

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.В. Прохоров

Анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере  
ПАО «Ашинский метзавод»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 38.03.02.2021.11531. ВКР

Руководитель работы  
ст. преподаватель кафедры СОТ  
\_\_\_\_\_ А.В. Савиновская

Автор работы  
студент группы ДО–526  
\_\_\_\_\_ В.В. Смирнова

Нормоконтролер  
ст. преподаватель кафедры СОТ  
\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина

Челябинск 2021

## АННОТАЦИЯ

Смирнова В.В. Анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «Ашинский метзавод» – Челябинск: ЮУрГУ, 2021, ДО–526, 80 с., 10 ил., 9 табл., библиогр. список – 50 наим., 3 прил., 10 л. плакатов ф. А4.

Объектом отчета о прохождении преддипломной практики является анализ формирования и использования прибыли на ПАО «Ашинский метзавод».

Предмет работы – прибыль ПАО «Ашинский метзавод».

Цель отчета о прохождении преддипломной практики – анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «Ашинский метзавод».

В работе выявлена сущность прибыли, предложена метода анализа формирования и использования прибыли предприятия, проведен анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «Ашинский метзавод».

Результаты отчета о прохождении преддипломной практики имеют практическую значимость и могут применяться при анализе формирования и использования прибыли предприятия.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	7
1.1 Сущность и формы формирования и использования прибыли предприятия.....	7
1.2 Методика анализа формирования и использования прибыли предприятия.....	26
2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АМЗ».....	40
2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ПАО «АМЗ».....	40
2.2 Анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «АМЗ».....	46
3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЯ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АМЗ».....	61
3.1 Рекомендации по повышению эффективности управления формированием и использованием прибыли предприятия на примере ПАО «АМЗ».....	61
3.2 Прогноз эффективности управления формированием и использованием прибыли предприятия на примере ПАО «АМЗ».....	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	73
ПРИЛОЖЕНИЯ	77
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс.....	77
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах за 2020 г.....	78
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Отчет о финансовых результатах за 2018 г.....	79

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Целью развития любого предприятия является получение максимальной прибыли, исходя из этого, следует, что большое значение приобретает исследование формирования и использования прибыли предприятия.

«На сегодняшний день прибыль является «движущей силой рынка», выполняя главенствующую роль в общем механизме управления организациями. Именно данный показатель позволяет предприятию ответить на основополагающие вопросы экономики: что производить, в каком объеме и для кого. Следовательно, прибыль является определяющим показателем, стимулирующим финансовых менеджеров обоснованно подходить к политике ее формирования путем принятия решений относительно максимизации доходов и минимизации затрат» [41, с. 14].

«Множество определений экономической категории «прибыль» подчеркивает многоаспектность, сложность и содержательность данного понятия. Прибыль является важнейшим экономическим показателем деятельности предприятия. Эффективность функционирования предприятия определяется его способностью приносить прибыль» [42, с. 89].

Объект отчета о прохождении преддипломной практике – анализ формирования и использования прибыли на ПАО «Ашинский метзавод».

Предмет работы – прибыль ПАО «Ашинский метзавод».

Цель работы – анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «АМЗ».

Задачи работы:

- выявить сущность формирования и использования прибыли предприятия;
- разработать методику анализа формирования и использования прибыли предприятия; все строки списка должны быть без отступов и выступов
- провести анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «АМЗ».

Результаты отчета о прохождении Преддипломной практики, в частности анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «АМЗ», может быть использован для разработки дальнейшей стратегии ПАО «Ашинский метзавод».

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1 Сущность и формы формирования и использования прибыли предприятия  
«Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются приростом суммы собственного капитала, основным источником которого является прибыль предприятия. В прибыли предприятия концентрированно отражаются все аспекты его маркетинговой, снабженческой, производственной, сбытовой, инновационной, инвестиционной, финансовой деятельности. Она является основным итоговым показателем, характеризующим результаты деятельности предприятия за определенный период.

Прибыль является основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в рыночной экономике, ее стержнем и главной движущей силой. Она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятий.

Прибыль является не только основным источником развития предприятия. Из прибыли выплачиваются дивиденды и другие доходы учредителям и собственникам предприятия. По прибыли кредиторы судят о возможностях предприятия по возврату заемных средств, инвесторы – о целесообразности вложения средств (инвестиций) в предприятие, поставщики – о платежеспособности предприятия и его финансовой надежности как партнера по бизнесу» [28, с. 356].

«Финансовые результаты – это системное понятие, которое отражает совместный результат от производственной и коммерческой деятельности предприятия в виде выручки от реализации, а также конечный результат финансовой деятельности в виде прибыли и чистой прибыли.

Финансовый результат завершает цикл деятельности коммерческой организации, связанный с производством и реализацией продукции (выполнение работ, оказание услуг), и одновременно выступает необходимым условием следующего витка ее деятельности. Высокие значения финансовых результатов деятельности организации обеспечивают укрепление бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности организации, ее деловой активности в производственной и финансовой сферах. Отсюда определение экономического содержания финансового результата деятельности организации и изучение его видов занимают одно из центральных мест в управлении ее хозяйственной деятельностью» [39, с. 56].

«Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.

Прибыль – конечный финансовый результат предпринимательской деятельности.

В соответствии с главой 25 НК РФ (статья 247) прибылью признается доход, полученный предприятием, уменьшенный на величину произведенных расходов» [18, с. 23].

«Прибыль – основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода.

Прибыль является основным оценочным показателем хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия. Прибыль всегда определяется в стоимостной форме.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие производства в условиях конкуренции.

Предприятие получает прибыль если выручка превышает себе-стоимость. Если выручка равна себестоимости, то удастся лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует. Если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т. е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Функции прибыли.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия» [4, с. 101].

«По своей экономической сущности прибыль – это форма стоимости прибавочного продукта (чистого дохода)» [5, с. 211].

«Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности. В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеются два основных источника получения прибыли.

Первый – это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает проведение постоянной новации продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

Второй источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения постоянно

адаптировать под нее развитие производства. Здесь, по сути, все сводится к маркетингу. Величина прибыли в данном случае зависит:

во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т. д.);

в-третьих, от объемов производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли);

в-четвертых, от ассортимента продукции и снижения издержек производства.

Однако получение прибыли в условиях рынка всегда связано с риском – над предприятием постоянно висит угроза потерять вложенный капитал целиком или частично» [6, с. 158].

«Прибыль – показатель эффективности воспроизводства и критерий, содержащий две границы: объем реализации услуги и производства продукции. Себестоимость имеет одно из важных свойств: она показывает итоговый результат экстенсивного и интенсивного развития. Экстенсивность связана с причиной повышения объема производства, а также с естественной экономией от относительного понижения условно-постоянных составляющих себестоимости: амортизация, энергетическое топливо, фонд оплаты труда, платежи бюджету за ресурсы, внепроизводственные и многие другие расходы. В нашей практике при анализе прибыли данный фактор выделяется не часто.

Что же относится к процессу планирования себестоимости и прибыли, то он ушел от центра к организациям, которые не контролируются вышестоящими до времени налогообложения. Тем не менее, в случае понижения объема производства и реализации продукции снижение объема прибыли и рентабельности происходит гораздо быстрее. Особенно чувствительно такое отрицательное явление с целью «подстегивания» инфляции: так как сравнительная экономия на условно-постоянных расходах, в том числе на оплате труда (кроме сельщиков), преобразовывается в перерасход. А также чем эффективнее снижается объем, тем еще быстрее должна снижаться прибыль, подрывая и без того неустойчивую доходную основу бюджета» [7, с. 33].

«Прибыль является одной из важнейших категорий рыночных отношений и играет ключевую роль в формировании финансовых ресурсов организации.

Классическая схема прибыли – это превышение доходов над расходами. Обратное положение называется убытком. С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и выплатами. С хозяйственной точки зрения прибыль – это разность между имущественным состоянием организации на конец и начало отчетного периода.

Ведущее место прибыли среди стоимостных форм определяется универсальностью этой важнейшей категории, охватывающей через финансовый механизм и свои функции широкий круг экономических отношений.

Возрастание роли прибыли в условиях рыночной экономики состоит в более глубоком проявлении ее потенциальных возможностей как активной формы воздействия на эффективность производства и обращения капитала, в усилении ее функционирования в финансовом механизме» [8, с. 80].

«Понятие «прибыль» имеет разные значения, определяемые с позиции предприятия, потребителя, государства. Многие авторы трактуют ее по-разному, однако все сходятся на том, что прибыль – это выраженный в денежной форме чистый доход хозяйствующего субъекта в процессе осуществления производственной и рыночной деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами» [9, с. 95].

«Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности.

Целью производственно-хозяйственной и финансовой деятельности любого современного предприятия является получение прибыли за счет производства и реализации востребованной рынком продукции. Прибыль позволяет своевременно обновлять основные фонды, расширять масштабы производства, создавать предпосылки для дальнейшего роста эффективности производства и повышения конкурентоспособности продукции» [11, с. 247-248].

«Исторически норма прибыли предшествовала прибавочной стоимости. Первые торговцы, банкиры подсчитывали полученную за год прибыль, сопоставляя ее массу со всем авансированным капиталом» [12, с. 154].

«Прибыль – это превышение доходов предприятия над его расходами. Обратное положение (превышение расходов над доходами) называется убытком.

Для предприятия прибыль является показателем, создающим стимул для инвестирования в те сферы, где можно добиться наибольшего прироста стоимости» [14, с. 108].

«Прибыль отражает конечные результаты работы предприятия, характеризует экономический эффект хозяйственной деятельности. В прибыли находят отражение все стороны деятельности предприятия: объем и структура оборота, величина основных и оборотных средств, производительность труда работников, организация торгового обслуживания, финансовое состояние и др. Следует отметить: конечный финансовый результат деятельности предприятия может быть и отрицательным (убыток), что оказывает негативное влияние на дальнейшее его развитие, финансовую устойчивость и конкурентоспособность» [17, с. 210].

«Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Прибыль выполняет следующие функции:

- прибыль характеризует эффект, полученный в результате деятельности предприятия, однако все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно, поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей;
- по прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов;



- прибыль оказывает стимулирующее воздействие. Из прибыли формируются финансовые ресурсы предприятия, являющиеся источником его расширенного воспроизводства, социального развития и материального поощрения;
- по прибыли определяется рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции;
- часть прибыли в форме налогов поступает в бюджеты разных уровней и служит источником государственных и муниципальных финансовых ресурсов» [19, с. 160].

«Таким образом, в эпицентре экономического интереса предприятия оказывается прибыль, которая выступает как избыток общего (совокупного) денежного дохода (профицит) над совокупными затратами на производство и реализацию продукции, инвестиционные и финансовые виды деятельности. В случае, если совокупные доходы от всех видов деятельности будут меньше совокупных затрат, то это будет означать дефицит денежного баланса, при этом предприятие будет нести убытки.

Прибыль в развитии макро- и микроэкономики – это:

- главная цель предпринимательской деятельности (основной побудительный мотив любого бизнеса, деятельности собственников, менеджеров и наемных работников);
- критерий эффективности деятельности предприятия, инструмент оценки труда руководителей и специалистов, регулятор перелива капитала и рабочей силы в отрасли с более эффективным их использованием;
- основной источник формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее стратегическое развитие, повышение конкурентной позиции и конкурентоспособности на рынке;
- главный источник развития рыночной стоимости организации, который реализуется путем капитализации части прибыли и роста чистых (собственных) активов;
- важнейший источник удовлетворения социальных потребностей общества;
- финансовый источник, предохраняющий предприятия от угрозы банкротства;
- основа создания базы социально-экономического развития государства через налоговую систему» [20, с. 88].

«Средняя норма прибыли есть отношение совокупной прибавочной стоимости, созданной всем рабочим классом, ко всему общественному капиталу, вложенному во все отрасли производства, выраженное в процентах» [24, с. 401].

«Важнейшей категорией рыночной экономики является прибыль. Прибыль и ее максимизация в условиях товарно-денежных отношений выступают непосредственной целью любого производства в любой отрасли хозяйства. Следует, однако, заметить, что в любой стране с развитой экономикой для поддержания инфраструктуры общественного хозяйства существует ряд бесприбыльных предприятий, дотируемых государством за счет бюджета.

Если зарплата непосредственно связана с результатами труда отдельного человека, то прибыль, как правило, отражает результативность совместного труда.

Несмотря на то, что прибыль играет основополагающую роль в рыночной экономике и является объектом экономической теории, до сегодняшнего дня не выработана единая точка зрения на ее сущность и формы» [26, с. 147].

«Наличие прибыли позволяет удовлетворять не только экономические интересы предприятия как хозяйствующего субъекта, но и государства, работников данного предприятия, собственников капитала. Объектом экономических интересов государства является та часть прибыли, которую уплачивает предприятие в виде налогов. Экономический интерес предприятия заключается в увеличении доли прибыли, остающейся в его распоряжении. За счет этой части прибыли предприятие решает экономические задачи своего развития. Интересы работников также связаны с остающейся в распоряжении предприятия прибылью, так как она является источником средств для улучшения условий труда, повышения квалификации, дополнительного материального стимулирования, социального развития. Собственники капитала прямо заинтересованы в росте прибыли, так как на этой основе обеспечивается рост их капитала» [29, с. 271].

«Прибыль – важнейший экономический показатель эффективности работы организации. В изменении ее суммы проявляются все стороны деятельности предприятия:

- 1) снижение или увеличение объемов производства и продаж товаров, продукции, работ, услуг;
- 2) эффективное или неэффективное использование ресурсов (материальных, трудовых, основных фондов и др.), которыми располагает организация;
- 3) ценовая политика на рынках сбыта для борьбы с конкурентами;
- 4) эффективность финансовых операций (с денежными средствами, ценными бумагами);
- 5) эффективность сделок с имуществом;
- 6) эффективность участия в деятельности других организаций;
- 7) эффективность управления дебиторской задолженностью;
- 8) наличие или отсутствие убытков от бесхозяйственности (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров с контрагентами, возмещение убытков, причиненных другим организациям, и т. д.)» [32, с. 142].

«Экономическая теория выделяет еще одну трактовку прибыли – категорию нормальной прибыли. Как ясно из самого названия, величина нормальной прибыли тяготеет к средней, обычной в данной экономике норме прибыльности. Можно определить ее и по-другому: нормальным является минимальный уровень прибыльности, достаточный для того, чтобы владельцы предприятия считали для себя выгодным продолжение занятий данным видом бизнеса» [3, с. 81-82].

«Прежде всего, прибыль нужно рассмотреть как экономическую категорию, научную абстракцию, выражающую определенные производственные экономические отношения по поводу формирования и использования совокупного национального продукта (ВВП), стоимости и прибавочной стоимости (прибавочного продукта). В реальной же экономической жизни прибыль может принимать форму денежных средств, материальных ценностей, фондов, ресурсов

и выгод. Конкретные формы проявления прибыли тесно связаны с национальным регулированием экономики. При изучении вопроса следует обратить внимание на то, что в настоящее время используется несколько понятий прибыли: бухгалтерская, валовая, прибыль до налогообложения, чистая и т. д.» [40, с. 23].

«Таким образом, в результате ретроспективного обзора представления ученых-экономистов в разные эпохи можно кратко выделить в следующие подходы к трактовке прибыли:

- результат эксплуатации рабочего класса;
- вознаграждение предпринимательских способностей за смекалку, риск;
- образование монополий и получение монопольной прибыли.

В ст. 247 Налогового кодекса дается следующее определение прибыли: это полученные доходы, уменьшенные на величину понесенных расходов.

Современная экономическая наука для анализа содержания прибыли опирается на неоклассические теории, в которых наглядно рассмотрена прибыль на уровне отдельной организации. Успешность работы предприятия прямо зависит от сложной и многогранной структуры, в которой ключевую роль играют социально-психологические аспекты по взаимодействию с персоналом, маркетинг и ценовая политика, поставки и сбыт, контроль качества и т. д. Сущность прибыли раскрывается в процессе исследования экономических отношений и выявления главных источников ее формирования. Мы рассматриваем предпринимательские способности как главный экономический ресурс, поэтому прибыль не сводится к прибавочной стоимости. Прибыль – это плата за риск, организаторские и управленческие способности. В процессе организации производства предприниматель задействует внутренние и внешние ресурсы, анализирует альтернативные варианты развития в целях минимизации экономических издержек. Конкуренция на рынке побуждает предпринимателей заниматься поисками оптимальных стратегий развития, ориентированных на поддержание спроса и увеличение рыночных позиций фирмы. В соответствии с данным подходом под прибылью авторами понимается обобщающий показатель финансово-хозяйственной деятельности организации, позволяющий определить качество управления, который в общем виде определяется как разность между доходами и расходами фирмы» [7, с. 12].

«В настоящее время отсутствует единство взглядов на экономическую природу прибыли. При этом каждая позиция по сути подводит научную основу решения одного вопроса: кому должна принадлежать полученная прибыль (работнику, менеджеру, собственнику, организации, государству) и соответственно механизм ее распределения и использования. Однако следует отметить, что та или иная концепция прибыли отражает прежде всего политические взгляды, этапы развития и форму организации экономических отношений в обществе» [5, с. 212].

«Прибыль как экономическая категория отражает доход, созданный в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной

деятельности хозяйствующих субъектов является произведенная продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю.

На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется факторами, обусловленными необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности» [21, с. 366].

«Прибыль в качестве экономической категории отражает чистый доход, который формируется в сфере материального производства.

На уровне хозяйствующего субъекта прибыль является конечным финансовым результатом его работы, главной целью предпринимательской деятельности, служит показателем ее оценки.

Прибыль производственного предприятия представляет собой разность между выручкой от реализации и себестоимостью реализованной продукции.

Прибыль торгового предприятия определяется как разность между суммой доходов (торговых надбавок) от продажи товаров и суммой издержек обращения» [22, с. 327].

«Прибыль является вознаграждением такого специфического фактора производства как предпринимательство; это превышение доходов от продажи товаров или услуг над издержками (выручка предприятия – издержки предприятия).

Современная экономическая теория утверждает, что максимизация прибыли или минимизация издержек достигается тогда и только тогда, когда предельный доход равен предельным издержкам ( $MC = MR$ ) [31, с. 80].

Таблица 1 – Формирование и использование прибыли предприятия

№ п/п	Наименование прибыли	Формирование и использование
1	Валовая прибыль	В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (стр. 2100)
2	Прибыль от продаж	В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (стр. 2200)
3	Прибыль до налогообложения	В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (стр. 2300)

Окончание таблицы 1

№ п/п	Наименование прибыли	Формирование и использование
4	Прибыль, подлежащая налогообложению	В декларации по налогу на прибыль
5	Чистая прибыль или прибыль, остающаяся после уплаты налогов	В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (стр. 2400) В финансовом менеджменте
6	Нераспределенная прибыль	В форме № 1 «Бухгалтерский баланс» (стр. 1370)
7	Операционная прибыль до вычета амортизации	В финансовом менеджменте
8	Операционная прибыль	В финансовом менеджменте
9	Чистая операционная прибыль (посленалоговая операционная прибыль)	В финансовом менеджменте
10	Экономическая прибыль (экономическая добавленная стоимость)	В финансовом менеджменте
11	Прибыль на акцию	В форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках» (стр. 2900)

Источник: Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е.Б. Тютюкина. – Москва: Дашков и К, 2018. – 544 с., с. 219-220.

«Необходимо отметить, что прибыль классифицируется множеством видов в зависимости от метода ее исчисления (в литературе можно встретить более 50 видов прибыли).

Например, в зарубежной теории можно встретить такие виды прибыли, как прибыль, заработанная благодаря инициативе; прибыль, полученная при благоприятных обстоятельствах, – как мы видим, подобный подход основан на различии факторов, формирующих прибыль» [9, с. 96].

«Прибыль до налогообложения – сумма прибыли предприятия от продаж и других видов прибыли, не связанных с ее производством и реализацией. Прибыль до налогообложения как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.

Прибыль до налогообложения включает такие укрупненные элементы, как прибыль от продаж, доходы от участия в других организациях, проценты к получению и уплате, а также прочие доходы и расходы.

Прибыль от продаж характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы прибыли до налогообложения отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Прибыль от продаж – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом» [21, с. 369].

«Прибыль от продаж занимает наибольший удельный вес в структуре прибыли до налогообложения. Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую продукцию. Важнейшим из них является себестоимость. Количественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень заметно сказывается на росте прибыли при прочих равных условиях. Динамика показателя себестоимости продукции интересна и с другой точки зрения. Снижение расходов в масштабе народного хозяйства страны свидетельствует об уровне хозяйствования в целом и отражает положительные процессы в экономике» [21, с. 373].

