

МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ИЖЕВСКАЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ
АКАДЕМИЯ»

Кафедра бухгалтерского учета, финансов и аудита

«Утверждаю»
Зав. кафедрой Р.А.Алборов

«__» _____ 20__ г.

ЗАДАНИЕ

на подготовку выпускной квалификационной работы

студенту Петрушиной Екатерине Юрьевне

(фамилия, имя, отчество)

1. Тема работы Оптимизация формирования и использования прибыли организации (на примере АО Агрохимцентр «Удмуртский» Завьяловского района Удмуртской Республики)

(утверждена приказом по академии от 29 сентября 2017 г. №163 ПК)

2. Срок сдачи студентом законченной работы 23 октября 2017г.

3. Исходные данные к работе первичные документы, регистры аналитического и синтетического учета, бухгалтерская (финансовая) отчетность

4. Содержание выпускной квалификационной (дипломной) работы (перечень подлежащих разработке вопросов)

ВВЕДЕНИЕ

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ
ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

2 ОРГАНИЗАЦИОННО - ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ
ХАРАКТЕРИСТИКА АО АГРОХИМЦЕНТР «УДМУРТСКИЙ»

3 ОЦЕНКА И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В АО АХЦ «УДМУРТСКИЙ»

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

5. Перечень иллюстративного материала (с указанием таблиц, схем, моделей)
Общее число таблиц 14, рисунков.

6. Консультанты по работе (с указанием относящихся к ним разделов работы) _____

7. Дата выдачи задания 15.10.16

8. Календарный график работы над проектом (работой) на весь период проектирования

№ п/п	Наименование вида работы, главы, раздела	Срок выполнения		Отметка руководителя, консультанта о выполнении задания
		План	Факт	
1	Введение	01.12.16	01.12.16	
2	Теоретические основы темы	12.04.17	12.04.17	
3	Организационно-экономическая и правовая характеристика АО АХЦ «Удмуртский»	30.06.17	30.06.17	
4	Оценка и пути оптимизации формирования и использования прибыли В АО АХЦ «Удмуртский»	1.09.17	1.09.17	
5	Выводы и предложения	23.10.17	23.10.17	
6	Список литературы	23.10.17	23.10.17	

Руководитель _____

Подпись

Задание принял к исполнению (дата) 15.10.16

Студент _____

Подпись

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ	7
1.1 Экономический и бухгалтерский подходы к определению прибыли	7
1.2 Прибыль: сущность, значение и схема формирования	12
1.3 Цели и задачи управления прибылью	20
2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО АГРОХИМЦЕНТР "УДМУРТСКИЙ"	26
2.1 Местоположение, правовой статус и виды деятельности организации....	26
2.2 Организационное устройство, размеры и структура управления организации	31
2.3 Основные экономические показатели организации, его финансовое состояние и платежеспособность	36
2.4 Оценка состояния финансовой работы и финансового контроля организации	42
3 ОЦЕНКА И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В АО АХЦ «УДМУРТСКИЙ»	46
3. 1 Информационная база оценки финансовых результатов деятельности.....	46
3.2 Состав, структура, динамика и порядок формирования финансовых результатов в АО АХЦ «УДМУРТСКИЙ»	49
3.3 Операционный анализ деятельности организации. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности бизнеса.....	59
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ.....	67
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	72
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. В системе целей, формируемых собственниками и руководителями любой организации, задача генерирования прибыли без сомнения занимает центральное место. В общем случае, деятельность организации не обязательно прибыльна – вероятно, нет ни одной компании в мире, не имевшей в своей истории хотя бы кратковременных спадов, выразившихся, в том числе, и более или менее значимыми убытками. Иными словами, характеризуя результативность деятельности коммерческой организации в отчетном периоде, правильнее говорить не о прибыли, а о финансовом результате. Тем не менее, очевидно, что убыточная деятельность в бизнесе не может иметь долгосрочный характер, поскольку убыток означает уменьшение инвестированного собственниками капитала, что, в конце концов, с неизбежностью приводит к ликвидации данного предприятия. Поэтому обратим свое внимание, прежде всего на сущности прибыли, методах ее оценки и анализа и факторах роста.

Главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов. Показатели финансовых результатов характеризуют эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала.

Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета и погашения долговых обязательств организации перед банками, другими кредиторами и инвесторами. Таким образом, показатели прибыли являются важнейшими в системе оценки результативности и деловых качеств

предприятия, степени его надежности и финансового благополучия как партнера.

Распределение прибыли - это составной элемент процесса управления прибылью. Чистая прибыль, в свою очередь, распадается на две части. Первая часть накапливается и увеличивает имущество организации. Вторая часть потребляется персоналом и собственниками. Распределение прибыли показывается в отчете о финансовых результатах. Из прибыли вычитаются проценты к уплате и прочие расходы, одновременно прибавляются проценты к получению, прочие доходы. На этой основе формируется прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности.

Таким образом, актуальность темы формирование и оптимизация прибыли является актуальной в современных экономических условиях, а управление финансовыми результатами приобретает важную значимость в деятельности организации.

Цели и задачи исследования. Цель данной выпускной квалификационной работы заключается в том, чтобы на примере конкретной организации исследовать формирование и использование прибыли и разработать предложения по ее оптимизации.

Соответственно поставленной цели в данной работе решаются **следующие задачи:**

- исследование сущности, видов и значения прибыли организации;
- проведение оценки экономического состояния анализируемой организации, ее финансового состояния и платежеспособности;
- проведение оценки финансовых результатов деятельности организации, их формирования и использования;
- сделать выводы и сформировать рекомендации по оптимизации формирования и использования прибыли организации.

Объектом исследования была выбрана коммерческая организация, основным видом деятельности которой является насыщение рынка производимой продукцией и услугами: предоставление информации сельскохозяйственным производителям по вопросам агрохимического и агроэкологического состояния плодородия почв, проведение анализов почв, агрохимикатов, кормовой и пищевой продукции и т.д., АО Агрохимцентр «Удмуртский» Завьяловского района Удмуртской Республики. **Предмет исследования** – оптимизация формирования и использования прибыли.

Основные результаты исследования, выносимые на защиту:

- теоретические положения, определяющие формирование и использование прибыли коммерческой организации;
- оценка экономического и финансового состояния изучаемой организации;
- разработка мероприятий по оптимизации формирования и использования прибыли организации.

Теоретической и методической основой выпускной квалификационной работы являются труды отечественных ученых и экономистов, а также законодательные, нормативные акты, регулирующие формирование и использование прибыли организации.

В процессе настоящей работы были использованы общенаучные и специальные методы исследования: анализ, синтез, экономико – статистический и др.

В качестве информационной базы использованы первичные и сводные документы, регистры бухгалтерского учета, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

1.1 Экономический и бухгалтерский подходы к определению прибыли

Прибыль представляет собой весьма сложную экономическую категорию, и потому возможны различные ее определения, интерпретации, представления. В литературе описаны несколько подходов к определению прибыли.

Рассмотрим два из них – экономический и бухгалтерский – как базовые.

Под бухгалтерской прибылью понимается прибыль, исчисленная в соответствии с действующими правилами бухгалтерского учета и указываемая в отчете о финансовых результатах как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде. Определения бухгалтерской прибыли базируются на двух основных концепциях:

- поддержания благосостояния или сохранения капитала;
- эффективности, или наращивания, капитала [37, с.14].

Экономическая прибыль – это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние нормальную прибыль предпринимателя, т.е. вознаграждение за выполняемые им функции). Поэтому, если фирма едва покрывает издержки, то это значит, что все внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает такой доход, которого едва хватает, чтобы удержать его. Если сумма денежных поступлений превышает экономические издержки, то этот остаток называется экономической, или чистой, прибылью (рис. 1.1) [27].

Экономическая прибыль = Общая выручка – Вмененные издержки.



Рисунок 1.1 Экономическая и бухгалтерская прибыль

Экономическая прибыль равна общей выручке за вычетом вмененных издержек, т.е. суммы внешних и внутренних издержек, включая нормальную прибыль предпринимателя. Бухгалтерская прибыль равна общей выручке за вычетом внешних издержек.

Экономическая прибыль не входит в издержки, так как, по определению, это доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимый для сохранения заинтересованности предпринимателя в деятельности фирмы.

