\text{кр}} = \Pi_0 - \Pi_{\text{усл.2}} = 84774 - 176827 = -92053 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, прибыль от продаж увеличилась в 2016г. по сравнению с 2015г. на 34241 тыс. руб., в том числе за счет:

- увеличения выручки. Увеличение количества реализуемой продукции привело к увеличению выручки в отчетном периоде на 74379 тыс. руб., за счет чего прибыль от продаж увеличилась на 374373 тыс. руб.;

- уменьшения себестоимости. Себестоимость в 2015г. увеличилась на 19527 тыс. руб., а уровень ее по отношению к выручке от продажи уменьшился на 0,98%. Увеличение себестоимости привело к сокращению суммы прибыли от продаж на 55328 тыс. руб. В 2016г. себестоимость сократилась на 51915 тыс. руб., а уровень ее по отношению к выручке от продажи уменьшился на 18,65%. Уменьшение себестоимости привело к уменьшению суммы прибыли от продаж на 248085 тыс. руб.;

- увеличения коммерческих расходов. Таким образом, перерасход по коммерческим расходам в отчетном периоде, повышение их уровня на 0,05% в 2015г. и повышение на 14,33% в 2016г. привело к увеличению суммы прибыли от продаж на 92053 тыс. руб. в 2016г.

В таблице 6 представлено влияние факторов на прибыль от продаж.

Таблица 6 – Изменение прибыли от факторов ОАО «СолиКом» за 2014 – 2016гг., тыс. руб.

Показатель	2015г.	2016г.	Темп роста, %
Выручка	+27453	+374379	+1363,7
Себестоимость	+19527	-248085	-1270,5
Коммерческие расходы	-431	-92053	+21358
Прибыль	50533	84774	+167,7

Исходя из факторного анализа, можно сделать вывод, что под влиянием факторов прибыль увеличилась на 50533 тыс. руб. в 2015г., и на 84774 тыс. руб. Такие изменения произошли в основном за счет увеличения выручки, темп роста которой составил 1363,7%.

3.МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОАО «СОЛИГАЛИЧСКОГО ИЗВЕСТКОВОГО КОМБИНАТА»

В своей деятельности ОАО «СолИКом» стремится достичь максимума прибыли, а это, в свою очередь, на прямую зависит от эффективности деятельности организации. Эффективность предприятия определяется способом производства и его эффективностью. Существуют различные направления повышения эффективности производства:

- научно-технический прогресс. Естественно, что при внедрении новых технологий на предприятии снизятся затраты на производство единицы товара и через экономию возрастет прибыль и эффективность;

- ресурсосбережение и модернизация оборудования;

- привлечение максимального объема инвестиций и их экономное и рациональное использование;

- повышение качества продукции и как следствие

увеличение объема
продаж;
- эффективность
управленческого фактора (исследований,
разработок и политики
фирмы).

С последним
фактором тесно
соприкасается наука
маркетинг, хотя
все факторы
должны находиться
во взаимодействии.
Использование разработок
научно-технического прогресса в
торговле приводит к
значительным успехам в
области повышения
прибыли и снижения
затрат. Новые
виды упаковок,
позволяющих продлить
срок годности
товара, новые
материалы для
изготовления самих
товаров и их
упаковки, новые
способы рекламы
товаров, все

это помогает
как можно
более полно
удовлетворить спрос
населения, что
ведет к увеличению
товарооборота.

В области
рационализации использования
ресурсов немаловажную
роль играет
планирование деятельности
предприятия. Торговые
предприятия сегодня
не в состоянии
за один
год решить
вопросы пополнения
собственных оборотных
средств финансирования
капитальных вложений в
основные фонды и
постоянного использования инноваций. Поэтому каждое из них должно знать
свои временные возможности по решению указанных и других
экономических проблем. Достижение этих целей требует определенной
величины финансовых ресурсов, основным источником которых является
прибыль (каждому понятно, что и заемные средства можно возратить также
за счет полученной прибыли).

В результате приведенных данных по упорядочиванию перспективных
целей, видно, что в ОАО «СолИКом», в условиях рыночных отношений,

получение прибыли становится более приоритетной задачей. Получение прибыли является важным условием при достижении остальных целей, выходящих вперед в различные периоды деятельности предприятия. Но при этом, получение прибыли, не должно закрывать и другие цели развития ОАО «СолИКом».