«В практике учета и планирования различают следующие виды прибыли в зависимости от следующих признаков:

По видам хозяйственной деятельности бывает:

•валовая прибыль ( $P_B$ )

$$P_B = B - C,$$

где  $B$  – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, руб.;

$C$  – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, руб.;

•прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг ( $P_P$ )

$$P_P = P_B - УР - РР,$$

где  $УР$  – управленческие расходы;

$РР$  – расходы на реализацию;

•прибыль от текущей деятельности ( $P_{ТД}$ )

$$P_{ТД} = P_P + ПД_{ТД} - ПР_{ТД},$$

где  $ПД_{ТД}$  – прочие доходы по текущей деятельности;

$ПР_{ТД}$  – прочие расходы по текущей деятельности;

•прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности ( $P_{ТД}$ )

$$P_{ТД} = D_{ид} - R_{ид},$$

где  $D_{ид}$  – доходы от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;

$R_{ид}$  – расходы от инвестиционной, финансовой или иной деятельности;

•прибыль до налогообложения – прибыль организации за отчетный период (ОП)

$$ОП = P_{ТД} - P_{ид};$$

•чистая прибыль (ЧП)

$$ЧП = ОП - НА \pm O_{на} \pm O_{но} - ПНП,$$

где  $ПНП$  – сумма начисленного налога на прибыль;

$O_{на}$  – изменение отложенных налоговых активов;

$O_{но}$  – изменение отложенных налоговых обязательств;

ПНП – прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли.

Отложенный налоговый актив – это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде:

•совокупная прибыль (СП)

$$СП = ЧП \pm ПДА \pm ПО,$$

где ПДА – результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль;

ПО – результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль;

•базовая прибыль на акцию

$$БПА = \frac{(ЧП - D_{па})}{A_0},$$

где  $D_{па}$  – дивиденды по привилегированным акциям, начисленные за отчетный период;

$A_0$  – средневзвешенное число обыкновенных акций, находившихся в обращении в отчетный период;

•разводненная прибыль на акцию – показатель, учитывающий возможные изменения количества акций и прибыли вследствие конвертации других ценных бумаг в обыкновенные акции (например, вследствие исполнения опционов, конвертации облигаций, выплаты привилегированных дивидендов новыми акциями). При расчете разводненной прибыли на акцию вместо реальных значений чистой прибыли могут использоваться оценки ожидаемой чистой прибыли.

Цель расчета разводненной прибыли на акцию заключается в представлении информации о максимально возможной степени разводнения (уменьшения) прибыли на акцию в отчетном периоде. В отличие от базовой прибыли на акцию разводненная прибыль на акцию является показателем, отражающим возможную наихудшую ситуацию. Это служит предупреждением акционерам о том, что может случиться, если владельцы ценных бумаг, конвертируемых в обыкновенные акции, или владельцы договоров, дающих право собственности на обыкновенные акции, станут владельцами обыкновенных акций. В этом случае прибыль организации будет распределена уже на большее количество обыкновенных акций и таким образом может быть разводнена.

По составу формирующих элементов прибыль бывает:

•маржинальная ( $\Pi_M$ )

$$\Pi_M = В - З_{пер},$$

где В – выручка от реализации (за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку);

$Z_{пер}$  – переменные затраты.

или

$$\Pi_M = \Pi_p - Z_{пост},$$

где  $P_p$  – прибыль от реализации продукции;

$Z_{\text{пост}}$  – постоянные затраты;

•общий финансовый результат организации до выплаты процентов и налогов (ОФР)

$$\text{ОФР} = \text{ОП} - \text{ЛП} - \text{НН},$$

где ОП – прибыль отчетного периода;

ЛП – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению;

НН – налог на недвижимость;

•чистая прибыль (ЧП)

$$\text{ЧП} = \text{ОФР} - \text{НП},$$

где НП – налоги, сборы и платежи из прибыли.

По характеру налогообложения прибыль бывает:

•налогооблагаемая (НОП)

$$\text{НОП} = \text{ОП} - \text{ЛН} - \text{НН} - \text{Д},$$

где ЛН – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению;

Д – прибыль, облагаемая по ставке налога на доходы;

•льготимуемая – прибыль, которая не облагается налогом на прибыль (финансирование капитальных вложений на развитие производства, финансирование проведения природоохранных и противопожарных мероприятий и др.)» [23, с. 276-279].

«В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеются три основных источника получения прибыли:

1) первый источник образуется за счет монопольного положения организации по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других организаций;

2) второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех организаций. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга.

Величина прибыли в данном случае зависит:

– от правильности выбора производственной направленности организации по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);

– от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т. д.);

– от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли);



– от структуры снижения расходов производства;

3) третий источник следует из инновационной деятельности организации. Его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности организации является балансовая прибыль.

Балансовая прибыль – это сумма прибылей (убытков) организации как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией» [8, с. 90].

«Чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие деятельности.

Однако не вся величина чистой прибыли используется предприятием по собственному усмотрению.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог на имущество предприятий, сбор за право торговли и др.

Из чистой прибыли предприятие уплачивает штрафы за нарушение законодательства, штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения.

На некоторых предприятиях, в акционерных обществах применяются другие варианты использования чистой прибыли.

Направления использования прибыли отражаются в учредительных документах предприятия, где указывается, какие фонды, в каких размерах, и на какие цели используется чистая прибыль.

На предприятии могут быть созданы фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд (для АО) и другие специальные фонды и резервы» [9, с. 98-99].

«При распределении чистой прибыли необходимо обратить внимание на обеспечение оптимального соотношения между капитализируемой и потребляемой ее частями.

Использование того или иного показателя прибыли для оценки эффективности работы предприятия находится в зависимости от интересов конкретных лиц» [27, с. 71].

«Планирование прибыли на предприятии является не механическим установлением ее размера, а сложным процессом, объединяющим обоснованное исчисление размера прибыли с учетом всех факторов и выявленных резервов. От правильного планирования прибыли зависит размер платежей в бюджет и сумма средств, остающихся в распоряжении предприятия.

Предприятие независимо от форм собственности самостоятельно осуществляет планирование прибыли, как важнейшего инструмента управления предприятием. При этом оно должно определить ее оптимальный размер с учетом всех возможных резервов» [2, с. 282].

«Объектом планирования прибыли являются элементы формирования прибыли, в первую очередь, прибыль от реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг.

Основой расчетов прибыли служит прогнозируемый объем продаж. Это связано с тем, что производственная программа (в торговом предприятии – план продаж) и запасы зависят от объемов продаж. Однако этот объем ограничивается имеющимися производственными мощностями.

Универсальной методологии для составления плана прибыли, как составного элемента финансового плана предприятия, не существует, поскольку многое в финансовом планировании определяется конкретными условиями и целями деятельности предприятия» [2, с. 286].

«Распределение прибыли предприятия осуществляется в соответствии со специально разработанной политикой, которая призвана отражать требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной стоимости, формировать необходимый объем инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы владельцев и персонала» [2, с. 301].

«При планировании прибыли аналитическим методом расчет ведется отдельно по сравнимой и несравнимой товарной продукции в следующей последовательности:

- 1) для сравнимой товарной продукции определяем базовую рентабельность (это рентабельность продукции отчетного года);
- 2) исходя из величины базовой рентабельности и объема сравнимой товарной продукции в планируемом году по полной себестоимости рассчитывается базовая прибыль. в этом расчете учтено влияние первого фактора – объема производства;
- 3) учитываем изменение себестоимости. Поскольку себестоимость сравнимой продукции снизилась, величина базовой прибыли увеличилась на эту величину;
- 4) учитываем изменение цен на продукцию (дается в условии);
- 5) определяем влияние на прибыль ассортиментной политики предприятия. Для этого рассчитываем средневзвешенную рентабельность в отчетном и плановом году. Прирост средней рентабельности умножаем на себестоимость сравнимой товарной продукции планового года. Увеличение средней рентабельности свидетельствует об увеличении прибыли предприятия;
- б) в связи с изменением структуры сортности продукции определяем влияние качества продукции на размер прибыли от реализации. Для этого рассчитываем коэффициент сортности в текущем и планируемом годах по методике средневзвешенной. Прирост средней сортности умножаем на базовую прибыль;
- 7) прибавляем влияние четырех факторов (себестоимости, цен, качества и ассортимента) к величине базовой прибыли;
- 8) прибыль по несравнимой продукции определяется прямым методом как разница между оптовой ценой и себестоимостью;
- 9) прибыль в остатках продукции на начало и на конец планируемого года определяется по нормативу исходя из однодневного выпуска продукции в четвертом квартале отчетного и планируемого года;

10) определяем итоговый результат сложением базовой прибыли с учетом всех факторов (п.7), прибыли от несравнимой продукции (п. 8), прибыли в остатках продукции на начало и на конец планируемого года (п. 9)» [10, с. 20-21].

«При распределении прибыли предприятия необходимо учитывать основные принципы распределения, которые можно сформулировать следующим образом:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
- прибыль аккумулируется в соответствующих бюджетах в виде налога на прибыль, порядок исчисления и уплаты которого в бюджет устанавливается законодательно и ставка которого не может быть произвольно изменена;
- величина прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованность в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной деятельности;
- прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь должна направляться на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

Распределение чистой прибыли должно отражать процесс формирования средств и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через налогообложение прибыли предприятия стимулирует расходы на воспроизводство производственных и непроизводственных средств, расходы на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходы по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др.

Распределение чистой прибыли – одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает» [11, с. 258].

«Планирование прибыли – это составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии. Прибыль планируют отдельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль вариант.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана» [21, с. 377].

«Как используется полученная предпринимателем прибыль? Первоначально она достается бизнесмену. Если он единоличный собственник фирмы, то может, конечно, израсходовать всю прибыль на свои личные нужды и прихоти. Однако в этом случае предприниматель теряет возможность за счет собственных средств

расширять производство, а тем самым увеличивать прибыль. Если же фирма принадлежит нескольким собственникам (как например, в товариществе или акционерном обществе), то никто из них не вправе по своему усмотрению израсходовать всю прибыль.

На большинстве предприятий прибыль распределяется на множество частей, имеющих разное назначение.

Прежде всего, вычитают суммы, уходящие на уплату арендной платы за пользование чужой землей, а также процента за наемные денежные средства. Кроме того, предприятие вносит налоги в бюджет государства и местных органов, вкладывает средства в благотворительные и иные фонды. Оставшаяся часть денег образует чистую прибыль. Она используется на накопление, экологию, подготовку и переподготовку кадров, на социальные потребности работников и другие цели.

Наконец из чистой прибыли бизнесмен получает причитающийся ему лично предпринимательский доход. В акционерном обществе часть прибыли распределяется между всеми, кто внес свой пай в совместный капитал.

На предприятиях многих стран заработная плата пополняется за счет прибыли. Так, применяются системы «участия в прибылях», «в капитале». В конце года за успехи в работе трудящимся выдается премия из прибыли. Последняя ставится в зависимость от экономии производственных расходов и успехов коммерческой деятельности фирмы» [13, с. 152-153].

«Характер распределения прибыли организации определяет многие существенные аспекты ее деятельности.

- 1) определяет темпы и масштабы реализации стратегии развития хозяйствующего субъекта;
- 2) оказывает воздействие на уровень трудовой мотивации;
- 3) влияет на динамику рыночной стоимости организации;
- 4) обуславливает пропорции между текущими выплатами дохода на капитал (в форме дивидендов, процентов) собственникам бизнеса и наращиванием этих доходов в предстоящем периоде (за счет обеспечения роста вложенного капитала).

Основная цель политики распределения прибыли - это оптимизация пропорций прибыли между ее капитализируемой и потребляемой частями. При этом особую значимость приобретает достижение эффективного соотношения между выполнением текущих и перспективных задач, стоящих перед организацией, и ростом рыночной стоимости бизнеса;

- 5) оказывает влияние на уровень текущей платежеспособности и финансовой устойчивости организации» [16, с. 67].

«Объектом распределения является прибыль предприятия до налогообложения. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия» [21, с. 371].

«Под управлением прибылью понимается процесс выработки и принятия решений по основным аспектам ее формирования, распределения и использования. Формирование прибыли связано с управлением доходами, расходами, ресурсным потенциалом предприятия. Управление распределением и использованием прибыли связано с выработкой налоговой, дивидендной, инвестиционной, социальной политики, а также политики формирования капитала.

Целью управления прибылью является максимизация капитала собственников предприятия в конкретных условиях текущего периода и в перспективе.

Исходя из этой цели, управление прибылью призвано решать следующие задачи.

- 1) максимизация размера формируемой прибыли в соответствии с ресурсным потенциалом предприятия и рыночной конъюнктурой. Эта задача реализуется на основе оптимизации состава ресурсов предприятия и эффективного их использования в конкретных условиях;
- 2) оптимизация соотношения между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска. Между этими показателями существует прямая связь. С учетом отношения менеджеров к хозяйственным и финансовым рискам определяется их допустимый уровень и соответственно политика осуществления тех или иных видов деятельности или проведения хозяйственных операций. Исходя из заданного уровня риска, в процессе управления должен быть максимизирован соответствующий ему уровень прибыли;
- 3) обеспечение высокого качества формируемой прибыли. В процессе формирования прибыли в первую очередь должны быть реализованы резервы ее роста за счет операционной (производственной) деятельности и реального инвестирования, обеспечивающие основу перспективного развития организации. В рамках операционной деятельности основное внимание должно быть уделено обеспечению роста прибыли за счет интенсивных факторов увеличения объемов производства и реализации новых товаров (услуг);
- 4) обеспечение необходимого уровня прибыли на инвестируемый капитал собственникам предприятия. Этот уровень при успешной деятельности должен быть не ниже средней нормы прибыли на рынке капитала, возмещать повышенный предпринимательский риск, связанный со спецификой деятельности предприятия, а также инфляционные потери;
- 5) формирование достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Так как прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, ее размер определяет потенциальную возможность производственного развития;
- 6) постоянное возрастание рыночной стоимости предприятия. Эта задача призвана обеспечить максимизацию благосостояния собственников в перспективном периоде. Темп возрастания рыночной стоимости в значительной степени определяется уровнем и объемами капитализации прибыли, полученной предприятием в отчетном периоде. На каждом предприятии, исходя из условий и

задач хозяйственной деятельности, определяется система критериев оптимизации распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую части;

7) обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли. Программы участия персонала в прибыли, призванные гармонизировать интересы собственников и наемных работников организации, должны, с одной стороны, эффективно стимулировать трудовой вклад работников в формирование прибыли, а с другой – обеспечивать достаточно приемлемый уровень их социальной защиты.

Все рассмотренные задачи управления прибылью тесно взаимосвязаны, хотя отдельные из них носят разнонаправленный характер (например, максимизация прибыли и минимизация уровня риска; обеспечение удовлетворения интересов собственников и персонала организации). В процессе управления прибылью необходима оптимизация отдельных задач между собой» [29, с. 280-282].

«Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов.

При расчете планового размера прибыли (убытка) от продаж используют производственные показатели.

Методы прогнозирования и планирования финансовых результатов в настоящее время не регламентированы, но достаточно подробно описаны в литературе. Наиболее известны два традиционных способа планирования прибыли – метод прямого счета и аналитический, которые применяют с определенными ограничениями сегодня.

Метод прямого счета. Прямой счет основан на том, что количество реализуемой продукции (объем продаж) по каждой номенклатурной позиции умножают последовательно на цены реализации и на себестоимость каждой единицы. Разность между суммами обоих произведений по всем позициям номенклатуры составляет планируемый объем прибыли. По несравнимой определяться по плановым единичным калькуляциям.

Аналитический метод. Он находит применение при планировании прибыли в отраслях с широким ассортиментом продукции, а также как дополнение к прямому методу, для проверки. Базой расчета служат затраты на 1 тыс. руб. товарной продукции, базовая рентабельность, а также совокупность отчетных показателей деятельности предприятия (факторный метод). С учетом затрат на 1 тыс. руб. товарной продукции прибыль планируют по всему выпуску товарной продукции (сравнимой и несравнимой)» [40, с. 25-26].

«Оценка показателей прибыли в динамике, а также анализ прибыльности и рентабельности организации являются наиболее важными в системе анализа хозяйственно-финансовой деятельности. Именно они дают обобщенную оценку эффективности работы организации как единого хозяйствующего субъекта, а их высокие значения и тенденции служат основанием для того, чтобы инвесторы и собственники рассматривали свой выбор в отношении объекта инвестирования как экономически оправданный и целесообразный.

Чем больше прибыли у организаций той или иной отрасли, тем значительно величина отчислений из нее на формирование бюджетов разного уровня, а также

национального дохода. Это, в свою очередь, создает необходимые экономические предпосылки для повышения заработной платы работникам бюджетной сферы, социальных выплат и т. п., что, безусловно, влияет на формирование платежеспособного спроса на продукцию организаций. Тем самым платежеспособный спрос определяет резервы для роста объемов производства, оказывая влияние на конечные финансовые результаты, а также прослеживается неразрывная взаимосвязь между целями деятельности хозяйствующих субъектов, их результативностью и перспективами дальнейшего развития, подтверждается важнейшая роль прибыли в данном процессе» [16, с. 63].

«Для того чтобы сознательно и целенаправленно принимать организационно-технические и хозяйственно-управленческие решения, создавать благоприятные условия реализации планов и программ по увеличению прибыли, необходимо знать основные резервы и пути воздействия на ее величину.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние» [11, с. 261].

«Так как в общем виде прибыль представляет разницу между доходами и издержками, то можно определить следующие генеральные направления увеличения прибыли:

- рост объема продаж и цен на продукцию, при улучшении ее качества, увеличение доходов от инвестиционной и финансовой деятельности предприятия;
- снижение расходов предприятия по текущей и инвестиционно-финансовой деятельности» [20, с. 96].

«Налогоплательщиками признаются организации и физические лица, на которых в соответствии с Налоговым кодексом Российской Федерации (далее – НК РФ) возложена обязанность уплачивать налоги, что определено статьей 19 НК РФ» [37, с. 12].

«Налог на прибыль является одним из основных инструментов налогового регулирования, он способен стимулировать рост производства и тормозить его при плохо продуманном законодательстве. Изучение налога на прибыль актуально для большинства организаций, стремящихся оптимизировать платежи в бюджет» [38, с. 120].

«За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и в конечном счете повышения жизненного уровня населения. Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий» [15, с. 200].

## 1.2 Методика анализа формирования и использования прибыли предприятия

«Под экономическим анализом в широком смысле слова принято понимать действия управленческого персонала предприятия, направленные на изучение динамики основных ТЭП, характеризующих деятельность предприятия по всем

направлениям его работы, определение причин нежелательного изменения показателей и выявление количественного влияния этих причин на результаты работы предприятия и его финансовое состояние.

Экономический анализ, в зависимости от степени доступа к информационной системе предприятия, разделяют на два вида:

- 1) управленческий анализ;
- 2) финансовый анализ.

Управленческий анализ направлен на всестороннее исследование основной (производственной, коммерческой и иной) деятельности предприятия, начиная с формирования ресурсов предприятия, эффективности их использования в процессе производства и формирования себестоимости выпускаемой продукции, а также ассортиментной политики предприятия и его финансовых результатов.

Финансовый анализ направлен на изучение финансовых результатов и финансового состояния предприятия, а также на определение причин неудовлетворительного финансового состояния и возможностей его стабилизации» [33, с. 5].

«Величина прибыли зависит практически от всех факторов финансово-хозяйственной деятельности организации. Прямое их воздействие можно определить по различным факторным моделям с использованием методов детерминированного факторного анализа. Другие факторы косвенно влияют через какие-либо показатели прямого действия. В этом случае количественную величину их воздействия можно рассчитать только с определенной долей вероятности (например, по стохастическим моделям)» [34, с. 53].

«Абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об эффективности деятельности коммерческих организаций, так как одни и те же суммы прибыли могут получены в различных экономических условиях. Как уже говорилось, для измерения эффективности деятельности коммерческих организаций применяются показатели рентабельности» [35, с. 90].

«Основная цель анализа распределения и использования прибыли заключается в оценке рациональности реинвестиционной и дивидендной политики организации.