В мировой практике признается в качестве главенствующей концепция поддержания благосостояния, согласно которой бухгалтерская прибыль есть прирост в течение отчетного периода собственного капитала (средств, вложенных собственниками) и является результатом улучшения благосостояния фирмы. Данную концепцию иногда также называют концепцией прибыли, основанной на изменениях в активах и пассивах. Выручка от продаж или иные доходы могут быть признаны только вследствие увеличения какого-либо актива или уменьшения какого-либо обязательства, и, соответственно, расход не может быть признан, если он не вызван уменьшением актива или увеличением обязательства. Другими словами, прибыль представляет собой увеличение экономических ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, а убыток — их уменьшение.

В соответствии со второй концепцией прибыль есть разница между доходами и расходами предприятия и мерило эффективности деятельности предприятия и его руководства. Прибыль является результатом корректного

разнесения доходов и расходов по соответствующим отчетным периодам, подразумевающее соотнесение в данном отчетном периоде "усилий" (т.е. расходов) и соответствующих им "достижений" (т.е. доходов). Доходы и расходы, относящиеся к будущим периодам, будут признаны в качестве актива или пассива вне зависимости от того, представляет собой такой актив или пассив реальный будущий приток или отток экономических ресурсов. На таком подходе основана концепция двойной записи в бухгалтерском учете, посредством которой выявляется двойной финансовый результат: как наращивание собственного капитала (статистическая модель баланса) и как разница между доходами и расходами (финансовая модель баланса)[16, с. 34].

Таким образом, бухгалтерская прибыль — расчетный показатель, исчисляемый в соответствии с понятием доходов (ПБУ 9/99 «Доходы организации») [10] и расходов (ПБУ 10/99 «Расходы организации») [11], а также в их количественном измерении. Следовательно, в зависимости от методов оценки, учета и исчисления показателей доходов и расходов его значение может меняться. В соответствии с российским законодательством о бухгалтерском учете формирование прибыли до налогообложения осуществляется в рамках налогового учета, где условия признания и учета доходов и расходов другие. В связи с этим для показателя прибыли необходима единая идентификация его расчета и информационного обеспечения. Необходимо отметить, что поскольку собственники и иные заинтересованные лица в рамках бухгалтерского подхода по-разному подходят к оценке полученной прибыли, то имеет место множественность определений результирующих и оценочных показателей прибыли.

Показатель бухгалтерской прибыли не лишен недостатков. В качестве основных можно выделить следующие:

- в силу допущения бухгалтерскими стандартами разных стран (а иногда в рамках одной страны для разных предприятий) возможности использования различных подходов при определении тех или иных доходов

и расходов показатели прибыли, рассчитанные разными предприятиями, могут быть несопоставимы;

- изменение общего уровня цен (инфляционная составляющая) ограничивает сопоставимость данных по прибыли, рассчитанной за разные отчетные периоды

- величина прибыли, отражаемая в бухгалтерской отчетности, не позволяет оценить, был ли приумножен или растрочен капитал предприятия за отчетный период, так как в бухгалтерской отчетности непосредственно не признается фактор альтернативной стоимости капитала.

С экономической точки зрения капитал предприятия приумножается, когда выгоды, полученные предприятием от использования долгосрочных ресурсов, превышают экономические затраты на их привлечение (будь то заемных или средств акционеров). Верно и обратное: в случае если полученные экономические выгоды меньше расчетной величины "стоимости капитала", предприятие фактически растрчивает капитал. Это положение активно используется при принятии инвестиционных решений, в том числе и решений о приобретении акций конкретного предприятия. Стремление к оценке эффективности использования капитала привело к активному использованию в зарубежной практике показателя экономической прибыли [30, с.212].

Под экономической прибылью понимается прирост экономической стоимости предприятия. При этом понятие "экономическая прибыль" в последние годы в западной практике в условиях развития рынка ценных бумаг значительно трансформировалось по сравнению с первой половиной XX столетия. Существует немало разночтений в определении того, как же рассчитывать такую экономическую стоимость, однако всех их объединяет принципиальная разница по сравнению с бухгалтерской интерпретацией в понимании того, какая величина по истечении отчетного периода считается соответствующей "уровню достатка" в начале периода.

Экономическая прибыль определяется как разность между чистой

операционной прибылью после налогообложения и величиной вложенного капитала, помноженной на средневзвешенную стоимость капитала.