Таблица 7-Ранжирование перспективных целей в ОАО «СолИКом»

Наименование основных целей	Оценка цели	
	Ранг	%
1. Прибыльность	1	89
2. Рост	2	82
3. Доля рынка	3	66
4. Социальная ответственность	4	65
5. Благополучие работников	5	62
6. Качество продукции и услуг	6	60
7. Научные исследования и разработки	7	54
8. Диверсификация	8	31
9. Производительность	9	50
10. Финансовая стабильность	10	49
11. Ресурсное обеспечение	11	39
12. Развитие системы менеджмента	12	35
13. Превращение в международную компанию	13	29
14. Консолидация	14	17
15. Прочие цели	15	18

Прибыль – это цель предприятия, к которой оно должно стремиться. Определение миссии предприятия, как извлечение прибыли, ограничивает возможность руководства предприятия изучать допустимые альтернативы при принятии решения. На основе этого, многие ключевые факторы, могут остаться в стороне, и следующие решения могут привести к низкому уровню эффективности предприятия.

С каким стремлением руководство предприятия, будет участвовать при формулировке целей и в какой степени они будут отражать ценности

руководства и цели
предприятия, с такое
отдачей и будет
происходить процесс
стратегического управления, т.е.
будет он
успешным или
нет, зависит
от руководства
самого предприятия.

Из приведенных
положений ясно,
что ОАО «СолИКом»
необходима информация о
возможностях получения
прибыли с упреждением
на несколько (2-5)
лет и об
ожидаемом ее
объеме на
предстоящий период (квартал,
полугодие, 9 месяцев и
год). Соответственно
этому торговые
предприятия прогнозируют
прибыль на 3-4
года и разрабатывают
планы на
предстоящий период.

Эту работу
необходимо делать
также и для
того, чтобы
сориентироваться в своих
отношениях с налоговыми
службами.

Привлечение
инвестиций позволит
ОАО «СолИКом» восполнить
недостающие ресурсы
для формирования
основных и оборотных
средств.

Немаловажным
фактором в формировании
прибыли является
человеческий фактор.
Управление персоналом
включает многие
составляющие. Среди
них: кадровая
политика, взаимоотношения в
коллективе, социально-психологические
аспекты управления.

Ключевое же
место занимает
определение способов
повышения производительности,

путей роста

творческой инициативы, а так же стимулирование и мотивация работников. Получение нового места работы, а так же изменение привычных условий деятельности стимулирует работника, вызывает в нем желание проявить себя с лучшей стороны. Не получив возможности почувствовать себя необходимым, самостоятельным работником, которому доверяют и которого уважают, он разочаровывается в своей работе. При этом, даже просто с экономической точки зрения, люди являются чрезвычайно дорогим ресурсом, а, следовательно, должны использоваться с максимальной эффективностью.

В качестве предложений по повышению прибыли и рентабельности для ОАО «СолИКом» можно выделить:

- совершенствование работы с поставщиками товаров;
- организация работы на заказ;
- организация работы по обновлению продукта (работы, услуг).

Совершенствование работы с поставщиками заключается в том, чтобы заключить с рядом поставщиков долгосрочные контракты, при этом достигается снижение закупочных цен. Также при расчетах с поставщиками целесообразно использовать факторинг, который позволяет увеличивать средства в обороте по сравнительно невысокой цене.

Организация работы на заказ позволит в большей мере удовлетворять запросы клиентов, так как ряд комплектующих продукта не пользуются постоянным спросом, но потребность в них все же есть. При организации работы под заказ возможно привлечение дополнительных клиентов.

Организация работы по обновлению продукта (работы, услуг), позволит также увеличить число клиентов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью анализа формирования, распределения и использования прибыли является оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент. Прибыль формируется под воздействием большого количества взаимосвязанных факторов, которые влияют на результаты деятельности предприятия разнонаправлено: одни – положительно, другие – отрицательно.