Реинвестированная (или капитализированная) прибыль – это та величина чистой прибыли отчетного года, которая идет на финансирование затрат, связанных с научно-техническим и производственным развитием организации.

В потребляемую прибыль включается сумма начисленных дивидендов и использование прибыли на другие цели, не связанные с инвестированием в производство (материальное поощрение, благотворительные и социально-культурные цели и др.).

Основную часть реинвестированной прибыли составляет нераспределенная прибыль. Эта прибыль остается в обращении и является источником расширенного воспроизводства. Если часть прибыли в отчетном году была распределена на создание резервного фонда (капитала), пополнение уставного капитала и покрытие убытков прошлых лет, то эти суммы также включаются в капитализацию прибыли.



В первых двух случаях эта прибыль остается в обороте организации и лишь, «меняет» счета собственного капитала в разделе III пассива баланса (Д 84 К 82; Д 84 К 80). В случае использования прибыли на покрытие убытков прошлых лет она продолжает числиться на синтетическом счёте 84, т. е. движение происходит внутри счета. Особое внимание следует уделять прибыли, направленной на пополнение уставного капитала. Поскольку отчисления на эти цели осуществляются, как правило, за счет нераспределенной прибыли прошлых лет, то суммы отчислений уже включались в капитализацию прибыли в предыдущие годы (числились по статье «Нераспределенная прибыль»).

Нераспределенная прибыль отчетного года в сумме с нераспределенной прибылью прошлых лет (стр. 1370 формы «Бухгалтерский баланс») составляют накопленную нераспределенную прибыль.

Резервный капитал играет значительную роль в поддержании финансовой стабильности организации, поэтому вопросы его образования имеют большое значение при анализе распределения прибыли. В ходе анализа следует выяснить, создает ли организация резервный фонд, производит ли отчисления в него из прибыли, а также достаточны ли эти отчисления.

Реинвестиционную политику организации считают рациональной, если доля капитализированной прибыли составляет не менее 50 % всей суммы чистой прибыли отчетного периода. Информация о распределении прибыли содержится в форме «Отчет об изменениях капитала», но в типовой форме лишь по двум направлениям распределения на дивиденды и в резервный фонд. В наиболее общем случае капитализированную прибыль рассчитывают как разницу между чистой прибылью отчетного года и начисленными дивидендами» [34, с. 59-61].

«Термин «рентабельность» ведет свое происхождение от слова «рента», что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность» [11, с. 268].

«Если прибыль предприятия характеризует итоговый финансовый результат его хозяйственной деятельности в абсолютном выражении, то относительной мерой результативности деятельности предприятия является показатель рентабельности» [28, с. 362].

«Рентабельность характеризует прибыльность, выгодность работы предприятия в целом, различных направлений деятельности (производственной, финансовой), прибыльность производства отдельных видов продукции, услуг» [29, с. 293].

«В обобщенном виде рентабельность характеризует соотношение прибыли с затратами или ресурсами. Показатели рентабельности рассчитываются как на основе прибыли до налогообложения, так и на основе чистой прибыли» [17, с. 213].

«Цель анализа прибыли и рентабельности состоит в выявлении резервов и путей повышения прибыли и рентабельности и укрепления финансового состояния предприятия» [17, с. 215].

«Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами.

Показатели рентабельности измеряются в относительных величинах (в коэффициентах, процентах)» [18, с. 27].

«Поскольку одни и те же суммы прибыли могут быть получены в различных экономических условиях, то абсолютные показатели прибыли не всегда дают четкое представление об эффективности деятельности организации. Главное, они не обеспечивают сопоставимость оценок по объемным и стоимостным параметрам. Показатели рентабельности позволяют выполнить эту задачу. Их основное предназначение состоит в измерении эффективности деятельности организации. Рентабельность отражает уровень прибыльности или доходности относительно определенной базы. Показатели рентабельности – это относительные показатели (коэффициенты), в них сумма прибыли сопоставляется с каким-либо другим отражающим условия хозяйствования показателем» [1, с. 52].

«Для оценки эффективности работы предприятия недостаточно использования показателя прибыли, поскольку наличие прибыли еще не означает, что предприятие работает эффективно.

Абсолютная сумма прибыли не позволяет судить о степени доходности того или иного предприятия.

Предприятия, получившие одинаковую сумму прибыли, могут при этом иметь различные объемы продаж и произведенных затрат.

Поэтому для определения эффективности деятельности предприятия используется понятие «рентабельность».

Рентабельность представляет собой доходность или прибыльность производственного процесса.

Уровень рентабельности представляет собой отношение прибыли к затратам или использованным ресурсам.

Поскольку каждое предприятие располагает ресурсами (материальные, нематериальные, трудовые, финансовые), то соответственно этому разделению для оценки эффективности работы прибыль соотносят с объемом товарооборота, с общей суммой основных и оборотных фондов, со среднегодовой стоимостью основного капитала, текущих активов и т. д.» [9, с. 100].

«Рентабельность отражает уровень доходности организации. Показатели рентабельности представлены разными видами. Это обусловлено необходимостью определять доходность и эффективность не только текущих затрат, но и используемого капитала, а также процесса продаж» [23, с. 282].

«Основные направления в использовании чистой прибыли предприятия.

1) покрытие расходов, не учитываемых в целях налогообложения. К ним, в частности, относятся пени, штрафы и иные санкции за нарушение налогового законодательства и других нормативных актов. Эта сумма перечисляется в бюджеты, во внебюджетные фонды страны.

За счет этой прибыли уплачиваются штрафы за несоблюдение требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, покрываются убытки по содержанию своих объектов жилищно-коммунального хозяйства и социально-культурной сферы;

2) резервный капитал (фонд) предназначен для покрытия непредвиденных расходов и убытков без риска потери финансовой устойчивости, для выплаты дивидендов по привилегированным акциям при отсутствии прибыли текущего года.

Этот фонд образуется в соответствии с законодательством страны и учредительными документами хозяйствующих субъектов в зависимости от их организационно-правовой формы. Его создание носит обязательный характер лишь для акционерных обществ и предприятий с участием иностранного капитала. При этом размер фонда не может быть меньше 15% от уставного капитала АО и не менее 25 % – совместного предприятия;

3) выплата дивидендов акционерам и учредителям, которые являются их доходами в качестве собственников общества. Сумма распределяемой прибыли между акционерами зависит от типа принадлежащих им акций (привилегированных или обыкновенных). Эта сумма распределяется между учредителями ООО пропорционально их доле в уставном капитале. Порядок выплаты дивидендов устанавливается собранием соответствующего общества.

В потребительском обществе пайщикам в соответствии с законом и уставом производятся кооперативные выплаты. Их размер, определяемый общим собранием, не должен превышать 20% от его доходов;

4) фонд накопления предназначен обеспечить расширенное воспроизводство хозяйствующего субъекта за счет его собственных средств. Подобная капитализация чистой прибыли снижает финансовые расходы предприятия по привлечению заемных ресурсов и является одним из важных факторов повышения его финансовой устойчивости.

Фонд накопления, образуемый в результате распределения прибыли, способствует увеличению собственности акционеров и учредителей. Он направляется на строительство новых производственных мощностей, реконструкцию действующей материально-технической базы, перевооружения предприятия, погашение долгосрочных ссуд, финансирование прироста собственных оборотных средств и т. п.

В обобщенном виде этот фонд используется в качестве финансового источника производственного развития предприятия.

В целях финансового контроля за формированием и использованием этого фонда ведется отдельный бухгалтерский учет: «Фонд накопления образованный» и «Фонд накопления использованный». Важно не допускать на практике случаи, когда сумма использованного фонда превышает сумму образованных ресурсов. Подобное положение означает нецелевое расходование ресурсов, иммобилизация оборотных средств со всеми вытекающими отрицательными последствиями, в частности, снижение доли собственных оборотных средств;

5. фонд развития социальной сферы предназначен для расширения материальной базы социальной инфраструктуры, числящейся на балансе предприятия. Это, в частности, капитальные вложения, направляемые на строительство объектов непромышленного назначения, на приобретение нового оборудования для лечебных, оздоровительных, спортивных и иных подобных учреждений и т. п.;

6. фонд потребления используется на социальное развитие и социальные нужды трудовых коллективов. К ним, в частности, относятся следующие расходы:

- проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий;
- выплата премий и различных видов вознаграждений, не предусмотренных трудовым законодательством;
- материальная помощь работникам;
- выплата надбавок к пенсиям, уходящим на заслуженный отдых ветеранам труда;
- оплата путевок на лечение и отдых и т. п.» [22, с. 350-352].

«Анализу «качества» чистой прибыли должно быть уделено особое внимание. Считается, что высоким «качеством» характеризуется чистая прибыль организации если она в большей степени обеспечена за счёт повышения отдачи ресурсного потенциала организации. Об этом будет свидетельствовать рост прибыли от обычной деятельности за счёт интенсификации использования основных факторов производства – трудовых и материальных. Вместе с тем на «качество» прибыли могут оказывать влияние и другие внешние и внутренние факторы:

- внешние – ситуация в секторе рынка, где организация представлена своей продукцией; общие финансово-экономические, политические, социальные, природно-климатические условия ведения бизнеса и др.;
- внутренние – учётная политика организации (в частности в отношении признания доходов и расходов; оценки материально-производственных запасов, основных средств, финансовых вложений, обязательств и т. д.), налоговая политика, использование эффекта операционного и финансового рычага, дивидендная политика и т. д.» [34, с. 49].

«Оценка финансового состояния определена рядом методик финансового анализа, в том числе официальной методикой оценки удовлетворительности структуры баланса предприятия. Эта методика предназначена для анализа ликвидности и платежеспособности как ключевых показателей (индикаторов) финансового состояния коммерческой организации.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его обращаться в денежную форму без потери своей балансовой стоимости. Степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств. Основным признаком ликвидности служит формальное превышение (в стоимостной оценке) оборотных активов над краткосрочными пассивами. Чем больше это превышение, тем благоприятнее финансовое состояние предприятия с позиции ликвидности. Если величина оборотных активов недостаточно велика по

сравнению с краткосрочными пассивами, то текущее положение предприятия неустойчиво. Вполне может возникнуть ситуация, когда оно не будет иметь достаточно денежных средств для расчета по своим обязательствам и ему придется либо нарушить естественный технологический процесс (например, срочно продать часть запасов), либо распродать часть долгосрочных активов» [30, с. 236].

«Финансовый анализ - это расчет, интерпретация и оценка комплекса финансовых показателей, характеризующих различные стороны деятельности организации. Финансовый анализ включает анализ физических показателей производства и исследование непосредственно денежных потоков организации, которые базируются на её стоимости. Тем не менее, лишь сочетание этих двух составляющих способно дать реальную оценку состояния организации. Недооценка роли финансового анализа, ошибки в планах и управленческих действиях в современных условиях приносят значительные потери. Такие потери можно своевременно заметить и предотвратить, регулярно анализируя деятельность организации. Обеспечение эффективного функционирования и развития организации требует экономически грамотного управления его деятельностью, которое во многом определяется умением ее анализировать.

Основной целью финансового анализа является получение небольшого числа ключевых (наиболее информативных) параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния организации, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами, при этом аналитика и управляющего (менеджера) может интересовать как текущее финансовое состояние организации, так и его проекция на ближайшую или более отдаленную перспективу, т.е. ожидаемые параметры финансового состояния.

Цели анализа достигаются в результате решения определенного взаимосвязанного набора аналитических задач. Аналитическая задача представляет собой конкретизацию целей анализа с учетом организационных, информационных, технических и методических возможностей проведения анализа» [30, с. 219].

«В экономической литературе понятие ликвидности очень часто отождествляют с понятием платежеспособности. Это не совсем верно. Ликвидность организации – это наличие у нее оборотных средств в раз-мере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, пусть и с нарушением сроков погашения, то есть способность расплатиться с долгами в принципе. Платежеспособность же организации – это наличие у нее денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения, то есть способность расплатиться с долгами вовремя» [8, с. 162].

«Под термином «рейтинговая оценка» понимается место организации в классификации либо упорядочении, проведенном на основании какого-либо признака. То есть рейтинговая оценка – это место предприятия в классификации, полученной в ходе осуществления рейтинговой процедуры. При выполнении экономического анализа часто встает вопрос о сравнимости результатов

деятельности различных хозяйствующих единиц. Этот вопрос может иметь два аспекта.

Первый из них связан со сравнением нескольких предприятий (или разных подразделений одного предприятия) на основе некоторых объективных показателей, выбранных аналитиком из соображений важности этих величин для комплексной оценки деятельности хозяйствующих субъектов. Такое сравнение можно назвать внешним.

Второй аспект касается проблемы соответствия достигнутых предприятием результатов некоторому эталону, с которым результаты сравниваются. В качестве эталона могут выступать, например, бюджетное или плановое задание, которое предприятие должно было выполнить в течение анализируемого периода, результаты базового периода или предполагаемые показатели некоего аналогичного «идеального» предприятия» [32, с. 271].

«Уровень финансового левериджа характеризует чувствительность, возможность управления чистой прибылью. Чем выше значение левериджа, тем более нелинейный характер приобретает связь (чувствительность) между изменениями чистой прибыли и прибыли до выплаты налогов и процентов, а следовательно, тем больший риск ее неполучения. Уровень финансового левериджа возрастает с увеличением доли заемного капитала и, соответственно, сумм выплачиваемых процентов за кредит, что характеризует активность финансовой деятельности. Однако с ростом уровня финансового левериджа возрастает финансовый риск.

Финансовый леверидж не только является индикатором финансовой устойчивости, но и оказывает большое влияние на увеличение или уменьшение величины чистой прибыли и рентабельности собственного капитала организации.

Эффект финансового рычага проявляется в том, что увеличение доли заемных средств приводит к повышению рентабельности собственного капитала, однако вместе с тем происходит возрастание степени финансового риска, то есть возникает альтернатива риска и ожидаемого дохода. В связи с этим финансовым менеджерам необходимо отрегулировать соотношение собственного и заемного капиталов (а соответственно, и эффект финансового левериджа) до оптимального» [8, с. 112].

«По объектам исследования выделяют анализ формирования прибыли и анализ ее распределения и использования.

а) анализ формирования прибыли проводится обычно в разрезе основных сфер деятельности предприятия – операционной, инвестиционной, финансовой. Он является основной формой осуществления анализа с целью выявления резервов повышения суммы и уровня прибыли предприятия;

б) анализ распределения и использования прибыли проводится по основным направлениям этого использования. Он призван выявить уровень потребления прибыли собственниками и персоналом предприятия, общий уровень ее капитализации и конкретные формы производственного ее потребления в инвестиционных целях» [30, с. 351].

«Разработка методики анализа финансового состояния зависит от поставленных целей, а также от различных факторов информационного, временного, методического и кадрового обеспечения.

Аналитики предлагают организацию работы по финансовому анализу в виде двухмодульной структуры:

- экспресс-анализ финансового состояния;
- детализированный анализ финансового состояния.

Экспресс-анализ финансового состояния целесообразно выполнять в три этапа.

1. Подготовительный этап. Предварительный обзор бухгалтерской отчетности, экономическое чтение и анализ отчетности. Цель первого этапа – принять решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и убедиться в ее готовности к чтению. Первая задача решается путем ознакомления с аудиторским заключением. Существует два типа аудиторских заключений: стандартное, которое представляет собой документ, содержащий положительную оценку аудитора о достоверности представленной в отчете информации и ее соответствии нормативным требованиям; нестандартное, которое, как правило, более объемно и может быть полезным пользователям отчетности, а также готовым к публикации. Оно может содержать положительную оценку представленной отчетности и финансового положения или положительную оценку, но с оговорками. Причинами нестандартного аудирования могут быть: использование мнения другой аудиторской фирмы, изменение аудируемой фирмой учетной политики.

2. Ознакомление с пояснениями к бухгалтерскому балансу. Цель этого этапа в том, что необходимо для оценки работы в отчетном периоде определить основные тенденции в развитии. Однако, проводя анализ баланса, следует обратить внимание на искажение некоторых показателей под воздействием определенных факторов, например инфляции. Баланс не свободен от некоторых ограничений, укажем некоторые из них:

а) баланс фиксирует сложившиеся к моменту его составления итоги финансово-хозяйственной деятельности и показывает, что представляет собой предприятие на данный момент времени. Но не отвечает на вопрос, в результате чего сложилось такое положение. Для этого требуется гораздо более глубокий анализ баланса;

б) по данным баланса можно рассчитать целый ряд аналитических показателей, однако все они будут бесполезны, если их не с чем сравнивать (с отраслевыми показателями, с аналогичными показателями и т. д.);

в) интерпретация балансовых показателей возможна лишь с привлечением данных об оборотах. Сделать вывод о том, велики или малы суммы по той или иной статье, можно лишь через сопоставление балансовых данных с соответствующими суммами оборота. Например, на балансах двух предприятий по статье «Запасы» числится одинаковая сумма в 100 тыс. руб. Оборот запасов за год на первом предприятии составит 1200 тыс. руб, а на втором – 200 тыс. руб. Следовательно, в первом случае запасы обеспечивают 1/12 часть годового потребления (месячный запас), а во втором случае – половину годового запаса. Финансовое положение предприятия зависит не только от финансовой деятельности фирмы. Возможны

политические и общеэкономические изменения. Поэтому бухгалтерский анализ является лишь одним из разделов экономического анализа;

### 3. Основной этап в экспресс-анализе.

Цель этого этапа – обобщенная оценка результатов хозяйственной деятельности и финансового состояния субъекта. Одним из основных элементов экспресс-анализа является умение работать с годовым отчетом и финансовой отчетностью.

Объем информации, привлекаемый для анализа, зависит от целей анализа и его периодичности. Чем продолжительнее анализируемый период, тем шире программа изучения, и, следовательно, требуется больший объем информации для анализа; группировка информационных данных в аналитические таблицы, аналитическая обработка отобранной исходной финансовой информации, формирование аналитической информации; интерпретация полученной аналитической информации; подготовка выводов и рекомендаций по результатам проведенного анализа, разработка конкретных предложений и мероприятий, направленных на дальнейшее улучшение финансовой деятельности предприятия» [30, с. 230-232].

«Одна из важнейших составных частей финансового анализа – анализ формирования прибыли. Анализ прибыли находится в непосредственной связи с порядком ее формирования. Рентабельность работы организации определяется прибылью, которую она получает. Анализируя рентабельность в пространственно-временном аспекте, следует принимать во внимание, что существуют особенности этого показателя, которые необходимо учитывать при его использовании.

Во-первых, рентабельность определяет эффективность отчетного периода без учета планируемого эффекта долгосрочных инвестиций. Если организация затратила значительные суммы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), рассчитывая в дальнейшем окупить свои затраты за счет выпуска новой продукции, то в отчетном периоде будет зафиксировано снижение рентабельности, которое нельзя рассматривать как отрицательную характеристику текущей деятельности.

Во-вторых, высокая рентабельность может свидетельствовать о том, что организация вкладывает деньги в деятельность, сопряженную с высоким риском. В связи с этим инвесторы, решая вопрос о дальнейшем инвестировании средств, могут предпочесть вариант менее прибыльный, но более надежный.

В-третьих, стоимость активов выражена в учетной оценке и складывалась в течение многих лет, поэтому может существенно отличаться от современных цен. Прибыль же отражает результаты деятельности и сложившийся уровень цен в основном за истекший период, поэтому числитель и знаменатель показателя выражены (в некотором смысле) в денежных единицах разной покупательской способности.

Исходя из порядка формирования прибыли организации, ведется ее факторный анализ, цель которого – оценка динамики показателей прибыли, выявление степени



влияния на финансовые результаты организации ряда факторов, анализ рентабельности.

1-й этап: факторный анализ прибыли. Анализ финансовых результатов организации начинается с оценки динамики показателей балансовой и чистой прибыли за отчетный период. Затем производится количественная оценка влияния на изменение прибыли от реализации продукции следующих основных факторов:

1) влияние на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию

$$И_1 = P_1 - P_2,$$

где  $P_1$  – реализация в отчетном году в ценах отчетного периода;

$P_2$  – реализация в отчетном году в ценах базисного периода;

2) влияние на прибыль изменений в объеме продукции

$$И_2 = П_0 \cdot K_1 - П_0,$$

где  $П_0$  – прибыль базисного периода;

$K_1$  – коэффициент роста объема реализованной продукции;

3) влияние на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции

$$И_3 = П_0 \cdot (K_2 - K_1),$$

где  $K_2$  – коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

4) влияние на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции:

$$И_4 = C_0 - C_1,$$

где  $C_0$  – себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах базисного периода;

$C_1$  – фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период;

5) влияние на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции:

$$И_5 = C_0 \cdot K_2 - C_0.$$

2-й этап: анализ рентабельности. Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности организации, является рентабельность. Существуют две группы коэффициентов рентабельности: рентабельность продаж и рентабельность капитала.