От показателя бухгалтерской прибыли экономическая прибыль отличается тем, что при ее расчете учитывается стоимость использования всех долгосрочных и иных процентных обязательств (источников), а не только расходов по уплате процентов по заемным средствам, учитываемых при расчете бухгалтерской прибыли. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую на величину неявных (альтернативных) затрат или затрат отвергнутых возможностей.

Именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов предприятия. Положительное ее значение означает, что компания заработала больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов, следовательно, была создана дополнительная стоимость для тех, кто предоставил ей свой капитал [28, с.351].

Если складывается обратная ситуация, то это свидетельствует о неспособности предприятия покрыть стоимость использования привлеченных ресурсов или, иными словами, что оно проедает предоставленный ему капитал. Таким образом, отсутствие экономической прибыли может стать причиной перетока капитала в другие сферы использования.

Существование понятий "бухгалтерская" и "экономическая" прибыль не означает возможности прямого сопоставления их значений. У каждого показателя может быть своя сфера применения. Более корректной видится их характеристика как взаимодополняющих показателей. Использование показателя экономической прибыли может как подтвердить, так и опровергнуть выводы, сделанные на основе показателя бухгалтерской прибыли и стать причиной дальнейшей аналитической работы. С точки зрения оценки эффекта, показатель экономической прибыли дает более полное по сравнению с показателем бухгалтерской прибыли представление об использовании предприятием имеющихся активов в силу того, что сравнивает финансовый

результат, полученный конкретным предприятием, с результатом, который обеспечит ему реальное, а не только номинальное сохранение вложенных средств [34, с.131].

1.2 Прибыль: сущность, значение и схема формирования

Получение прибыли играет большую роль в стимулировании развития производства. Но в силу определенных обстоятельств или упущений в работе (невыполнение договорных обязательств, незнание нормативных документов, регулирующих финансовую деятельность предприятия) предприятие может понести убытки. Прибыль - это обобщающий показатель, наличие которого свидетельствует об эффективности производства, о благополучном финансовом состоянии. Прибыль является главным показателем эффективности работы предприятия, источником его жизнедеятельности.

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.

Рассмотрим два подхода к определению сущности прибыли.

Марксистская трактовка прибыли.

Согласно ей, прибыль есть превращенная форма прибавочной стоимости. Это превращение заключается в том, что прибавочная стоимость, являющаяся продуктом переменного капитала, выступает как порождение всего авансированного капитала (постоянного и переменного), ибо для владельца средств производства важно не только, как используется рабочая сила, но и насколько эффективно используются и средства производства. Поэтому ее величину определяют как разницу между стоимостью товара и издержками его производства (если товары реализуются по стоимости). Однако следует иметь в виду, что прибыль товаропроизводитель получает лишь после реализации товара. Реализованная прибавочная стоимость в этом случае принимает

денежную форму и выступает в качестве прибыли.

Прибыль, являясь реализованной прибавочной стоимостью, может отклоняться от последней под воздействием спроса и предложения. Эти отклонения определяют размер прибыли, получаемый различными товаропроизводителями, дифференцируют их на бедных и богатых, способствуют переливу капитала из одних отраслей в другие, уравниванию индивидуальных норм прибыли в среднюю, образованию цен производства, вокруг которых колеблются рыночные цены.

По своей экономической сущности прибыль, как и прибавочная стоимость, является результатом неоплаченного труда рабочего и выражает сущность эксплуатации.

Современная экономическая наука рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства: труда, земли, капитала. Отрицая прибыль как результат эксплуатации, т.е. присвоения неоплаченного наемного труда, она исходит из того, что сущность прибыли и предпринимательского дохода вытекает из функций предпринимателя, которые включают:

проявление инициативы по соединению ресурсов для производства какого-либо товара и услуги;

принятие основных неординарных решений по управлению фирмой;

внедрение инноваций путем производства нового вида продукта или совершенствования и радикального изменения производственного процесса;

несение ответственности за экономический риск, связанный со всеми вышеуказанными факторами.

Отсюда вытекают различные определения прибыли (таблица 1.1).