По действующему законодательству прибыль облагается налогом по ставке 20%,

из них

сумма налога

из прибыли

по ставке 2 %

перечисляется в федеральный

бюджет, а оставшаяся

часть – в субъекты

РФ.

По

результатам проведенного

анализа экономических и финансовых показателей деятельности ООО «Сфера», можно сказать, что в исследованном периоде предприятие работало эффективно и улучшило результаты работы.

Анализ основных экономических результатов показал, что в организации наблюдается абсолютно устойчивое финансовое состояние и в начале, и в конце анализируемого периода. Это гарантирует оптимальную платежеспособность, когда сроки поступлений и размеры денежных средств, финансовых вложений и ожидаемых срочных поступлений примерно соответствуют срокам погашения и размерам срочных обязательств.

Целью ООО «Сфера» является рост прибыли, следовательно, для увеличения ее суммы предприятию необходимо непрерывно развиваться, вкладывать значительную часть своих финансовых ресурсов в развитие и расширение хозяйственной деятельности, обеспечивающее большую финансово-экономическую устойчивость в условиях жесткой конкуренции и трудно предсказуемых колебаний рыночной конъюнктуры.

Увеличение налога на прибыль ОАО «СолИКом» в период 2014-2016гг. обусловлено увеличением масштабов производства и деловой активности.

В ОАО «СолИКом» из чистой прибыли образуются фонды: накопления, потребления, социальной сферы.

Соотношение использования прибыли на накопление и потребление, оказывает влияние на финансовое положение предприятия. Недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

В ОАО «СолИКом» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и накопления. Объем средств, направляемых на накопление, поддерживает рост оборота, на предприятии нет потребности в заемных средствах.

В данной курсовой работе были предложены рекомендации по повышению прибыли. Рост показателя, отражающий повышение эффективности использования активов, оценивается положительно как наиболее точное свидетельство успешного развития предприятия. Необходимо усовершенствовать работу с поставщиками товаров, организацию работы на заказ, организацию работы по обновлению продукции.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антонова О. В. Экономика организации (предприятия, фирмы) : учебник для студентов высших учебных заведений. – М. : Вузовский учебник , 2016. - 526 с.
2. Абдукаримов, И.Т., Беспалов М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций: учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В.Беспалов – М.: Инфра-М, 2016. – 320 с
3. Артеменко, В.Г., Остапова, В.В. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / В.Г. Артеменко, В.В. Остапова– М.: Омега-Л, 2016. – 436 с.-
4. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности: учеб, пособие / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М., 2010. - 215 с
5. Гиляровская, Л.Т., Лысенко Д.В., Ендовицкий Д.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для ВУЗов / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. – М.: Проспект, 2014. 360 с.
6. Гончаров, А. И. Восстановление платежеспособности предприятия: Модель обновления основных средств. // Финансы. - 2014. - № 9. - С. 65 – 66.
7. Горюнов, А.Р., Кондратьева Е.А. Методика финансового анализа // Официальные материалы. Приложение к журналу Бухгалтерский учет, №1. 2016.с.41-45
8. Грачев А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия: от бухгалтерского учета к экономическому: учеб. - практ, пособие [Текст] / А. В. Грачев. М.: Финпресс, 2016. 434 с.
9. Канке, А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А. Канке, И.П. Кошечая. М.: Форум ИНФРА-М, 2016. 287 с.
10. Карлин, Т.П. Анализ финансовых отчетов (на основе СААР). - М.: «ИНФРА-М», 2015. - 448 с
11. Климова, Н. В. Экономический анализ. Теория, задачи, тесты,

деловые игры / Н.В. Климова. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2015. - 288 с.

12. Косолапова, М.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учеб., для студ. вузов, обуч., по направлению подгот. "Экономика" и спец. "Бух. учет, анализ и аудит" / М.В.Косолапов, В.А.Свободин. - М.: Дашков и К, 2016. - 246 с.

13. Караева, Ф.Е.Максимизация прибыли как один из факторов конкурентной борьбы хозяйственного субъекта/ Ф.Е.Караева// Эконом. анализ.-2015. - № 22. - С. 48-53.

14. Липчиу, Н.В. Проблемы формирования конечных финансовых результатов деятельности организации/ Н.В. Липчиу // Экономический анализ. – 2016. - № 7. – С. 13 – 16.