Наиболее распространенным является показатель общей рентабельности, или рентабельности всех видов деятельности по балансовой прибыли. Он показывает, сколько копеек прибыли приходится на 1 рубль полученных доходов.

Аналогично рассчитывается коэффициент рентабельности основной деятельности. Этот коэффициент показывает, сколько копеек прибыли приходится на 1 рубль реализованной продукции (услуг). Рост рентабельности реализованной продукции может являться следствием роста цен на продукцию при постоянных затратах или снижения затрат на производство при постоянных ценах. Уменьшение этого коэффициента свидетельствует об опережающем росте затрат на производство продукции либо о снижении цен при постоянных затратах на производство» [8, с. 180–182].

«Важными оценочными показателями экономической деятельности предприятия являются определение и глубокое изучение его финансовых результатов. Они складываются под совокупным влиянием многих конкретных условий функционирования организации.

Основные показатели, формирующие финансовые результаты деятельности предприятия:

- выручка от реализации продукции, товаров и т. п.;
- себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;
- коммерческие и управленческие расходы;
- прочие доходы и расходы;
- прибыль или убыток.

Все перечисленные показатели, за исключением прибыли, в определенной мере являются промежуточными результатами. Они образуются в процессе текущего хозяйствования и не отражают конечные результаты деятельности предприятия.

Цель анализа – выявить резервы улучшения финансовых результатов и оздоровления финансового состояния предприятия» [22, с. 340].

«Факторный анализ показателей прибыли проводится с помощью метода цепных подстановок. Факторная модель прибыли до налогообложения

$$П_B = Д_B - C_P - K_P - У_P + П_D - П_P,$$

где  $П_B$  – прибыль до налогообложения;

$Д_B$  – денежная выручка;

$C_P$  – себестоимость реализованной продукции;

$K_P$  – коммерческие расходы;

$У_P$  – управленческие расходы;

$П_D$  – прочие доходы;

$П_P$  – прочие расходы.

Последовательность проведения расчетов.

1) прибыль до налогообложения в базисном периоде

$$П_B^0 = Д_B^0 - C_P^0 - K_P^0 - У_P^0 + П_D^0 - П_P^0,$$

где  $Д_B^0$  – денежная выручка в базисном периоде;

$C_P^0$  – себестоимость реализованной продукции в базисном периоде;

$K_P^0$  – коммерческие расходы в базисном периоде;

$У_P^0$  – управленческие расходы в базисном периоде;

$П_D^0$  – прочие доходы в базисном периоде;

$П_P^0$  – прочие расходы в базисном периоде;

2) прибыль до налогообложения в отчетном периоде

$$П_B^1 = Д_B^1 - C_P^1 - K_P^1 - У_P^1 + П_D^1 - П_P^1,$$

где  $Д_B^1$  – денежная выручка в отчетном периоде;

$C_P^1$  – себестоимость реализованной продукции в отчетном периоде;

$K_P^1$  – коммерческие расходы в отчетном периоде;

- $У_{р}^1$ – управленческие расходы в отчетном периоде;  
 $П_{д}^1$ – прочие доходы в отчетном периоде;  
 $П_{р}^1$ – прочие расходы в отчетном периоде;
- 3) условный показатель прибыли до налогообложения №1  

$$П_{Б\text{ усл}}^1 = Д_{В}^1 - С_{р}^0 - К_{р}^0 - У_{р}^0 + П_{д}^0 - П_{р}^0.$$
- 4) условный показатель прибыли до налогообложения №2  

$$П_{Б\text{ усл}}^2 = Д_{В}^1 - С_{р}^1 - К_{р}^0 - У_{р}^0 + П_{д}^0 - П_{р}^0.$$
- 5) условный показатель прибыли до налогообложения №3  

$$П_{Б\text{ усл}}^3 = Д_{В}^1 - С_{р}^1 - К_{р}^1 - У_{р}^0 + П_{д}^0 - П_{р}^0.$$
- 6) условный показатель прибыли до налогообложения №4  

$$П_{Б\text{ усл}}^4 = Д_{В}^1 - С_{р}^1 - К_{р}^1 - У_{р}^1 + П_{д}^0 - П_{р}^0.$$
- 7) условный показатель прибыли до налогообложения №5  

$$П_{Б\text{ усл}}^5 = Д_{В}^1 - С_{р}^1 - К_{р}^1 - У_{р}^1 + П_{д}^1 - П_{р}^0.$$
- 8) отклонение прибыли до налогообложения  

$$\Delta П_{Б} = П_{Б}^1 - П_{Б}^0.$$
- 9) отклонение прибыли до налогообложения за счет изменения денежной выручки  

$$\Delta П_{Б}^{ДВ} = П_{Б\text{ усл}}^1 - П_{Б}^0.$$
- 10) отклонение прибыли до налогообложения за счет изменения себестоимости реализованной продукции, товаров, работ и услуг  

$$\Delta П_{Б}^{СР} = П_{Б\text{ усл}}^2 - П_{Б\text{ усл}}^1.$$
- 11) отклонение прибыли до налогообложения за счет изменения коммерческих расходов  

$$\Delta П_{Б}^{КР} = П_{Б\text{ усл}}^3 - П_{Б\text{ усл}}^2.$$
- 12) отклонение прибыли до налогообложения за счет изменения управленческих расходов  

$$\Delta П_{Б}^{УР} = П_{Б\text{ усл}}^4 - П_{Б\text{ усл}}^3.$$
- 13) отклонение прибыли до налогообложения за счет изменения прочих доходов  

$$\Delta П_{Б}^{ПД} = П_{Б\text{ усл}}^5 - П_{Б\text{ усл}}^4.$$
- 14) отклонение прибыли до налогообложения за счет изменения прочих расходов  

$$\Delta П_{Б}^{ПР} = П_{Б\text{ усл}}^6 - П_{Б\text{ усл}}^5.»$$
- [36, с. 75-77].

#### Выводы по разделу 1

- прибыль является основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в рыночной экономике, ее стержнем и главной движущей силой. Она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятий;
- прибыль – конечный финансовый результат предпринимательской деятельности;
- прибыль выполняет следующие функции:

- прибыль характеризует эффект, полученный в результате деятельности предприятия, однако все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно, поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей;
- по прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов;
- прибыль оказывает стимулирующее воздействие. из прибыли формируются финансовые ресурсы предприятия, являющиеся источником его расширенного воспроизводства, социального развития и материального поощрения;
- по прибыли определяется рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции;
- часть прибыли в форме налогов поступает в бюджеты разных уровней и служит источником государственных и муниципальных финансовых ресурсов;
- в разделе были выделены и описаны различные виды прибыли предприятия;
- были выведены формулы для расчёта различных видов прибыли, часть из которых будет использована далее, во втором разделе работы.

## 2 АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АМЗ»

### 2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия ПАО «АМЗ»

«История предприятия началась в июле 1898 года, когда владельцами Симского горного округа Балашовыми на берегу реки Сим возле станционного поселка Аша Самаро-Златоустовской железной дороги был заложен новый чугуноплавильный завод и открыто доменное производство.

Участок для строительства нового завода выбирал управляющий Симским горным округом, талантливый инженер Алексей Иванович Умов. Он непосредственно контролировал ход строительных работ на заводе и в поселке, фактически явился основателем завода и города. В память потомкам о таком выдающемся инженере и основателе завода в 2005 году ему был установлен памятник.

В ноябре 1900 года первая доменная печь выдала первую плавку. В 1905 году была введена в строй вторая доменная печь. Тогда же была построена мартеновская печь № 1. Вторая мартеновская печь пущена в эксплуатацию в 1912 году. В 1913 году завод выпустил 27 872 тонны чугуна и 39 871 тонну стали. 1918 год дал жизнь третьей мартеновской печи.

После окончания гражданской войны началось восстановление завода. В 1929–1930 гг. была построена новая электростанция с двумя турбогенераторами. Началась реконструкция основных цехов завода.

В 1948 году был построен литейный цех.

В 1952 году на заводе впервые было создано свое листопрокатное производство – введен в эксплуатацию листопрокатный цех № 1, производящий толстый лист из углеродистой стали на стане «2850».

В 1955 году была построена еще одна мартеновская печь – № 4. Затем в 1959 году вступил в строй листопрокатный цех № 2, включающий два стана: для горячей и холодной прокатки тонкого листа из нержавеющей сталей и сплавов.

В 1972 году на заводе организовано производство столовых приборов из нержавеющей стали: пущен в эксплуатацию ЦСП и освоено производство кухонных принадлежностей и столовых приборов из коррозионностойких марок.

В 1974 году был введен в эксплуатацию листопрокатный цех № 3 по производству ленты из электротехнической стали, ленты из прецизионных сплавов, а также стальной ленты для масок кинескопов цветных телевизоров.

В 1969 году силами завода построена заводская поликлиника «Цех здоровья», оснащенная всем необходимым оборудованием для проведения лечебных процедур. Был организован заводской профилакторий «Металлург», где все работники без отрыва от производства могли пройти курс лечения. В 1974 году был введен в эксплуатацию загородный профилакторий «Березки» на 100 мест.

В 1981 году за увеличение производства проката из специальных сталей и улучшение его качества АМЗ был награжден орденом Октябрьской революции.

Новый этап развития завода начался в середине 80-х годов. В 1986 году был закрыт устаревший доменный цех и одна из четырех мартеновских печей.

В 1987 году введен в эксплуатацию цех нержавеющей посуды. В 1993 году построен цех по производству вакуумных бытовых термосов с металлической колбой по японской технологии. Товары народного потребления завода неоднократно удостоивались звания лауреатов и дипломатов конкурса «100 лучших товаров России».

В 1989 году введен в эксплуатацию ЭСПЦ № 1, крупнейший в СНГ производитель аморфных металлических материалов – ленты, порошков и кольцевых магнитопроводов. Аморфные металлические материалы («металлические стекла») предназначены для изготовления изделий, используемых в электронике и электротехнике.

Важной вехой в истории предприятия стал 1992 год. В этом году предприятие было преобразовано в акционерное общество открытого типа «Ашинский металлургический завод».

В 2001 году был освоен выпуск садово-огородного инвентаря из металла собственного производства.

В 2002 году за Ашинским метзаводом закрепляется статус градообразующего предприятия.

В 2004 году был введен в строй энерговырабатывающий комплекс, обеспечивающий завод собственной электроэнергией.

В новом веке, начиная с 2000 года, выстояв и преодолев последствия кризиса, сохранив социальную сферу, Ашинский метзавод возобновил работу по модернизации и техническому перевооружению. Была разработана программа развития сталеплавильного производства, которая предусматривала замену мартеновского способа производства стали на электросталеплавильный. В ходе выполнения этой программы был построен производственный корпус отделения непрерывной разливки стали с установкой в 2005 году агрегата «ковш-печь» и пуском в эксплуатацию в 2007 году машины непрерывного литья заготовок.

В 2010 году с пуском новой, уникальной для СНГ дуговой сталеплавильной печи ДСП-120 с конвейерной загрузкой металло-шихты начал свою трудовую деятельность электросталеплавильный цех № 2. В его состав входят также газоочистка, кислородная станция, система оборотного цикла водоснабжения. Мартеновское же производство стали в Ашинском металлургическом заводе было завершено последней плавкой 1 ноября 2010 года.

Кроме того, параллельно этому велась и продолжается работа по реконструкции листопрокатного производства завода, а именно – листопрокатного цеха № 1. Результатом ее первого этапа послужило проведение тендера в ноябре 2011 года и выбор поставщиков нового прокатного оборудования.

12 июля 2012 года в торжественной обстановке состоялась заливка первого фундамента нового листопрокатного цеха Ашинского метзавода, срок сдачи в эксплуатацию которого намечен на 2014 год.

Сегодня АМЗ является одним из ведущих российских производителей специальных сплавов для нужд предприятий оборонного комплекса, нефтегазовой, химической, атомной, авиационной и космической отраслей промышленности.

Завод входит в пятерку крупнейших российских поставщиков толстолистового проката. А ашинские магнитопроводы из аморфной ленты успешно заменяют все известные магнитомягкие материалы, обладают уникальными электрическими, магнитными и механическими свойствами. Под торговой маркой «Amet» выпускаются плоский углеродистый и нержавеющей лист, тончайшая электротехническая лента, аморфные и нанокристаллические сплавы, экологически чистые и долговечные товары народного потребления из нержавеющей стали. Эта продукция отличается высоким качеством и пользуется спросом на внутреннем и внешнем рынках.

В 2018 году заводу исполнилось 120 лет. Возраст немалый. Но многое еще впереди. Предприятие давно зарекомендовало себя как надежный деловой партнер и поставщик высококачественной продукции на отечественном и мировом рынках и делает все, чтобы оправдать девиз: «С вами – на годы!» [45, с. 1]. «На данный момент не существует единственно верной трактовки понятия «градообразующее предприятие», что вызвано отсутствием необходимых методологических исследований как рассматриваемой проблематики, так и критериев отнесения поселка или города к моногороду» [47, с. 98].

«Муниципальные образования, на которых функционируют градообразующие предприятия зависят от состояния и развития градообразующего предприятия, которое влияет на социально-экономическое развитие так называемого моногорода.

Градообразующие предприятия не только обеспечивают рабочими местами значительную часть местного населения городов и регионов, но и значимо воздействуют на развитие местных рынков товаров» [48, с. 1].

«Градообразующие предприятия – наследие советской модели экономики, и можно сказать, что данный тип социально-экономических структур сыграл большую роль в развитии промышленности, освоении территорий СССР, позволил реализовать определенные общественно значимые функции народного хозяйства. Указанные особенности социалистического метода ведения хозяйства привели к тому, что в настоящее время в Российской Федерации из 1097 городов 460 относятся к моногородам, а из 1864 поселков городского типа монопрофильных – не менее 1200 (64,4 %). В таких населенных пунктах проживает свыше 16 млн. человек, т. е. 24 % всего городского населения страны.

Таким образом, градообразующие предприятия являются основой, вокруг которой происходит формирование моногородов. Главная особенность моногородов – их зависимость от состояния и развития основного предприятия (или цепочки технологически связанных предприятий), которое является градообразующим и обуславливает социально-экономическое развитие данного населенного пункта. Эта взаимосвязь выражается в следующих характеристиках:

- на данном предприятии работает до 25 % от общего числа занятых в экономике города;
- предприятие производит более 50 % общегородского объема продукции;
- оно имеет на своем балансе объекты социально-коммунальной

сферы и инженерной инфраструктуры, обслуживающей не менее 30 % населения города;

- доля доходов, поступающих от предприятия в бюджет города, составляет свыше 20 % его доходной части» [46, с. 168].

«Организационно-правовая форма – это система организационных и правовых условий функционирования организаций, установленных законодательством и другими нормативными документами, с целью упорядочения их деятельности» [25, с. 12].

ПАО «Ашинский метзавод» (далее – «Общество») является публичным акционерным обществом, зарегистрированным в соответствии с законодательством Российской Федерации. Завод был основан в 1898 г. В 1992 г. в рамках проведения приватизации в Российской Федерации Общество было реорганизовано и зарегистрировано как открытое акционерное общество. В 2015 г. Общество сменило организационно-правовую форму на публичное акционерное общество и внесло соответствующие изменения в Устав.

Среднесписочная численность персонала Общества за 2019 год составила 4047 человек (за 2018 год – 4118 человек).

Акции Общества включены в список ценных бумаг, допущенных к торгам на ПАО «Московская биржа» с включением в котировальный список 2-го уровня.

Общество зарегистрировано по адресу: Россия, Челябинская область, город Аша, ул. Мира, д. 9.

Основным видом деятельности Общества является производство стального горячекатаного и холоднокатаного листового (плоского) проката, товаров народного потребления, а также производство лент и магнитопроводов на основной производственной площадке, расположенной в городе Аша. Продукция Общества реализуется в Российской Федерации и за рубежом. Общество имеет лицензии на все виды лицензируемой деятельности. На рисунке 1 представлена структура руководства ПАО «Ашинский метзавод»





Рисунок 1 – Структура руководства ПАО «Ашинский метзавод»

Высшим органом управления Общества является общее собрание акционеров.

Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Общества за исключением решения вопросов, отнесенных Уставом общества и Федеральным законом «Об акционерных обществах» к исключительной компетенции общего собрания акционеров.

Состав Совета директоров на 31 декабря 2019 года:

Евстратов Владимир Григорьевич – Председатель Совета директоров Общества.

Мызгин Владимир Юрьевич – Генеральный директор Общества.

Решетников Александр Юрьевич – Заместитель генерального директора по перспективному развитию Общества.

Назаров Леонид Анатольевич – Директор по коммерческим вопросам Общества.

Шепелев Олег Игоревич – Финансовый директор Общества.

Нищих Андрей Александрович – Начальник юридического отдела Общества.

Диденко Антон Евгеньевич – Независимый член Совета директоров Общества. Заместитель генерального директора ООО «Дорстройтех».

Иванова Юлия Владимировна – Руководитель подразделения Челябинск ООО «Челябинск Профит».

Шевчук Анатолий Федорович – Признан независимым членом Совета Директоров Управляющий ПАО «Челиндбанк» Ашинский филиал.

Общее руководство осуществляет Генеральный директор – единоличный исполнительный орган Общества.

Если не указано иное, стоимостные показатели представлены в тысячах рублей.

Экономика Российской Федерации проявляет некоторые характерные особенности, присущие развивающимся рынкам. Экономика страны особенно чувствительна к ценам на нефть и газ. Правовая, налоговая и нормативная система продолжают развиваться и подвержены часто вносимым изменениям, а также допускают возможность разных толкований. Сохраняющаяся политическая напряженность в регионе, а также международные санкции в отношении некоторых российских компаний и граждан по-прежнему оказывают негативное влияние на российскую экономику. Устойчивость цен на нефть, низкий уровень безработицы и рост заработной платы содействовали умеренному экономическому росту в 2019 году. Такая экономическая среда оказывает значительное влияние на деятельность и финансовое положение Общества. Руководство принимает все необходимые меры для обеспечения устойчивости деятельности Общества. Однако будущие последствия сложившейся экономической ситуации сложно прогнозировать, и текущие ожидания и оценки руководства могут отличаться от фактических результатов.

Бухгалтерская отчетность сформирована исходя из действующих в Российской Федерации правил бухгалтерского учета и отчетности, установленных Федеральным законом «О бухгалтерском учете», а также Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету, утвержденными Министерством финансов Российской Федерации.

Активы оценены в отчетности по фактическим затратам, за исключением основных средств и нематериальных активов, отраженных по остаточной стоимости, финансовых вложений, по которым определяется текущая рыночная стоимость, и активов, по которым в установленном порядке созданы резервы под снижение их стоимости (обесценение).

## 2.2 Анализ формирования и использования прибыли предприятия на примере ПАО «АМЗ»

В практике учета и планирования различают следующие виды прибыли в зависимости от следующих признаков, которые и будут просчитаны далее.