Таблица 1.1-Основные определения прибыли

Автор	Определение
Алборов Р.А. [14]	прибыль (убыток) - разница между стоимостью реализованной продукции (работ, услуг) и авансируемым на ее производство капиталом. Финансовый результат выявляется не только в результате реализации продукции (работ, услуг), но и в результате прочего выбытия основных средств и прочих активов, сопоставления прочих

	доходов и расходов организации.
Пястолов С.М. [46]	определяет прибыль, как важнейший синтетический показатель, характеризующий экономическую эффективность производства. На основе выведения прибыли организации подводят итоги своей коммерческой деятельности и определяют рентабельность производства.
Ковалев В.В. [37]	считает: «что убытки предприятия свидетельствуют о неэффективности его работы и являются одним из факторов, определяющих неприменимость к предприятию принципа непрерывности деятельности. Прибыльная работа предприятия, наоборот, предопределяет его финансовое положение, высокий уровень удовлетворения потребностей его работников, гарантирует его полноту и своевременность выполнения обязательств перед финансово – кредитными системами и акционерами».
Бланк И.А. [21]	он определяет прибыль, как часть валового дохода, которая формируется в системе коммерческого расчета в процессе кругооборота капитала и количественно выступает как разность между стоимостью валовой продукции и валовыми издержками.
Нешитой А.С. [42]	определяет прибыль как выручку от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг
Стоянова Е. С. [53]	указывает, что именно прибыль является основным источником расширения производства.

Базой порядка формирования прибыли служит принятая для всех предприятий, независимо от форм собственности, единая модель (рисунок 1.1) .

Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется прибыль до налогообложения. Она включает, - прибыль от реализации продукции (работ, услуг), прибыль от прочей реализации, прочие доходы (расходы), уменьшенным на сумму расходов по этим операциям [22, с.181].

В процессе формирования финансовых результатов рассчитывают:

- 1) Валовую прибыль (Пв);
- 2) Прибыль(убыток) от продаж(Ппр);
- 3) Прибыль(убыток) до налогообложения (Пдн);
- 4) Чистую прибыль(убыток) отчетного периода(Пч).

Покажем алгоритм расчета конечного финансового результата в таблице 1.2

Таблица 1.2 - Формирование конечного финансового результата предприятия

Алгоритм	Показатели
	Выручка от продажи продукции, работ, услуг
(-)	Себестоимость реализованной продукции
(=)	Валовая прибыль
(-)	Коммерческие расходы
(-)	Управленческие расходы
(=)	Прибыль (убыток) от продаж
(⁺ -)	Сальдо полученных и уплаченных процентов и прочих доходов и расходов
(=)	Прибыль (убыток) до налогообложения
(-)	Отложенные налоговые активы
(-)	Отложенные налоговые обязательства
(-)	Текущий налог на прибыль
(=)	Чистая прибыль(убыток) отчетного периода

Рассмотрим коротко каждый из показателей.

1) Выручку от продажи продукции, работ, услуг формируют денежные средства, поступающие на расчетный счет предприятия, когда оно отгружает покупателю продукцию и иные материальные ценности, выполняет работы, оказывает услуги. Общая сумма выручки на предстоящий период включает: выручку от продажи товарной продукции и выручку от выполненных работ и оказанных услуг.

Выручка от продажи продукции рассчитывают как объем реализации на сторону продукции исходя из действующих цен без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок.

Выручка от выполненных работ и оказанных услуг зависит от объема работ и услуг и соответствующих расценок и тарифов по каждому направлению реализации работ, услуг.

2) Себестоимость реализованной продукции- это затраты, которые несет предприятие на реализацию продукции. Она включает в себя материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизацию и прочие затраты.

3) Валовая прибыль характеризует сумму надбавки, приходящейся на проданные товары, т.е. представляет собой разность между продажной и покупной стоимостью проданных товаров.

4) Коммерческие расходы - это затраты, связанные с продажей продукции, товаров, работ, услуг. К ним относят издержки:

- 1) на затаривание и упаковку;
 - 2) по доставке на станцию (пристань) отправления, погрузке в транспортные средства;
 - 3) на комиссионные сборы (отчисления), уплачиваемые посредническим организациям;
 - 4) по аренде и содержанию помещений для хранения и продажи продукции (товаров);
 - 5) на хранение товаров;
 - 6) по оплате труда продавцов;
 - 7) на рекламу;
 - 8) на представительские расходы;
 - 9) на иные аналогичные по назначению расходы.
- 5) Управленческие расходы-расходы, не имеющие непосредственного отношения к производственному процессу и связанные лишь с его организацией и управлением предприятием в целом.
- 6) Прибыль(убыток) от продаж- прибыль от продаж товаров (работ, услуг) определяется как разница между выручкой (нетто) от продаж за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей и затратами на ее производство и реализацию. К обязательным платежам относятся экспортные пошлины, а также процентные надбавки к розничным ценам к некоторым видам продукции.
- 7) Сальдо полученных и уплаченных процентов охватывают:

1) суммы причитающихся (подлежащих) в соответствии с договорами к получению (к уплате) дивидендов (процентов) по облигациям, депозитам и т.п.;

2) суммы, причитающиеся от кредитных организаций за пользование остатками средств, находящихся на счетах организации.

8) Показатели «Прочие доходы» и «Прочие расходы» фиксируют движение имущества организации. Сюда относятся: продажа (выбытие) основных средств, нематериальных активов, материальных ценностей и прочего имущества; предоставление за плату во временное пользование внеоборотных активов организации; участие в уставных капиталах других организаций (вместе с процентами и иными доходами и расходами по ценным бумагам), включая и совместную деятельность по договору простого товарищества; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, и проценты, уплаченные за использование кредитов и займов.

9) Показатель «Прибыль (убыток) до налогообложения» характеризует прибыль (убыток) от продаж плюс проценты к получению, минус проценты к уплате, плюс и минус прочие доходы и расходы.

10) Показатель «Отложенные налоговые активы» — это часть отложенного налога на прибыль, которая должна привести к уменьшению налога организации, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или последующих отчетных периодах (переплата бюджету).

11) Показатель «Отложенные налоговые обязательства» — часть отложенного налога на прибыль, которая приводит к увеличению налога организации, подлежащего уплате в бюджет в следующем за отчетным или последующем периодах (недоплаты бюджету).

14) Показатель «Текущий налог на прибыль». Это налог на прибыль для целей налогообложения.

15) Чистая прибыль складывается из финансового результата от продаж (реализации) товаров, продукции (работ, услуг); процентов к получению за минусом их к уплате; прочих доходов и расходов; отложенных налоговых активов за минусом отложенных налоговых обязательств, а также за вычетом текущего налога на прибыль. Чистая прибыль является конечным финансовым результатом деятельности предприятия после уплаты всех его обязательств. Это финансовый результат деятельности организации представляет собой финансовый результат до налогообложения, уменьшенный на сумму начисленных платежей налога на прибыль, а также на сумму причитающихся налоговых санкций. Чистая прибыль (убыток) отчетного периода характеризует реальный прирост (наращение) собственного капитала предприятия [23].

Различают прибыль, облагаемую налогом, и прибыль, не облагаемую налогом. После формирования прибыли предприятие производит уплату налогов, а оставшаяся часть прибыли остается в распоряжении предприятия и называется чистой прибылью. Этой прибылью предприятие может распоряжаться по собственному усмотрению, т.е. направлять на производственное развитие, социальное развитие, поощрение работников и дивиденды по акциям. Остальная нераспределенная прибыль, оставаясь в распоряжении предприятия, направляется на увеличение собственного капитала фирмы и может быть перераспределена в резервный фонд - фонд непредвиденных потерь, убытков [27, с.139].

Валовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат. Чистая прибыль характеризует сумму валовой прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под воздействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости

отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов.

Кроме того, на нее оказывают влияние соблюдение договорных обязательств, состояние расчетов между поставщиками и покупателями и др. Из прибыли производятся отчисления в бюджет, уплачиваются проценты по кредитам банка [16, с.131].

Законодательно регулируется только часть прибыли, поступающая в бюджет. Определение направлений расходования прибыли остающейся в распоряжении предприятия находится в его компетенции. Таким образом, прибыль распределяется между государством, предприятием и собственниками. Налоговые платежи не должны влиять на заинтересованность предприятия в результатах деятельности. Распределение между предприятием и собственниками должно учитывать не только современное положение предприятия, но и перспективы его развития.

Формирование фондов и резервов вышестоящих организаций (холдингов, консорциумов) за счет прибыли входящих в них предприятий осуществляется по нормативам, устанавливаемым вышестоящим органом управления. Эти нормативы носят индивидуальный характер и зависят от финансового положения хозяйствующего субъекта.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, из которой также возможны некоторые налоговые отчисления в местные бюджеты и финансовые санкции.