15. Макарьева, В.И. Анализ финансово – хозяйственной деятельности организации / В. И. Макарьева, Л. В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2016. – С. 264.

16. Пласкова, Н. С. Экономический анализ: стратегический и текущий аспекты, российская и зарубежная практика / Н. С. Пласкова. – М.: Эксмо, 2016. – 702 с

17. Попова Л. В. Налоговый учет: учебное пособие / Л. В. Попова, И. А. Маслова, Е. Л. Малкина. – 2-е изд., – М.: Дело и Сервис, 2014. – 352 с. [Гриф УМО].

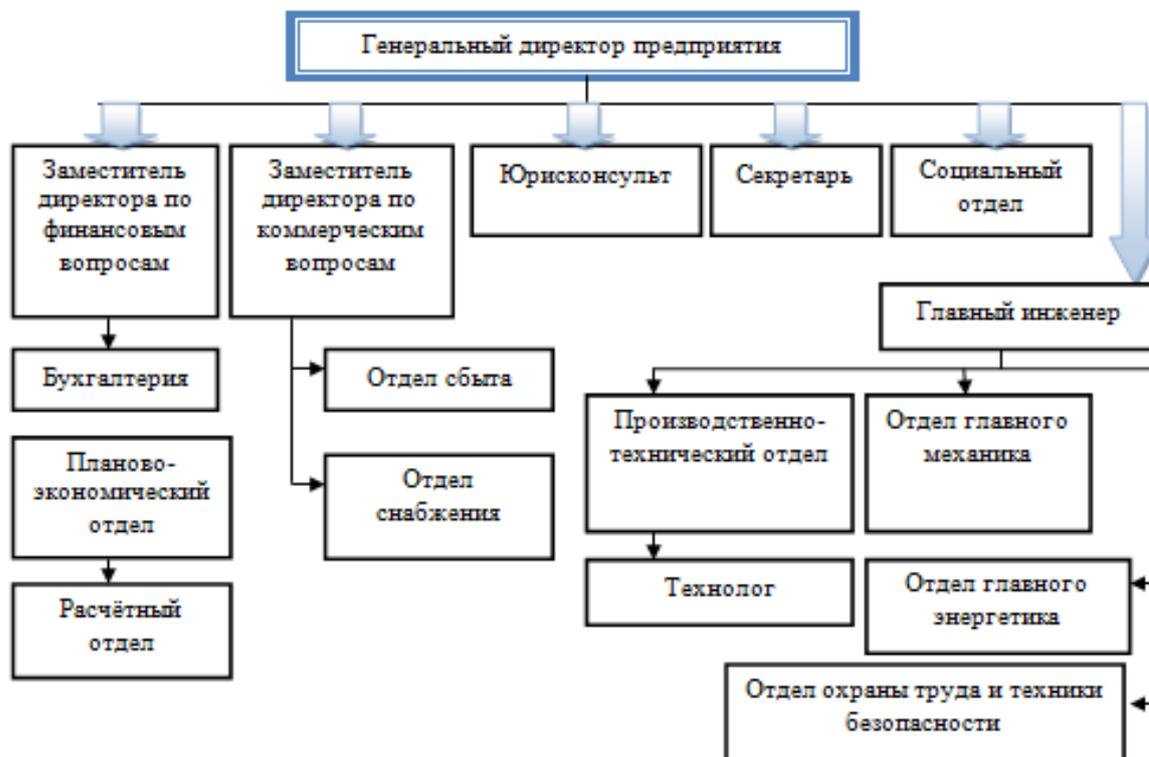
18. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учебник / Г.В.Савицкая - 8 изд.- М.: ИНФРА-М, 2011- 654 с.

19. Скамай, Л.Г. Экономический анализ деятельности предприятия / Л.Г. Скамай, М.И. Трубочкина. М.: ИНФРА-М, 2016. 295 с.

20. Смирнова, А.П. Анализ показателей производственной и деятельности, и анализ формирования финансового состояния /Смирнова А.П. // Справ, экономиста. -2013. - №11. - С. 44-47.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1



Структура управления ОАО «СолИком»