По видам хозяйственной деятельности бывает:

- валовая прибыль ( $P_B$ )

$$P_B = B - C,$$

где  $B$  – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, р.;

$C$  – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, р..

$$P_{B2018} = 26\,106\,785 - 22\,443\,884 = 3\,662\,901$$

$$P_{B2019} = 26\,908\,254 - 22\,979\,783 = 3\,928\,471$$

$$P_{B2020} = 244\,445\,796 - 20\,692\,529 = 223\,753\,267$$

- прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг ( $P_P$ )

$$P_P = P_B - УР - РР,$$

где  $УР$  – управленческие расходы;

$РР$  – расходы на реализацию.

$$P_{P2018} = 3\,662\,901 - 758\,489 - 1\,096\,071 = 1\,808\,341$$

$$P_{P2019} = 3\,928\,471 - 799\,882 - 1\,201\,468 = 1\,927\,121$$

$$P_{P2020} = 223\,753\,267 - 863\,867 - 1\,135\,325 = 221\,754\,075$$

- прибыль от текущей деятельности ( $P_{ТД}$ )

$$P_{ТД} = P_P + ПД_{ТД} - ПР_{ТД},$$

где  $ПД_{ТД}$  – прочие доходы по текущей деятельности,

$ПР_{ТД}$  – прочие расходы по текущей деятельности.

$$P_{ТД2018} = 1\,808\,341 + 1\,169\,155 - 2\,943\,927 = 33\,569$$

$$P_{ТД2019} = 1\,927\,121 + 1\,263\,186 - 1\,368\,890 = 1\,821\,417$$

$$P_{ТД2020} = 221\,754\,075 + 1\,116\,234 - 2\,576\,335 = 220\,293\,974$$

- прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности ( $P_{ИД}$ )

$$P_{ИД} = Д_{ИД} - Р_{ИД},$$

где  $Д_{ИД}$  – доходы от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;

$Р_{ИД}$  – расходы от инвестиционной, финансовой или иной деятельности.

$$P_{ИД2018} = (135\,198 + 1\,169\,155) - (440\,922 + 2\,943\,927) = -2\,080\,496$$

$$P_{ИД2019} = (166\,658 + 1\,263\,186) - (382\,553 + 1\,368\,890) = -321\,599$$

$$P_{ИД2020} = (205\,091 + 1\,116\,234) - (329\,504 + 2\,576\,335) = -1\,584\,514$$

- прибыль до налогообложения – прибыль организации за отчетный период ( $ОП$ )

$$ОП = P_{ТД} - P_{ИД}.$$

$$ОП_{2018} = 33\,569 - (-2\,080\,496) = 2\,114\,092$$

$$ОП_{2019} = 1\,821\,417 - (-321\,599) = 2\,143\,016$$

$$ОП_{2020} = 220\,293\,974 - (-1\,584\,514) = 221\,878\,488$$

- чистая прибыль ( $ЧП$ )

$$ЧП = ОП - НА \pm O_{на} \pm O_{но} - ПНП,$$

где НП – сумма начисленного налога на прибыль;

$O_{на}$  – изменение отложенных налоговых активов;

$O_{но}$  – изменение отложенных налоговых обязательств;

ПНП – прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли.

$$ЧП_{2018(1)} = 2\,114\,092 + 104\,950 - 103\,560 - 109\,917 = 2\,005\,565$$

$$ЧП_{2019(1)} = 2\,143\,016 - 256\,559 = 1\,886\,457$$

$$ЧП_{2020(1)} = 221\,878\,488 - 85\,503 = 221\,792\,985$$

Отложенный налоговый актив – это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога на прибыль, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным периоде;

•совокупная прибыль (СП):

$$СП = ЧП \pm ПДА \pm ПО,$$

где ПДА – результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль;

ПО – результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль.

$$СП_{2018} = 2\,005\,565 + 131 = 2\,005\,696$$

$$СП_{2019} = 1\,886\,457 + 63 = 1\,886\,520$$

$$СП_{2020} = 221\,792\,985 + 324 = 221\,793\,309$$

•базовая прибыль на акцию

$$БПА = \frac{(ЧП - D_{па})}{A_0},$$

где  $D_{па}$  – дивиденды по привилегированным акциям, начисленные за отчетный период;

$A_0$  – средневзвешенное число обыкновенных акций, находившихся в обращении в отчетный период.

$$* БПА_{2018} = 0,76$$

$$* БПА_{2019} = 2,71$$

$$* БПА_{2020} = 0,17$$

\* Данные взяты из опубликованной организацией отчетности

•разводненная прибыль на акцию – показатель, учитывающий возможные изменения количества акций и прибыли вследствие конвертации других ценных бумаг в обыкновенные акции (например, вследствие исполнения опционов, конвертации облигаций, выплаты привилегированных дивидендов новыми акциями). При расчете разводненной прибыли на акцию вместо реальных значений чистой прибыли могут использоваться оценки ожидаемой чистой прибыли.

Цель расчета разводненной прибыли на акцию заключается в представлении информации о максимально возможной степени разводнения (уменьшения) прибыли на акцию в отчетном периоде. В отличие от базовой прибыли на акцию разводненная прибыль на акцию является показателем, отражающим возможную наихудшую ситуацию. Это служит предупреждением акционерам о том, что может случиться, если владельцы ценных бумаг, конвертируемых в обыкновенные акции,

или владельцы договоров, дающих право собственности на обыкновенные акции, станут владельцами обыкновенных акций. В этом случае прибыль организации будет распределена уже на большее количество обыкновенных акций и таким образом может быть разводнена.

По составу формирующих элементов прибыль бывает:

• маржинальная ( $P_M$ )

$$P_M = P_p - Z_{\text{пост}}$$

где  $P_p$  – прибыль от реализации продукции;

$Z_{\text{пост}}$  – постоянные затраты.

$$P_{M2018} = 26\,106\,785 - (22\,443\,884 + 758\,489 + 1\,096\,071) = 1\,808\,341$$

$$P_{M2019} = 26\,908\,254 - (22\,979\,783 + 1\,201\,468 + 799\,882) = 1\,927\,121$$

$$P_{M2020} = 24\,445\,796 - (20\,692\,529 + 1\,135\,325 + 863\,867) = 1\,754\,075$$

• общий финансовый результат организации до выплаты процентов и налогов (ОФР)

$$\text{ОФР} = \text{ОП} - \text{ЛП} - \text{НН},$$

где ОП – прибыль отчетного периода;

ЛП – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению;

НН – налог на недвижимость.

$$\text{ОФР}_{2018} = 2\,114\,092 - 39\,816 = 2\,074\,276$$

$$\text{ОФР}_{2019} = 2\,143\,016 - 24\,989 = 2\,118\,027$$

$$\text{ОФР}_{2020} = 1\,878\,488 - 23\,869 = 1\,854\,619$$

• чистая прибыль (ЧП)

$$\text{ЧП} = \text{ОФР} - \text{НП},$$

где НП – налоги, сборы и платежи из прибыли.

$$\text{ЧП}_{2018(2)} = 2\,074\,276 - 641\,055 = 358\,195$$

$$\text{ЧП}_{2019(2)} = 2\,118\,027 - 641\,055 = 1\,476\,972$$

$$\text{ЧП}_{2020(2)} = 1\,854\,619 - 734\,275 = 1\,120\,344$$

Таблица 2 – Сводная таблица по показателям прибыли ПАО «Ашинский метзавод»

Наименование показателя	2020 (тыс. руб.)	2019 (тыс. руб.)	2018 (тыс. руб.)
Валовая прибыль	223 753 267	3 928 471	3 662 901
Прибыль от реализации продукции и т. д.	221 754 075	1 927 121	1 808 341
Прибыль от текущей деятельности	220 293 974	1 821 417	33 569

## Окончание таблицы 2

Наименование показателя	2020 (тыс. руб.)	2019 (тыс. руб.)	2018 (тыс. руб.)
Прибыль от инвестиционной и иной	-1 584 514	-321 599	-2 080 496
Прибыль до налогообложения	221 878 488	2 143 016	2 114 092
Чистая прибыль (1)	221 792 985	1 886 457	2 005 565
Совокупная прибыль	221 793 309	1 886 520	2 005 696
Базовая прибыль на акцию	0,17	2,71	0,76
Маржинальная прибыль	1 754 075	1 927 121	1 808 341
Общий фин. результат до выплаты процентов и пр.	1 854 619	1 476 972	2 074 276
Чистая прибыль (2)	1 120 344	1 476 972	358 195

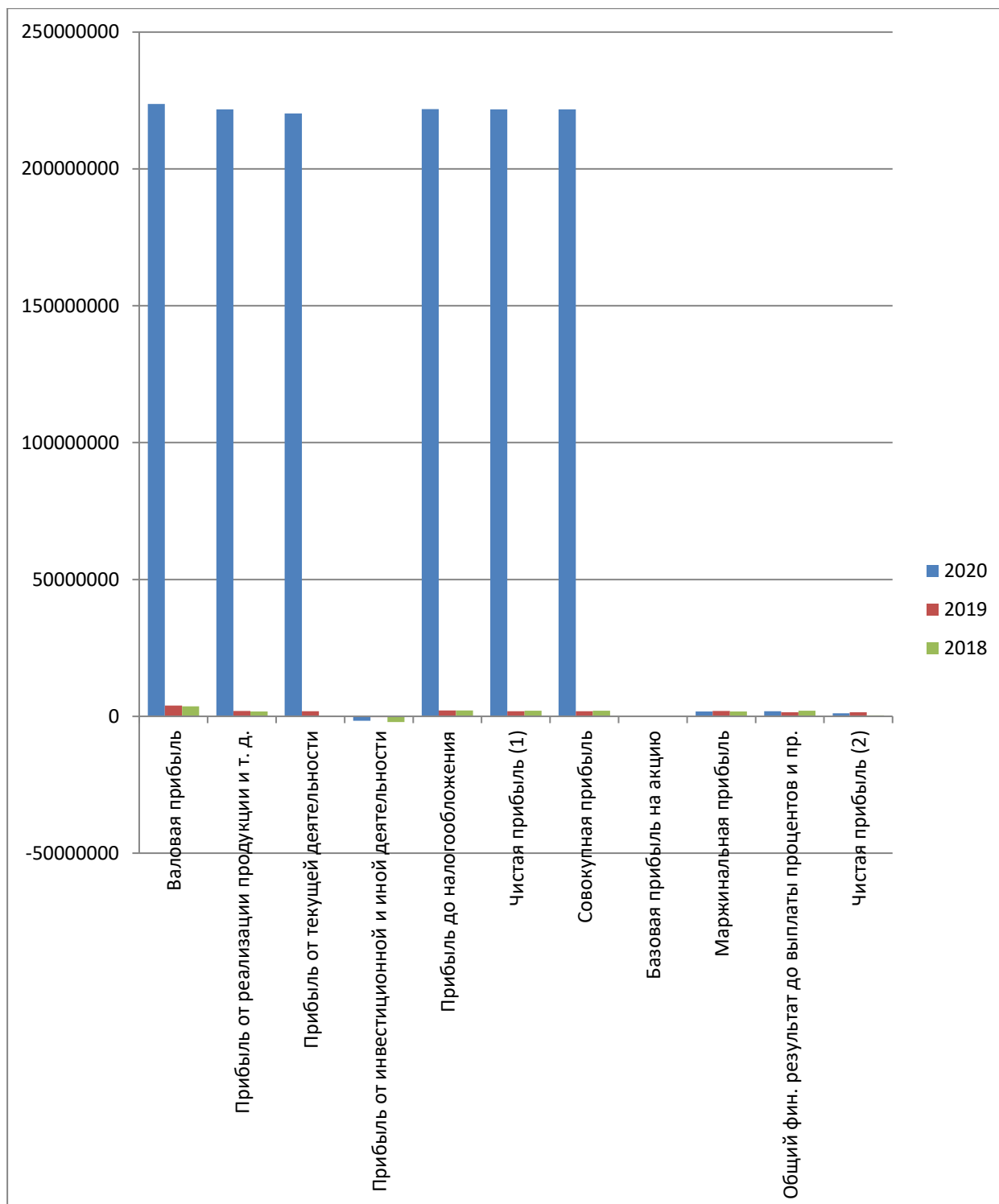


Рисунок 2 – График по сводной таблице на основе показателей прибыли  
 ПАО «Ашинский метзавод»

Как видно из диаграммы, наименьшую прибыль в 2018, 2019 и в 2020 годах предприятие получило от инвестиционной и иной деятельности.

В основной своей массе показатели прибыли за 2020 год довольно значительно выше тех же показателей за 2018 и 2019 годы. Снижение иных видов прибыли может быть обосновано снижением спроса на, что, помимо всего прочего можно объяснить в 2020 г. пандемией Covid-19.

Единственным исключением из выявленной ранее закономерности является общий финансовый результат до выплаты процентов и пр. лишь в данном показателе результат 2020 года выше результата 2019 года, но при этом наибольшее значение данного показателя в рамках проведенного анализа достигается лишь в 2018 году, результат которого превосходит даже результат 2020 года.

Выручка Общества сформирована в связи с продажей готовой продукции, услуг по видам

Таблица 3 – Выручка от продажи готовой продукции, услуг по видам

Наименование	2020 (тыс. руб.)	2019 (тыс. руб.)	2018 (тыс. руб.)
Прокат толстолистовой г/к	20 240 041	22 621 497	22 422 824
Прокат тонколистовой х/к	1 672 986	1 524 485	1 052 628
Лента х/к	584 966	451 914	467 950
Товары народного потребления	562 118	713 601	651 401
Магнитопроводы	285 080	252 114	324 054
Прокат толстолистовой х/к	218 890	445 293	359 950
Прокат тонколистовой г/к	197 315	181 301	180 742
Промпереработка	197 266	166 820	125 121
Теплоэнергия	119 647	124 118	134 873
Известь	82 664	106 655	94 293
Прочие	284 823	320 456	292 949
Итого	24 445 796	26 908 254	26 106 785

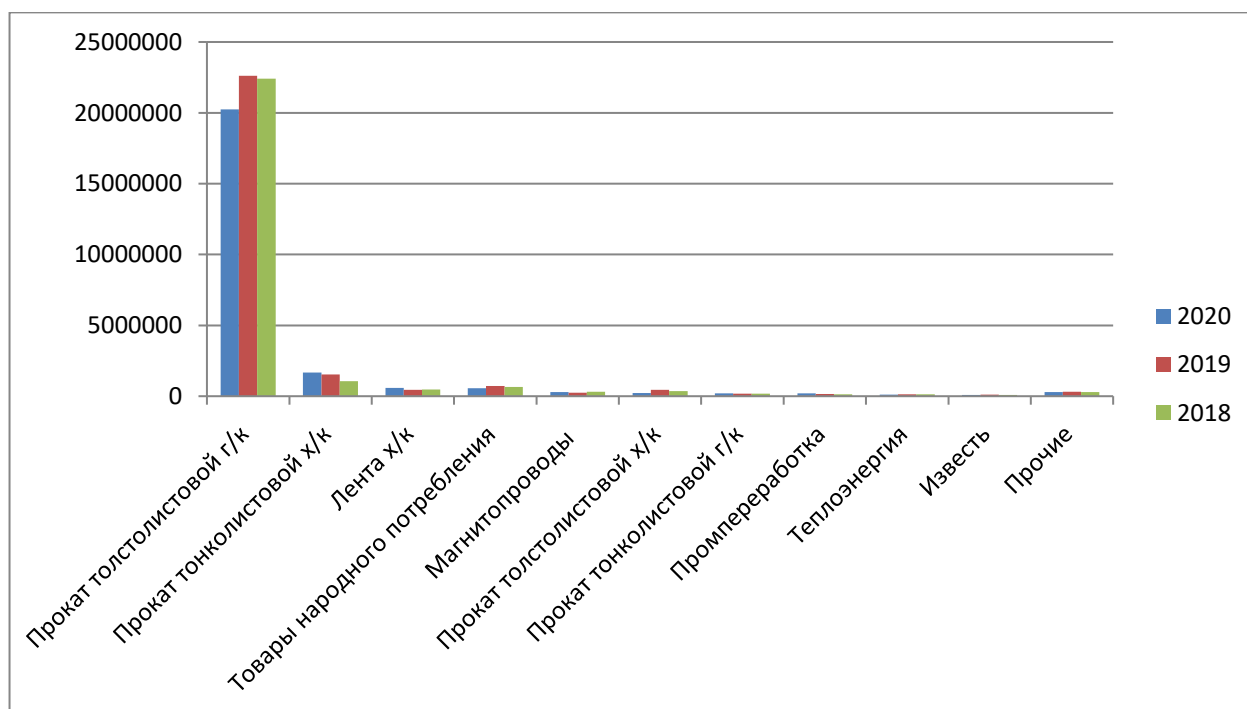


Рисунок 3 – График выручки от продажи готовой продукции, услуг по видам



Исходя из данных в таблице и на графике, наибольшая выручка и в 2018, 2019, и в 2020 была получена от продажи проката толстолистого г/к и проката тонколистового х/к.

Горячекатаный лист идеально подходит для изготовления сварных металлоконструкций, установленных на улице. Также из него изготавливают отличные мангалы и сейфы, устойчивые к высоким температурам. Область применения горячекатаных листов очень велика и этим можно частично объяснить высокий спрос и, соответственно, наибольшую выручку в сравнении с другими производимыми товарами.

Помимо горячекатаного толстолистого проката, значительный вклад в выручку, хоть и меньший в разы, вносит прокат тонколистовой холоднокатаный. Он имеет обширную сферу применения:

- холоднокатаный лист с небольшим содержанием углерода используют в машиностроении (поэтому часто называют автолистами). Из этого материала на роботизированных конвейерных линиях делают металлический автомобильный каркас, а также различные детали (элементы мотора, бак, подвижные запчасти). Для нужд автомобильной промышленности обычно выплавляются полосы, которые обладают средней толщиной (от 1 до 2,5 миллиметров);
- холоднокатаную сталь также применяют для производства жести. Для производства исходный лист проходит холодное деформирование с помощью сверхмощных прокатных прессов-валков, которые помогают получить материал толщиной менее 0,5 миллиметров. Для удобства получившаяся жесь нарезается промышленными ножницами на небольшие полосы, ширина которых составляет до 1,5 метров. Получившиеся полосы можно использовать в декоративных целях, а также для производства жестяных банок, металлических ограждений, перегородок;
- холодную сталь можно также применять для производства материала под названием декапир, из которого делают домашнюю эмалированную посуду. Для изготовления декапира жесь проходит отжиг в высокотемпературных печах, чтобы сделать материал более пластичным. После отжига происходит формовка посуды с помощью прессов. Во время отжига на поверхности сплава образуется металлическая окалина, а также различный мусор. Для удаления вредных веществ декапир очищают с помощью кислот методом травления в ваннах. После остывания мы получаем качественную металлическую посуду без окалины, которую можно использовать для приготовления пищи или хранения каких-либо продуктов;
- лист стальной холоднокатаный также применяют для производства профнастила. Этот материал представляет собой тонкий металлический лист, на который наносится дополнительный цинковый слой. Профлисты используют для создания ограждений или заборов, а также для внешней отделки домов (крыши, внешние стены, перегородки, наклонные поверхности). Цинковый слой выступает в роли защитного элемента, который предотвращает контакт материала с внешней средой. Ведь профлист из-за особенностей эксплуатации будет часто контактировать с осадками, а цинк будет препятствовать образованию ржавчины и

вредоносных соединений. При необходимости профлист может изготавливаться с дополнительными ребрами жесткости, которые будут защитить материал от механических повреждений.

Выручка Общества в разбивке на внутренний и экспортный рынок представлена в таблице 4:

Таблица 4 – Выручка Общества в разбивке на внутренний и экспортный рынок

Направление продаж	2020 (тыс. руб.)	2019 (тыс. руб.)	2018 (тыс. руб.)
Внутренний рынок	21 802 530	24 345 093	22 286 721
Европа (за исключением СНГ)	1 585 097	342 954	1 896 361
Страны СНГ и Прибалтики	1 036 215	2 195 514	1 923 703
Китай, США, Корея	21 954	24 693	-
Итого	24 445 796	26 908 254	26 106 785

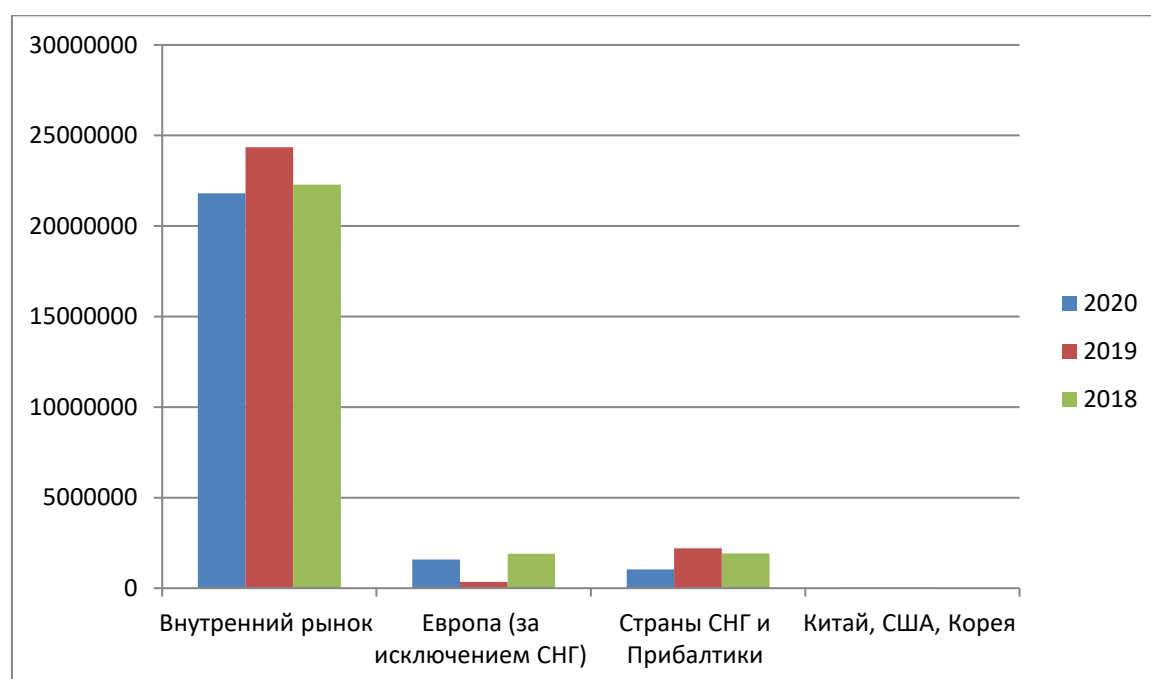


Рисунок 4 – График по выручке Общества в разбивке на внутренний и экспортный рынок

За счет того, что основной сбыт идет на внутренний рынок, предприятие достаточно устойчиво, т. к. не будет воздействия со стороны иных государств (санкций) и будет укрепляться внутренний рынок.

Помимо этого начиная с 2019 г. Предприятие начало осваивать новые рынки сбыта, а именно: Китай, США, Корея. Это характеризует предприятие, как активно стремящееся к развитию, т. к. с помощью выхода на новые рынки сбыта можно увеличить производственные мощности и, как следствие, прибыли.

Себестоимость продаж Общества сформирована в связи с продажей готовой продукции, услуг по видам:

Таблица 5 – Себестоимость продаж Общества, сформированная в связи с продажей готовой продукции, услуг по видам

	2020 (тыс. руб.)	2019 (тыс. руб.)	2018 (тыс. руб.)
Материальные затраты, всего	17 242 040	19 811 106	19 346 431
- Сырье и материалы*	15 032 966	17 338 229	16 965 229
- Электроэнергия	1 485 354	1 756 822	1 635 396
- Газ	708 417	702 420	732 146
- Вода	15 303	13 635	13 660
Затраты на персонал	2 378 586	2 108 002	2 035 101
Амортизация	884 080	931 263	951 107
Прочие	187 823	129 412	111 245
Итого себестоимость продаж	20 692 529	22 979 783	22 443 884

\*-Включает изменение остатков незавершенного производства и готовой продукции

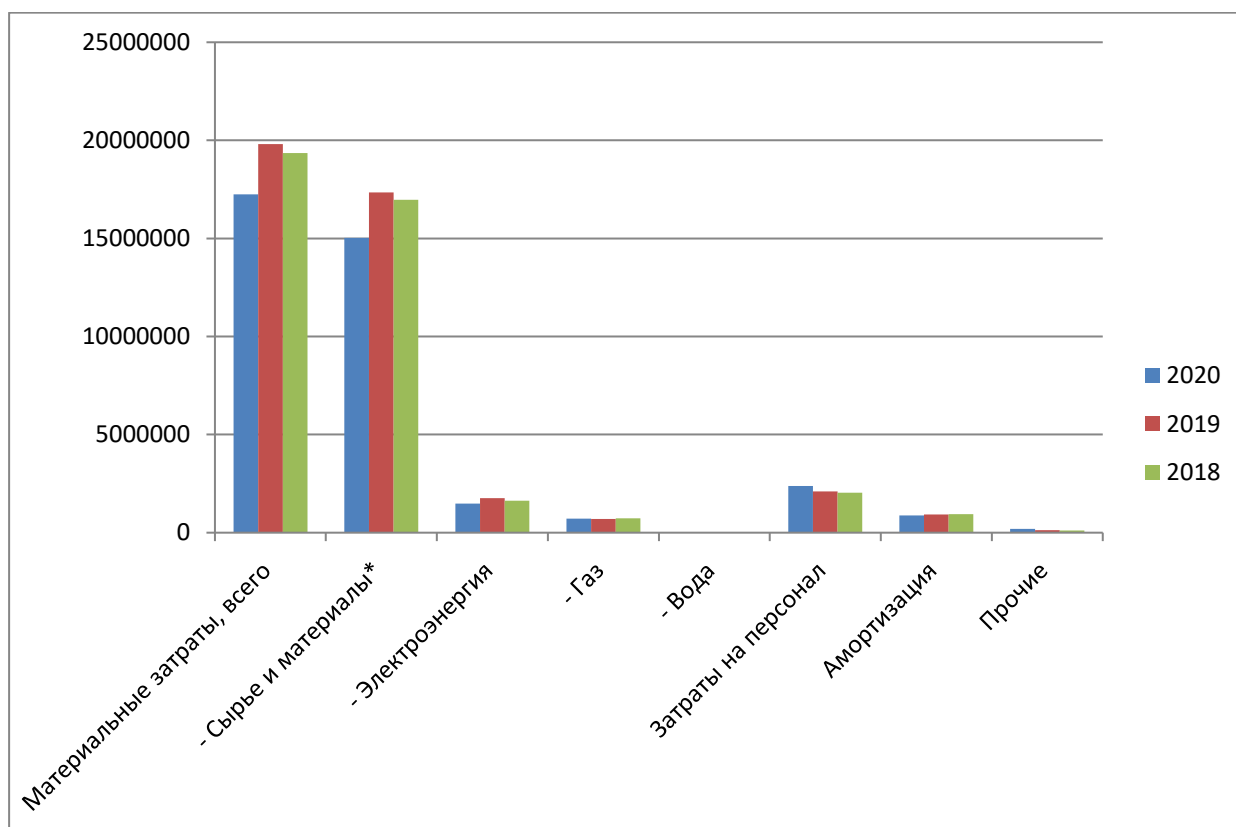


Рисунок 5 – График себестоимости продаж Общества, сформированная в связи с продажей готовой продукции, услуг по видам

Наибольшими являются как материальные затраты в целом, так и сырье и материалы, в частности.

Коммерческие и управленческие расходы представлены следующими видами затрат:

Таблица 6 – Коммерческие и управленческие расходы, представленные следующими видами затрат

Вид расхода по обычным видам деятельности	2020 (тыс. руб.)	2019 (тыс. руб.)	2018 (тыс. руб.)
Расходы на транспортировку продукции (доставка до покупателей)	782 608	889 760	734 038
Комиссионное вознаграждение	251 157	205 391	217 774
Материальные затраты	49 836	46 353	44 805
Затраты на персонал	6 257	5 261	5 396
Прочие расходы по сбыту	45 467	54 703	44 841
Итого по строке 2210 «Коммерческие расходы» отчета о фин. результатах	1 135 325	1 201 468	1 046 854
Затраты на персонал	556 669	502 515	459 302
Услуги, в т.ч.:	153 797	137 341	165 434
информационно-консультационные услуги	3121	5120	14 335
страхование	6429	14 798	19 138
охрана имущества	67 821	60 263	58 476
прочие	76 426	57 160	73 485
Материальные расходы, в т.ч.:	45 170	37 885	30 543
сырье и материалы	27 701	22 212	21 119
электроэнергия	2166	2038	1833
вода	15 303	13 635	7591
Командировочные расходы	6 445	15 267	14 153
Амортизация	11 997	13 183	13 415
Налоги	7195	6018	-
Прочие	82 594	87 673	75 642
Итого по строке 2220 «Управленческие расходы» отчета о финансовых результатах	863 867	799 882	758 489

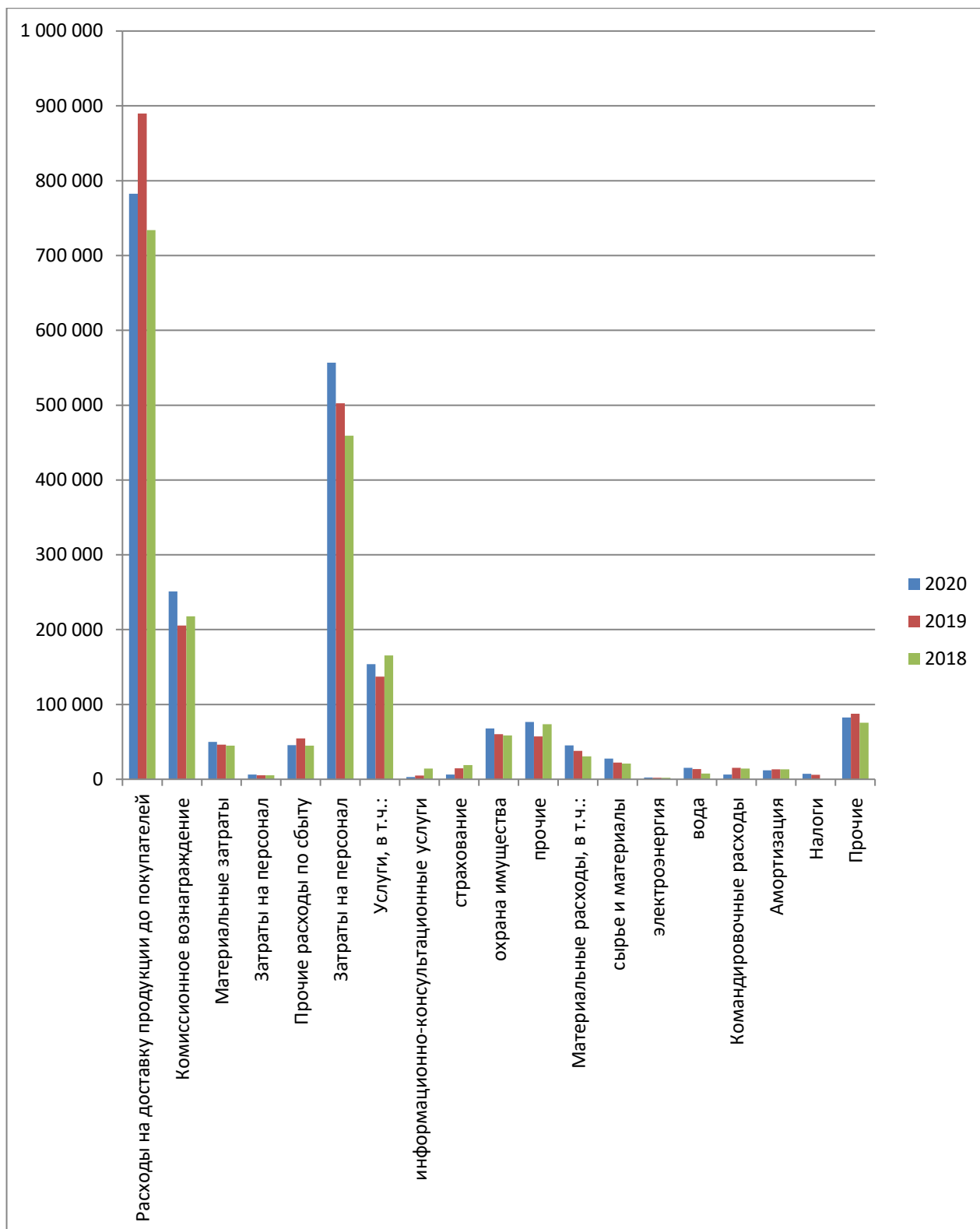


Рисунок 6 – График по коммерческим и управленческим расходам, представленным следующими видами затрат

Наибольшими затратами являются затраты по следующим статьям: «Расходы на транспортировку продукции (доставка до покупателей)» и «Затраты на персонал».

Далее представлены прочие доходы и расходы.

Таблица 7 – Прочие доходы и прочие расходы

Наименование	2020		2019		2018	
	Доходы (тыс. руб.)	Расходы (тыс. руб.)	Доходы (тыс. руб.)	Расходы (тыс. руб.)	Доходы (тыс. руб.)	Расходы (тыс. руб.)
Курсовые разницы от пересчета активов и обязательств в иностранной валюте	941 404	2 006 002	1 059 009	417 122	941 379	1 714 530
Финансовая помощь дочерним обществам	-	244 030	-	36 770	-	127 459
Налог на имущество	-	100 149	-	104 483	-	171 261
Продажа основных средств, нематериальных активов, ТМЦ, прочего имущества	76 956	70 173	75 073	66 555	125 135	110 234
Резерв сомнительных долгов	34 793	61 692	26 470	84 441	25 766	606 644
Оприходование излишков, списание недостач и потерь ТМЦ	24 828	-	35 118	-	38 920	-
Резерв под снижение стоимости материальных ценностей	23 979	23 607	27 601	23 979	24 206	27 601
Расходы, связанные с прочим выбытием основных средств	-	15 380	-	4 492	-	64 281
Прочие доходы/расходы по договору доверительного управления	435	780	30 729	30 356	4 991	27 212
Списание затрат по незавершенному строительству	-	468	-	10 700	-	-
Резерв по авансам, выданным под поставку основных средств	-	-	-	479 566	-	-
Расходы по претензиям от поставщиков	-	-	-	49 925	-	-
Иные доходы и расходы	13 839	54 054	9186	60 501	8758	49 436
Итого прочие доходы/расходы	1 116 234	2 576 335	1 263 186	1 368 890	1 169 155	2 898 658

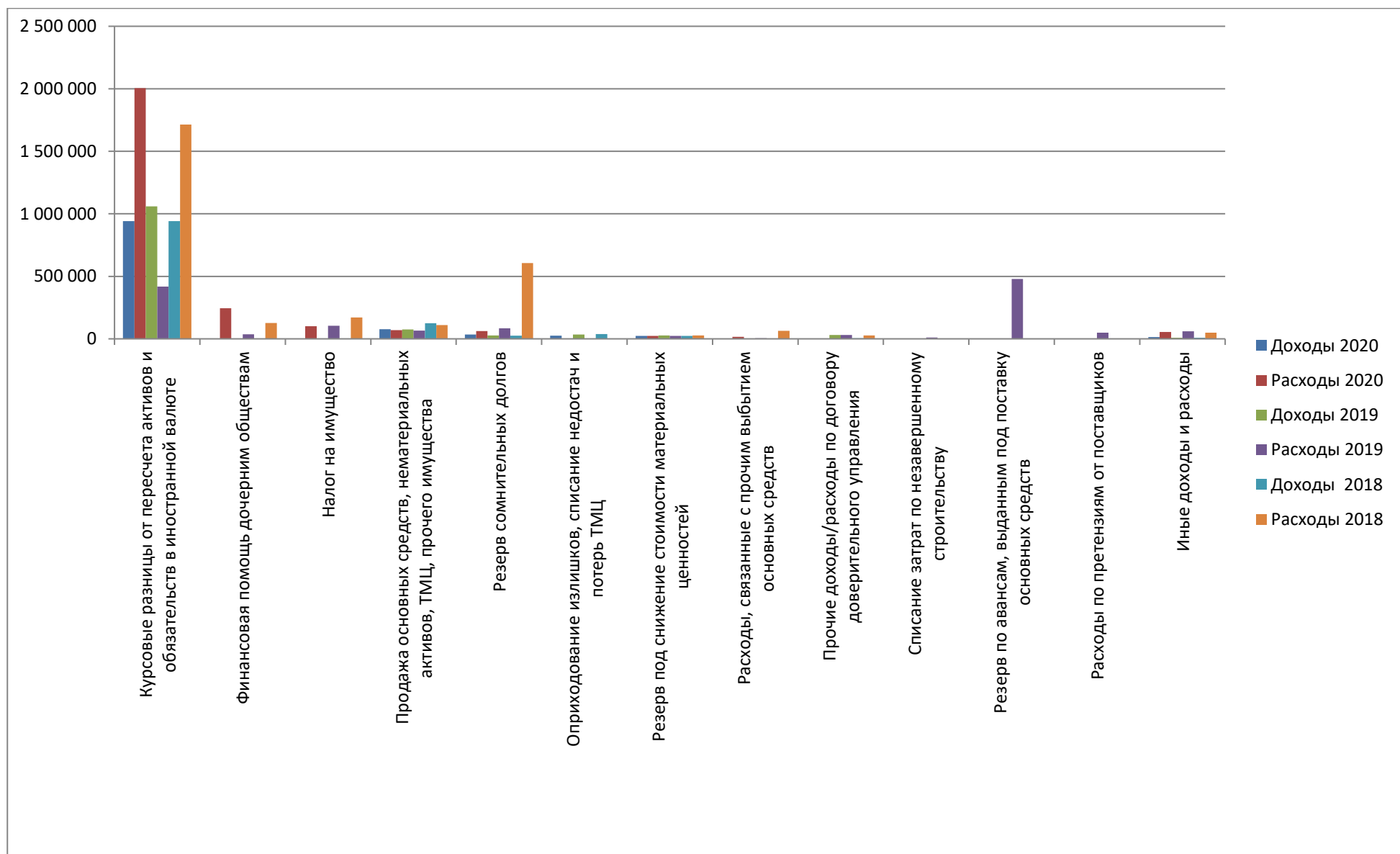


Рисунок 7 – Прочие доходы и прочие расходы

К сожалению, в плоскости прочих доходов и прочих расходов расходы и в 2018, и в 2019, и в 2020 гг. превышают доходы, это является одним из показателей того, что местами баланс «проседает» в минус, а, следовательно, рано или поздно может «просесть» весь баланс.

## Выводы по разделу 2

На основании всего вышеизложенного в главе 2 можно сделать следующие выводы:

- по рассчитанным показателям прибыли 2018-2020 гг., наименьшую прибыль в 2018, 2019 и в 2020 годах предприятие получило от инвестиционной и иной деятельности;
- в основной своей массе показатели прибыли за 2020 год довольно значительно ниже тех же показателей за 2018 и 2019 годы. Это может быть обосновано снижением спроса на продукцию, что, помимо всего прочего можно объяснить в 2020 г. пандемией Covid-19;
- единственным исключением из выявленной ранее закономерности является общий финансовый результат до выплаты процентов и пр. лишь в данном показателе результат 2020 года выше результата 2019 года, но при этом наибольшее значение данного показателя в рамках проведенного анализа достигается лишь в 2018 году, результат которого превосходит даже результат 2020 года;
- исходя из данных в таблице и на графике выручки от продажи готовой продукции, услуг по видам, наибольшая выручка и в 2018, 2019, и в 2020 была получена от продажи проката толстолистового г/к и проката тонколистового х/к;
- область применения горячекатаных листов очень велика и этим можно частично объяснить высокий спрос и, соответственно, наибольшую выручку в сравнении с другими производимыми товарами;
- помимо горячекатаного толстолистового проката, значительный вклад в выручку, хоть и меньший в разы, вносит прокат тонколистовой холоднокатаный;
- за счет того, что основной сбыт идет на внутренний рынок, предприятие достаточно устойчиво, т. к. не будет воздействия со стороны иных государств (санкций) и будет укрепляться внутренний рынок;
- помимо этого начиная с 2019 г. Предприятие начало осваивать новые рынки сбыта, а именно: Китай, США, Корея. Это характеризует предприятие, как активно стремящееся к развитию, т. к. с помощью выхода на новые рынки сбыта можно увеличить производственные мощности и, как следствие, прибыли;
- наибольшими затратами являются как материальные затраты в целом, так и сырье и материалы, в частности;
- наибольшими затратами в сфере коммерческих и управленческих расходов являются затраты по следующим статьям: «расходы на транспортировку продукции (доставка до покупателей)» и «затраты на персонал»;
- в плоскости прочих доходов и прочих расходов расходы и в 2018, и в 2019, и в 2020 гг. превышают доходы;



- в общем и целом по итогам анализа можно сказать, что пао «ашинский метзавод» – это динамично развивающееся крупное металлургическое производство, которое, невзирая на такую тяжелую ситуацию из-за пандемии Covid-19 активно стремиться, если не удержат показатели на прежнем уровне, то хотя-бы не «уронить» их в минус.

### 3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ПАО «АШИНСКИЙ МЕТЗАВОД»

#### 3.1 Рекомендации по повышению эффективности управления формированием и использованием прибыли предприятия на примере ПАО «Ашинский метзавод»

В теоретической части работы было выявлено, что на прибыль предприятия оказывают влияние две группы факторов – внешние и внутренние. Так, если на внешние факторы предприятие не может повлиять, то внутренними факторами предприятие может управлять самостоятельно, при этом насколько будет эффективна политика управления ими, настолько эффективна будет деятельность предприятия.

Можно выделить следующие основные внутренние факторы, оказывающие влияние на формирование прибыли.

Объемы розничной торговли. В случае если доля прибыли цеха на товары неизменна, размер прибыли растет за счет увеличения объемов их продаж.

Структура товаров розничного оборота. Товарооборот растет за счет расширения ассортимента. Поднимая в товарообороте сегмент престижных, повышенного качества товаров, можно добиться роста доли прибыли в ценах, поскольку покупатель приобретает товары данной группы чаще именно в следствии их престижности, а также рассчитывая на повышенное удобство их эксплуатации.

Организация движения товаров. Следствием ускоренного продвижения товаров к торговым точкам является снижение текущих расходов и рост товарооборота. В результате имеет место быть повышение уровня и массы прибыли.

Организация торговых и технологических процессов продажи товаров. Стремясь к повышению прибыли, прибегают к внедрению прогрессивных методов торговли: продажа товаров по каталогам и образцам, самообслуживание. Подобные методы снижают издержкостоемость и увеличивают объемы товарооборота.

Состав и численность работников. При достаточном уровне технического обеспечения труда необходимая численность работников обеспечивает предприятию полную реализацию программы получения запланированной прибыли. Существенное значение имеет фактор квалификации работника, его умение четко и быстро обслужить покупателя, произвести правильную закупку товаров.

Системы и формы экономического поощрения труда сотрудников. Данные факторы, влияющие на величину прибыли проявляются через показатели затрат на заработную плату и рентабельности таких затрат. Сегодня отражается рост морального фактора поощрения сотрудников, когда она получают удовлетворение от своей работы.

Производительность труда сотрудников предприятия. При наличии других равных условий следствием повышения производительности труда становится

повышенная рентабельность деятельности коммерческой структуры, и увеличение объема прибыли.

Техническая вооруженность и фондовооруженность труда работников. Производительность труда находится в прямой зависимости от оснащенности рабочих мест образцами современного торгового оборудования.

Материально-техническая база торгового предприятия. Структура, имеющая более развитую и современную материально-техническую базу, может рассчитывать на постоянный рост розничного товарооборота с перспективой на длительный период. Вслед за этим повышается рентабельность и увеличивается объем прибыли.

Территориальное расположение, состояние и развитие торговой сети. Местоположение торговых сетей напрямую влияет на рентабельность и сумму прибыли. Наряду с магазинной стационарной сетью на показатель прибыли существенно влияет развитие сети передвижной, посылочной и мелкорозничной.

Уровень физического и морального износа основных фондов. Данный фактор очень важен в плане роста рентабельности предприятия. Опора на изношенное, устаревшее морально оборудование и основные фонды лишает надежды на рост прибыли в будущем.

Оборотные средства. Это факторы, влияющие на изменение прибыли непосредственно. Поскольку масса полученной от одного оборота прибыли напрямую зависит от размера оборотных средств.

Порядок ценообразования. Размер получаемой прибыли зависит от суммы прибыли, включенной в цену товаров. Непрерывное возрастание прибыльной доли в цене способно произвести результат противоположный желаемому.

Работа по взиманию дебиторской задолженности. Отсутствие задержек по взиманию дебиторской задолженности ускоряет оборачиваемость оборотных средств, что в свою очередь ведет к росту прибыли.

Исковая работа. Данный фактор оказывает непосредственное влияние на прибыльность внереализационных операций.

Режим экономии. Имеет место относительное снижение текущих затрат коммерческого предприятия и рост суммы предполагаемой прибыли. В данном случае имеется в виду не абсолютно снижение имеющихся расходов, а относительное.

Деловая репутация фирмы. Речь идет о сформировавшемся у потребителя взгляде на потенциальные возможности коммерческой структуры. Обладание высокой деловой репутацией позволяет повышать рентабельность предприятия и рассчитывать на дополнительную прибыль. Коммерческое предприятие может работать в изоляции. Оно непрерывно взаимодействует с внешней средой: продавцами и производителями товаров, покупателями (главным образом это население), государственными учреждениями и общественными организациями.

Следовательно, можно выделить одно наиболее важное направление по оптимизации политики управления внутренними факторами, влияющими на

величину прибыли – это снижение себестоимости продукции за счет оптимизации ее структуры.

Следовательно, при определении метода снижения себестоимости продукции, все слабые стороны деятельности предприятия будут исключены.

Так можно выделить следующие слабые стороны:

- высокий уровень себестоимости продукции по сравнению с выручкой, это сказывается на отрицательной динамике валовой прибыли;
- нестабильность точки безубыточного производства;
- неоднозначность динамики по некоторым показателям рентабельности, это является отрицательным фактором для инвесторов.

Снижение себестоимости продукции возможно различными способами, для определения оптимального способа необходимо изучить более подробно саму себестоимость реализуемой продукции.

На рисунке 8 представлена структура себестоимости продукции ПАО «Ашинский метзавод» на 2020 год, который будет являться базовым для дальнейшей разработки метода увеличения прибыли и вычисления прогностических значений прибыли.



Рисунок 8 – Структура себестоимости продукции ПАО «Ашинский метзавод»

Исходя из диаграммы, наиболее простым и доступным способом снижения себестоимости является снижение доли сырья и материала (т. к. именно этот пункт является наиболее объемным).

Это возможно лишь за счет предоставления скидок поставщиками (т. к. учитывается именно их стоимость), а значит вполне реально провести переговоры

и, основываясь на нестабильной (в связи с Covid-19) ситуации в чёрной металлургии, убедить поставщиков в необходимости предоставления скидки хотя бы на 10 %.

Далее следуют затраты на электроэнергию и персонал, но сокращение этих двух категорий губительно для предприятия, а следовательно, «трогать» их не стоит, как и затраты на амортизацию.

Себестоимость продукции – это показатель, который оказывает влияние на ряд показателей прибыли и рентабельности, следовательно, необходимо проанализировать изменение данных показателей после снижения себестоимости.

Исходные данные для расчета экономического эффекта представлены в таблице 8:

Таблица 8 – Исходные данные для расчета экономического эффекта

Показатели	Доля, %
Себестоимость продукции, в том числе:	100
Сырье и материалы	72,65
Электричество	7,18
Газ	3,42
Вода	0,07
Затраты на персонал	11,49
Амортизация	4,27
Прочие	0,91

Таким образом, если в себестоимости сократить расходы на сырье и материалы на 10 % от значения 2020 года, то их общая доля составит 70,5 %, а себестоимость в целом сократиться на 7,3 % по сравнению со значением этого параметра в 2020 году.

Более наглядно это представлено на рисунке 9.

## Структура себестоимости продукции ПАО «Ашинский метзавод» после изменений

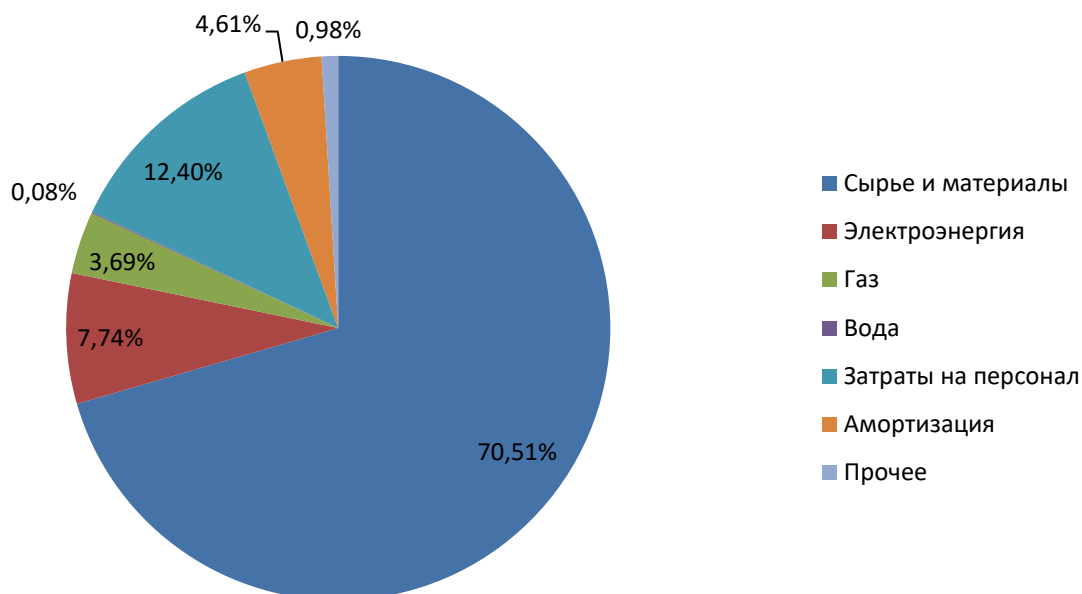


Рисунок 9 – Структура себестоимости продукции ПАО «Ашинский метзавод» после изменений

Таким образом, можно отметить хоть и небольшой, но положительный эффект от изменения себестоимости продукции за счет сокращения расходов на сырье и материалы на 10 %.

Это позволит сократить себестоимость всего на 7,3 %, но, учитывая масштаб предприятия, всё-таки ПАО «Ашинский метзавод» является одним из крупнейших в России, 7,3 % – это тоже весьма немало.

### 3.2 Прогноз эффективности управления формированием и использованием прибыли предприятия на примере ПАО «Ашинский метзавод»

Для прогноза изменения использованных во 2 главе показателей в связи с изменением затрат на сырье и материалы, а следовательно и себестоимость продукции следует произвести расчёт как самой себестоимости (С), так и остальных показателей.

$$C = C_{\text{иМ}} + \text{Э} + \text{Г} + \text{В} + \text{ЗнП} + \text{А} + \text{Пр},$$

где  $C_{\text{иМ}}$  – затраты на сырье и материалы;

Э – расходы на электроэнергию;

Г – газ;

В – вода;

ЗнП – затраты на персонал;

А – амортизация;

Пр - прочие затраты.

При этом:

$$C_{иМ} = C_{иМ_{2020}} \cdot 0,9,$$

где  $C_{иМ_{2020}}$  – это затраты на сырье и материалы в 2020 году.

Следовательно, себестоимость будет иметь следующее значение

$$C = (15\,032\,966 \cdot 0,9) + 1\,485\,354 + 708\,417 + 15\,303 + \\ + 2\,378\,586 + 884\,080 + 187\,823 = 19\,189\,232,4$$

Для расчёта прогнозируемого эффекта от уменьшения себестоимости прочие величины сохраним на уровне 2020 года.

Из этого следуют следующие расчеты:

•валовая прибыль ( $P_B$ )

$$P_B = B - C,$$

где  $B$  – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, р.;

$C$  – себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, р..

$$P_{B_{2020}} = 244\,445\,796 - 20\,692\,529 = 223\,753\,267$$

$$P_{B_{пр.}} = 244\,445\,796 - 19\,189\,232,4 = 225\,256\,563,6$$

•прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг ( $P_P$ )

$$P_P = P_B - УР - РР,$$

где  $УР$  – управленческие расходы;

$РР$  – расходы на реализацию.

$$P_{P_{2020}} = 3\,753\,267 - 863\,867 - 1\,135\,325 = 221\,754\,075$$

$$P_{P_{пр.}} = 225\,256\,563,6 - 863\,867 - 1\,135\,325 = 223\,257\,371,6$$

•прибыль от текущей деятельности ( $P_{ТД}$ )

$$P_{ТД} = P_P + ПД_{ТД} - ПР_{ТД},$$

где  $ПД_{ТД}$  – прочие доходы по текущей деятельности,

$ПР_{ТД}$  – прочие расходы по текущей деятельности.

$$P_{ТД_{2020}} = 1\,754\,075 + 1\,116\,234 - 2\,576\,335 = 220\,293\,974$$

$$P_{ТД_{пр.}} = 223\,257\,371,6 + 1\,116\,234 - 2\,576\,335 = 221\,797\,270,6$$

•прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности ( $P_{ид}$ )

$$P_{ид} = Д_{ид} - Р_{ид},$$

где  $Д_{ид}$  – доходы от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;

$Р_{ид}$  – расходы от инвестиционной, финансовой или иной деятельности.

$$P_{ид_{2020}} = (205\,091 + 1\,116\,234) - (329\,504 + 2\,576\,335) = -1\,584\,514$$

$$P_{ид_{пр.}} = (205\,091 + 1\,116\,234) - (329\,504 + 2\,576\,335) = -1\,584\,514$$

•прибыль до налогообложения – прибыль организации за отчетный период ( $ОП$ )

$$ОП = P_{ТД} - P_{ид}$$

$$ОП_{2020} = 293\,974 - (-1\,584\,514) = 221\,878\,488$$

$$ОП_{пр.} = 221\,797\,270,6 - (-1\,584\,514) = 223\,381\,784,6$$

•чистая прибыль ( $ЧП$ )

$$ЧП = ОП - НА \pm О_{на} \pm О_{но} - ПНП,$$

где  $НП$  – сумма начисленного налога на прибыль;

$O_{на}$  – изменение отложенных налоговых активов;

$O_{но}$  – изменение отложенных налоговых обязательств;

ПНП – прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли.

$$ЧП_{2020} = 1\,878\,488 - 85\,503 = 221\,792\,985$$

$$ЧП_{пр.} = 223\,381\,784,6 - 85\,503 = 223\,296\,281,6$$

Таблица 9 – Сводная таблица по показателям прибыли ПАО «Ашинский метзавод» в соотношении с прогнозными значениями

Наименование показателя	2020 (тыс. руб.)	Прогноз (тыс. руб.)
Валовая прибыль	223 753 267	225 256 563,6
Прибыль от реализации продукции и т. д.	221 754 075	223 257 371,6
Прибыль от текущей деятельности	220 293 974	221 797 270,6
Прибыль от инвестиционной и иной деятельности	-1 584 514	-1 584 514
Прибыль до налогообложения	221 878 488	223 381 784,6
Чистая прибыль	221 792 985	223 296 281,6
Совокупная прибыль	221 793 309	



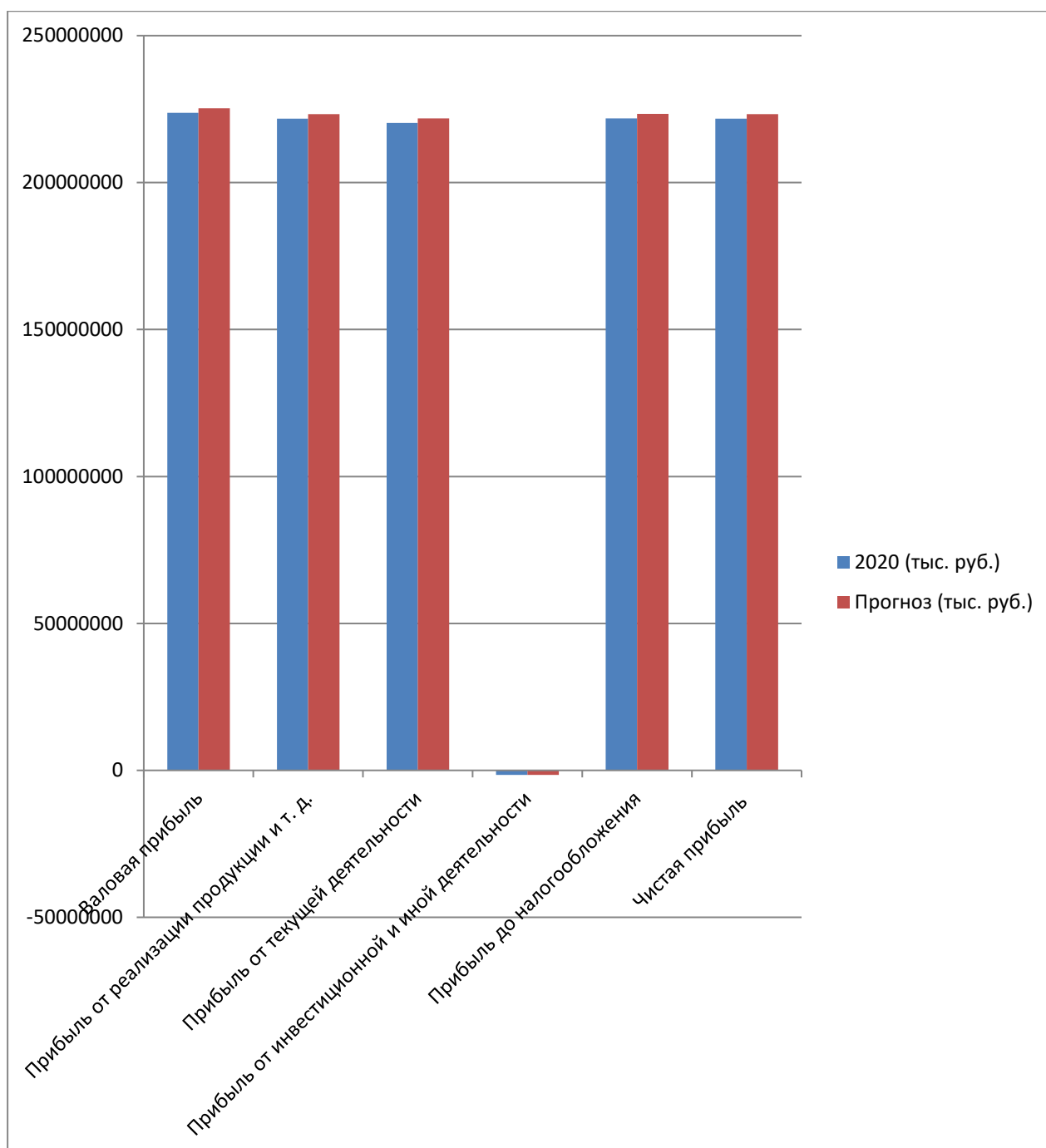


Рисунок 10 – Сводный график по показателям прибыли ПАО «Ашинский метзавод» в соотношении с прогнозными значениями и значениями 2020 года

Как видно из графика отличие прогнозного значения от базового (за 2020 год) не существенно, но, учитывая масштаб предприятия и тот факт, что на 2020 год себестоимость была минимальной на фоне 2018 и 2019 годов, сам факт наличия положительной динамики уже является небольшим, но достижением в сфере увеличения прибыли.

### Выводы по разделу 3

- для увеличения прибыли данного предприятия как возможно уменьшение себестоимости продукции за счет снижения затрат на сырье и материалы;
- данное мероприятие будет иметь не большой эффект, но все же эффект будет;
- отсутствие сильно заметного на графике эффекта обусловлено скачком рассмотренных показателей прибыли в 2020 году и низкой (на фоне 2018 и 2018 годов) себестоимостью продукции.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

ПАО «Ашинский метзавод» – это предприятие, имеющее свою довольно долгую историю.

История предприятия началась в июле 1898 года, когда владельцами Симского горного округа Балашовыми на берегу реки Сим возле станционного поселка Аша Самаро-Златоустовской железной дороги был заложен новый чугуноплавильный завод и открыто доменное производство.

Участок для строительства нового завода выбирал управляющий Симским горным округом, талантливый инженер Алексей Иванович Умов. Он непосредственно контролировал ход строительных работ на заводе и в поселке, фактически явился основателем завода и города. В память потомкам о таком выдающемся инженере и основателе завода в 2005 году ему был установлен памятник.

В 2002 году за Ашинским метзаводом закрепляется статус градообразующего предприятия.

«На современном этапе развития, несмотря на снижение металлоемкости продукции во всем мире, металл остается основным конструкционным материалом, который обеспечивает производство и научно-техническое развитие многих отраслей промышленности. Черная металлургия одна из ключевых отраслей промышленности, крупнейшими потребителями которой является машиностроение, металлообработка, строительная индустрия, автомобилестроение, станкостроение, железнодорожный транспорт. Она включает добычу железной руды, обогащение и агломерацию руд черных металлов, выплавку чугуна и стали, ферросплавов, производство огнеупоров, коксование угля, производства проката различного профиля и сплавов железа с другими металлами, вторичный передел черных металлов и др.» [49, с. 52].

«Устойчивое финансовое положение предприятие может достичь посредством стабильности хозяйственной деятельности, положительного влияния ряда факторов, в том числе движения денежных потоков. Денежный поток любой организации напрямую зависит от движения готовой продукции и покупательского спроса» [44, с. 1].

«Одним из элементов системы управления экономикой в рыночных условиях является качество разработки и принятия управленческих решений по обеспечению рентабельности и эффективности использования прибыли организаций. Целью управления прибылью являются удовлетворение потребностей в приобретении необходимых активов и оптимизация величины прибыли для минимизации затрат по ее получению и максимизации стоимости организации при допустимом уровне риска» [50, с. 64].

«Управление формированием прибыли организации – это комплекс определенных мероприятий по управлению кредитно-денежными отношениями организации, которые реализуются в установленном порядке ответственной структурой для решения задач по восстановлению, расширению и укреплению финансов» [43, с. 486].

На основании всего вышеизложенного в анализе формирования и использования прибыли на ПАО «Ашинский метзавод» можно сделать следующие выводы:

- по рассчитанным показателям прибыли 2018–2020 гг., наименьшую прибыль в 2018, 2019 и в 2020 годах предприятие получило от инвестиционной и иной деятельности;
- в основной своей массе показатели прибыли за 2020 год довольно значительно ниже тех же показателей за 2018 и 2019 годы. это может быть обосновано снижением спроса на продукцию, что, помимо всего прочего можно объяснить в 2020 г. пандемией covid-19;
- единственным исключением из выявленной ранее закономерности является общий финансовый результат до выплаты процентов и пр. лишь в данном показателе результат 2020 года выше результата 2019 года, но при этом наибольшее значение данного показателя в рамках проведенного анализа достигается лишь в 2018 году, результат которого превосходит даже результат 2020 года;
- исходя из данных в таблице и на графике выручки от продажи готовой продукции, услуг по видам, наибольшая выручка и в 2018, 2019, и в 2020 была получена от продажи проката толстолистового г/к и проката тонколистового х/к;
- область применения горячекатаных листов очень велика и этим можно частично объяснить высокий спрос и, соответственно, наибольшую выручку в сравнении с другими производимыми товарами;
- помимо горячекатаного толстолистового проката, значительный вклад в выручку, хоть и меньший в разы, вносит прокат тонколистовой холоднокатаный;
- за счет того, что основной сбыт идет на внутренний рынок, предприятие достаточно устойчиво, т. к. не будет воздействия со стороны иных государств (санкций) и будет укрепляться внутренний рынок;
- помимо этого начиная с 2019 г. предприятие начало осваивать новые рынки сбыта, а именно: Китай, США, Корея. Это характеризует предприятие, как активно стремящееся к развитию, т. к. с помощью выхода на новые рынки сбыта можно увеличить производственные мощности и, как следствие, прибыли;
- наибольшими затратами являются как материальные затраты в целом, так и сырье и материалы, в частности;
- наибольшими затратами в сфере коммерческих и управленческих расходов являются затраты по следующим статьям: «Расходы на транспортировку продукции (доставка до покупателей)» и «Затраты на персонал»;
- в плоскости прочих доходов и прочих расходов расходы и в 2018, и в 2019, и в 2020 гг. превышают доходы;
- в общем и целом по итогам анализа можно сказать, что ПАО «Ашинский метзавод» – это динамично развивающееся крупное металлургическое производство, которое, невзирая на такую тяжелую ситуацию из-за пандемии Covid-19 активно стремится, если не удержать показатели на прежнем уровне, то хотя-бы не «уронить» их в минус.

По результатам третьего раздела можно добавить следующее:

- для увеличения прибыли данного предприятия как возможно уменьшение себестоимости продукции за счет снижения затрат на сырье и материалы;
- данное мероприятие будет иметь не большой эффект, но все же эффект будет;
- отсутствие сильно заметного на графике эффекта обусловлено скачком рассмотренных показателей прибыли в 2020 году и низкой (на фоне 2018 и 2018 годов) себестоимостью продукции.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Салькова, О.С. Стратегический и текущий экономический анализ: учебное пособие / О.С. Салькова. – Кемерово: КемГУ, 2020. – 129 с.
2. Кравченко, Е.С. Планирование и контроль на предприятии: учебник / Е.С. Кравченко. – Донецк: ДонНУЭТ имени Туган - Барановского, 2018. 366 с.
3. Романенко, Е.В. Микроэкономика (продвинутый уровень): учебное пособие / Е.В. Романенко. – Омск: СибАДИ, 2020. – 184 с.
4. Федотова, М.Ю. Корпоративные финансы: учебное пособие / М.Ю. Федотова, О.А. Тагирова, О.А. Носов. – Пенза: ПГАУ, 2019. – 220 с.
5. Тютюкина, Е.Б. Финансы организаций (предприятий): учебник / Е.Б. Тютюкина. – Москва: Дашков и К, 2018. – 544 с.
6. Экономика предприятия: учебное пособие / Е. Н. Бигачева, Л.Э. Горлевская, Ю.В. Лясникова и др. – Москва: Научный консультант, 2017. – 200 с.
7. Право, экономика и управление: теория и практика: материалы Всероссийской научно-практической конференции с международным участием (Чебоксары, 11 апреля 2020 г.): материалы конференции / под редакцией Г.Н. Петрова. – Чебоксары: ЧГИКИ, 2020. – 364 с.
8. Ширяева, Г.Ф. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / Г.Ф. Ширяева. – Москва: ФЛИНТА, 2018. – 228 с.
9. Коркачева, О.В. Экономика отрасли: учебное пособие / О.В. Коркачева, О.Э. Брезе. – Кемерово: КемГУ, 2016. – 112 с.
10. Управление финансами. Практикум: учебное пособие / под редакцией А.П. Вожжова. – Севастополь: СевГУ, 2020. – 300 с.
11. Алексейчева, Е.Ю. Экономика организации (предприятия): учебник / Е.Ю. Алексейчева, М.Д. Магомедов, И.Б. Костин. – Москва: Дашков и К, 2016. – 292 с.
12. Наровлянская, Т.Н. Экономическая теория (политическая экономия): учебное пособие / Т.Н. Наровлянская, Н.П. Щепачева, Е.О. Сазонова. – Оренбург: ОГУ, 2016. – 266 с.
13. Новикова, З.Т. Экономическая теория: учебное пособие / З.Т. Новикова. – Москва: Академический Проект, 2020. – 384 с.
14. Экономика предприятия: учебное пособие / Р.М. Котов, Л.В. Менх, Е.Е. Румянцева, И.К. Куприна. – Кемерово: КемГУ, 2018. – 150 с.
15. Безруких, Ю.А. Экономика предприятия организации: курс лекций для студентов направления 080100.62 Экономика, 080200.62 Менеджмент очной, заочной и сокращенной форм обучения: учебное пособие / Ю.А. Безруких, В.А. Лукин. – Красноярск: СибГТУ, 2013. – 348 с.
16. Экономика предприятия: учебное пособие / О.Н. Кусакина, О.А. Чередниченко, Ю.В. Рыбасова, В.В. Куренная. – Ставрополь: СтГАУ, 2015. – 130 с.
17. Арзуманова, Т.И. Экономика организации: учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – Москва: Дашков и К, 2016. – 240 с.

18. Кутузова, И.В. Финансовые результаты деятельности предприятия: учебное пособие / И.В. Кутузова, О.А. Ларионова. – Рязань: РГРТУ, 2019. – 48 с.
19. Финансы: учебное пособие / составитель Н.В. Лихолетова. – Персиановский: Донской ГАУ, 2020. – 190 с.
20. Головачев, А.С. Экономика организации (предприятия): учебное пособие / А.С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2015. – 688 с.
21. Шуляк, П.Н. Финансы: учебник / П.Н. Шуляк, Н.П. Белотелова, Ж.С. Белотелова. – Москва: Дашков и К, 2017. – 384 с.
22. Фридман, А.М. Финансы организации предприятия: учебник / А.М. Фридман. – Москва: Дашков и К, 2016. – 488 с.
23. Володько, О.В. Экономика организации: учебное пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй. – Минск: Вышэйшая школа, 2017. – 397 с.
24. Руднев, В.Д. Политическая экономия (экономическая теория): учебник: учебник / В.Д. Руднев. – Москва: Дашков и К, 2016. – 856 с.
25. Менх, Л.В. Экономика и организация предприятия: учебное пособие / Л.В. Менх, Е.Е. Румянцева, И.К. Куприна. – Кемерово: КемГУ, 2016. – 156 с.
26. Зубко, Н.М. Основы экономической теории. Для экономических специальностей: учебное пособие / Н.М. Зубко, А.Н. Каллаур. – Минск: Вышэйшая школа, 2011. – 416 с.
27. Терешкина, О.С. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / О.С. Терешкина, Д.А. Гурнина. – Москва: РТУ МИРЭА, 2020. – 99 с. не допускается, чтобы тире располагалось в начале строки, поэтому после слова, перед тире, следует использовать неразрывный пробел
28. Яркина, Н.Н. Экономика предприятия (организации): учебник / Н.Н. Яркина. – Керчь: КГМТУ, 2020. – 446 с.
29. Баскакова, О.В. Экономика предприятия (организации): учебник / О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко. – Москва: Дашков и К, 2017. – 372 с.
30. Учет и анализ: учебное пособие / Н.Н. Бондина, И.А. Бондин, Т.В. Зубкова и др. – Пенза: ПГАУ, [б. г.]. – Часть 2 – 2015. – 396 с.
31. Скорев, М.М. Экономика и управление проектами: учебное пособие / М.М. Скорев, Н.О. Шевкунов, И.П. Овсянникова. – Ростов-на-Дону: РГУПС, 2019. – 272 с.
32. Пелюшкевич, М.Л. Экономический анализ: учебное пособие / М.Л. Пелюшкевич. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2011. – 300 с.
33. Мандржи, З.Р. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / З.Р. Мандржи, Э.А. Таймазова. – Симферополь: КИПУ, 2018. – 148 с.
34. Анализ финансовой отчетности: учебное пособие / Е.В. Смирнова, В.М. Воронина, О.В. Федорищева, И.Ю. Цыганова. – Оренбург: ОГУ, 2015. – 212 с.
35. Пелюшкевич, М.Л. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Электронное учебное пособие: учебное пособие / М.Л. Пелюшкевич. – Санкт-Петербург: ИЭО СПбУТУиЭ, 2008. – 177 с.





ODMIRDEIOEUIRDEIODkIRDAIQjglRDAIQjUrJUQwJUJGJUQxJTgwJUQw  
JUI1JUQwJUI0JUQwJUJGJUQxJTgwJUQwJUI4JUQxJThGJUQxJTgyJUQwJ  
UI4JUQxJThGKyVEMCVCQSVEMCVCRCVEMCVCOCVEMCVCMyVEM  
CVCOCZ1cmw9aHR0cHMlM0EvL2VsYXIudXJmdS5ydS9iaXRzdHJlYW0v  
MTA5OTUvMzMxMDgvMS9zdC0yMDEzLTU1LnBkZiZscj0xMTE5NiZtaW1  
IPXBkZiZsMTBuPXJ1JnNpZ249NWVmZDJKnJlXMDhiOWJiYzc1MzJjNjhh  
MzdlYjJkNzYma2V5bm89MCJ9&lang=ru

48. Другова, Г.А. Градообразующие предприятия в России: сущность, становление, перспектива / Г.А. Другова, М.В. Тихонова // Вопросы экономики и права. – 2017 – № 3. – С. 98-102.

49. Рыков, В.М. Устойчивое развитие градообразующего предприятия в условиях современной российской экономики. / В.М. Рыков, А.А. Масовец.

—  
[50. Управление развитием градообразующих организаций: сборник научных трудов / под научной редакцией Н.А. Харитоновой. – Москва: Финансовый университет, 2016. – 228 с.](https://docviewer.yandex.ru/view/0/?page=1&*=-lCQCLGKB43IX%2FE2KxZ3MN6%2BuOvp7InVybCI6Imh0dHA6Ly9pemRhdGVsc3R2by5iZ3UucnUvZXBtL2RsLmFzaHg%2FaWQ9MzMzMzMyMiIsInRpdGx1IjoiZGwuYXNoeD9pZD0zMzIyIiwibm9pZnJhbWUiOnRydWUsInVpZCI6IjAiLCJ0cyI6MTYxODQ5MTYzNTc1NywieXUiOiI0ODA1MjgyMjAxNjE4MTE3NTc3Iiwic2VycFBhemFtcyI6Imxhbmc9cnUmdG09MTYxODQ5MTAwaOCZ0bGQ9cnUmbmFtZT1kbC5hc2h4JTNGaWQIM0QzMzIyJnRleHQ9JUQwJUIzJUQxJTgwJUQwJUIwJUQwJUI0JUQwJUIJFJUQwJUIJFJUQwJUIxJUQxJTgwJUQwJUIwJUQwJUI3JUQxJTgzJUQxJThFJUQxJTg5JUQwJUI4JUQwJUI1KyVEMCVCRCiVEMSU4MCVEMCVCNSVEMCVCNCVEMCVCRCiVEMSU4MCVEMCVCOCVEMSU4RiVE MSU4MiVEMCVCOCVEMSU4RisIRDAIQkEIRDAIQkQIRDAIQjglRDAIQjMIRDAIQjgmdXJsPWh0dHA1M0EvL2l6ZGF0ZWxzZHZvLmJndS5ydS9lcG0vZGwuYXNoeCUzRmlkJTNEZmZMyMiZscj0xMTE5NiZtaW1IPXBkZiZsMTBuPXJ1JnNpZ249NDdiMmUyNTM2NjNlZjE0MWQxYzJiYzY1YThjNTZjNjAm a2V5bm89MCJ9&lang=ru</a></p></div><div data-bbox=)

# ПРИЛОЖЕНИЕ А

## Бухгалтерский баланс

**Бухгалтерский баланс  
на 31 декабря 2020 г.**

Организация ПАО "Ашинский металлургический завод"  
Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности Производство листового горячекатаного стального проката  
Организационно-правовая форма/форма собственности Публичные акционерные общества/ Частная собственность  
Единица измерения: тыс. руб.  
Местонахождение (адрес) 456010, Россия, Челябинская область, г. Аша, ул. Мира, д. 9  
Бухгалтерская отчетность подлежит обязательному аудиту [ ] ДА [x] НЕТ  
Наименование аудиторской организации Акционерное общество "ПрайвотерхаусКуперс Аудит"  
Идентификационный номер налогоплательщика-аудиторской организации  
Основной государственный регистрационный номер аудиторской организации

Форма по ОКУД	Коды
Дата (число, месяц, год)	0710001
по ОКПО	31/12/2020
ИНН	186447
по ОКВЭД 2	7401000473
по ОКОПФ/ОКФС	24.10.3
по ОКЕИ	12247/16
	384

ИНН 7705051102  
ОГРН 1027700148431

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
1	2	3	4	5	6
	<b>АКТИВ</b>				
	<b>I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
1.1	Нематериальные активы	1110	162	166	188
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
2.1, 2.2	Основные средства	1150	8 856 572	9 459 358	10 469 050
2.1	Доходные вложения в материальные ценности	1160	37 120	46 311	51 780
3.1	Финансовые вложения	1170	1 586 118	1 588 564	1 586 611
	Отложенные налоговые активы	1180	217 286	283 901	314 095
	Прочие внеоборотные активы	1190	9 760	8 921	6 618
	Итого по разделу I	1100	10 707 018	11 387 221	12 428 342
	<b>II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ</b>				
4.1	Запасы	1210	4 003 386	4 734 433	4 939 310
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	266 816	94 996	188 645
5.1, 5.2	Дебиторская задолженность	1230	1 435 365	1 592 176	1 574 278
3.1	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	4 484	10 465	5 067
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	3 795 322	2 001 514	489 202
	Прочие оборотные активы	1260	162 906	198 912	116 944
	Итого по разделу II	1200	9 668 279	8 637 496	7 313 446
	<b>БАЛАНС</b>	1600	20 375 297	20 019 717	19 741 788

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
1	2	3	4	5	6
	<b>ПАССИВ</b>				
	<b>III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ</b>				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	498 455	498 455	498 455
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	34 004	34 328	34 391
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	2 742 143	2 742 143	2 742 143
	Резервный капитал	1360	124 614	124 614	124 614
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	6 663 308	6 578 929	5 229 883
	Итого по разделу III	1300	10 062 524	9 978 469	8 629 486
	<b>IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1410	5 083 944	5 144 197	6 503 845
	Отложенные налоговые обязательства	1420	454 648	538 449	552 569
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	5 538 592	5 682 646	7 056 414
	<b>V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА</b>				
	Заемные средства	1510	1 027 981	786 049	1 139 704
5.3, 5.4	Кредиторская задолженность	1520	3 572 902	3 423 669	2 777 209
	Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
7	Оценочные обязательства	1540	173 298	148 884	137 611
	Прочие обязательства	1550	-	-	1 364
	Итого по разделу V	1500	4 774 181	4 358 602	4 055 888
	<b>БАЛАНС</b>	1700	20 375 297	20 019 717	19 741 788

Руководитель  В.К. Мызгин Главный бухгалтер  С.И. Зверева

26 марта 2021 г.



1

Рисунок А.1 – Бухгалтерский баланс

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Отчет о финансовых результатах за 2020 г.

#### Отчет о финансовых результатах за 2020 г.

Организация ПАО "Ашинский металлургический завод"  
Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности Производство листового горячекатаного стального проката  
Организационно-правовая форма/форма собственности Публичные акционерные общества/  
Частная собственность  
Единица измерения: тыс. руб.

Коды	
Форма по ОКУД	0710002
Дата (число, месяц, год)	31/12/2020
по ОКПО	186447
ИНН	7401000473
по ОКВЭД 2	24.10.3
по ОКФС/ОКФС	12247/16
по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2020 г.	За 2019 г.
1	2	3	4	5
	Выручка	2110	24 445 796	26 908 254
6	Себестоимость продаж	2120	(20 692 529)	(22 979 783)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	3 753 267	3 928 471
6	Коммерческие расходы	2210	(1 135 325)	(1 201 468)
6	Управленческие расходы	2220	(863 867)	(799 882)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 754 075	1 927 121
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	33
	Проценты к получению	2320	205 091	166 658
	Проценты к уплате	2330	(329 504)	(382 553)
	Прочие доходы	2340	1 116 234	1 263 186
	Прочие расходы	2350	(2 576 335)	(1 368 890)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	169 561	1 605 555
	Налог на прибыль	2410	(85 503)	(256 559)
	в том числе			
	Текущий налог на прибыль	2411	(102 697)	(240 622)
	Отложенный налог на прибыль	2412	17 194	(15 937)
	Прочее	2460	(3)	(13)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	84 055	1 348 983

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2020 г.	За 2019 г.
1	2	3	4	5
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	324	63
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Налог на прибыль от операций, результат которых не включается в чистую прибыль (убыток) периода	2530	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	84 379	1 349 046
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб.	2900	0,17	2,71
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

Руководитель  В.Ю.Мызгин

Главный бухгалтер  С.И.Зверева

26 марта 2021 г.



# ПРИЛОЖЕНИЕ В

## Отчет о финансовых результатах за 2018 г.

Отчет о финансовых результатах  
за 2018 г.

Организация ПАО "Ашинский метзавод"

Идентификационный номер налогоплательщика  
Вид экономической деятельности Производство листового  
горячекатанного стального проката

Организационно-правовая форма/форма собственности Публичное  
акционерное общество/Частная собственность  
Единица измерения: тыс. руб.

Коды	
Форма по ОКУД	0710002
Дата (число, месяц, год)	31.12.2018
по ОКПО	186447
ИНН	7401000473
по ОКВЭД	24.10.3
по ОКОПФ/ОКФС	12247/16
по ОКЕИ	384

Пояснения	Наименование показателя	Код строки	За 2018 г.	За 2017 г.
1	2	3	4	5
	Выручка	2110	26 106 785	22 413 709
5600	Себестоимость продаж	2120	(22 443 884)	(19 267 321)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	3 662 901	3 146 388
5600	Коммерческие расходы	2210	(1 096 071)	(985 259)
5600	Управленческие расходы	2220	(758 489)	(699 161)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	1 808 341	1 461 968
	Доходы от участия в других организациях	2310	25	-
	Проценты к получению	2320	135 198	163 784
	Проценты к уплате	2330	(440 922)	(473 517)
	Прочие доходы	2340	1 169 155	994 129
	Прочие расходы	2350	(2 943 927)	(2 321 049)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(272 130)	(174 685)
	Текущий налог на прибыль	2410	(109 917)	(106 310)
	в т.ч. Постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	165 079	176 076
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	104 950	91 848
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(103 560)	(124 134)
	Прочее	2460	(185)	287
	Чистая прибыль (убыток)	2400	(380 842)	(312 994)
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	131	141
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	(380 711)	(312 853)
	<b>СПРАВОЧНО</b>			
	Базовая прибыль (убыток) на акцию, руб.	2900	(0,76)	(0,63)
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию, руб.	2910	-	-

Руководитель \_\_\_\_\_

1 апреля 2019 г.



Главный бухгалтер С.И. Зверева

3

Рисунок В.1 – Отчет о финансовых результатах за 2018 г.