Распределение прибыли регламентируется в уставных документах предприятия. В соответствии с уставом создаются фонды: потребления, накопления, социальной сферы. Если фонды не создаются, то в целях планового расходования средств составляются соответствующие сметы на развитие производства, социальные нужды, материальное поощрение работников, благотворительные цели [31, с.107].

К расходам связанным с развитием производства относятся расходы на

научно-исследовательские, проектные, опытно-конструкторские и технологические работы, финансирование разработок и освоение новой продукции и технологических процессов, затраты связанные с техническим перевооружением производства, расширением предприятия, проведением природоохранных мероприятий, расходы по погашению долгосрочных кредитов. Накопленная прибыль может быть направлена в уставные капиталы других предприятий, долгосрочные и краткосрочные финансовые вложения, а также может перечисляться вышестоящим организациям, концернам, ассоциациям, союзам.

Распределение на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий.

К материальным поощрениям относятся выплаты премий работникам за достижения в труде, оказание материальной помощи, единовременные пособия, компенсация стоимости питания.

Очевидно, что вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, разделяется на прибыль увеличивающую стоимость имущества (т.е. участвующую в накоплении) и прибыль, направляемую на потребление (не увеличивающую стоимость имущества). Если прибыль не расходуется она остается как нераспределенная прибыль прошлых лет и увеличивает размер собственного капитала. Наличие такой прибыли свидетельствует о наличии источника для дальнейшего развития предприятия [49, с.168].

1.3 Цели и задачи управления прибылью

Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость непрерывного и эффективного управления ею.

Управление прибылью представляет собой систему принципов и методов разработки и реализации управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии [40, с.384].

Эффективное управление прибылью предприятия обеспечивается реализацией ряда принципов, основными из которых являются:

1. Интегрированность с общей системой управления предприятием. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль. Управление прибылью непосредственно связано с производственным менеджментом, инновационным менеджментом, менеджментом персонала, инвестиционным менеджментом, финансовым менеджментом и некоторыми другими видами функционального менеджмента. Это определяет необходимость органической интегрированности системы управления прибылью с общей системой управления предприятием.

2. Комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью. В ряде случаев это воздействие может носить противоречивый характер. Так, например, осуществление высоко прибыльных финансовых вложений может вызвать дефицит финансовых ресурсов, обеспечивающих производственную деятельность, и как следствие — существенно уменьшить размер операционной прибыли. Поэтому управление прибылью должно рассматриваться как комплексная система действий, обеспечивающая разработку взаимозависимых управленческих решений, каждое из которых вносит свой вклад в результативность формирования и использования прибыли по предприятию в целом.

3. Высокий динамизм управления. Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли,

разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его деятельности. Прежде всего, это связано с высокой динамикой факторов внешней среды на стадии перехода к рыночной экономике, и в первую очередь — с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков. Кроме того, меняются во времени и внутренние условия функционирования предприятия, особенно на этапах перехода к последующим стадиям его жизненного цикла. Поэтому системе управления прибылью должен быть присущ высокий динамизм, учитывающий изменение факторов внешней среды, ресурсного потенциала, форм организации и управления производством, финансового состояния и других параметров функционирования предприятия.

4. Вариативность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого требования предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий. При наличии альтернативных проектов управленческих решений их выбор для реализации должен быть основан на системе критериев, определяющих политику управления прибылью предприятия. Система таких критериев устанавливается самим предприятием.

5. Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде.

С учетом содержания процесса управления прибылью и предъявляемых к нему требований формируются его цели и задачи [40, с.127].

Рассматривая главную цель управления прибылью, следует отметить, что она неразрывно связана с главной целью хозяйственной деятельностью предприятия в целом и реализуется с ней в едином комплексе.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

Исходя из этой главной цели, система управления прибылью призвана решать следующие основные задачи:

1. Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре. Эта задача реализуется путем оптимизации состава ресурсов предприятия и обеспечения их эффективного использования. Основными естественными ограничителями размера прибыли выступают максимально возможный уровень использования ресурсного потенциала и сложившаяся конъюнктура товарного и финансового рынков.

2. Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска. Как уже отмечалось, между этими двумя показателями существует прямо пропорциональная связь.

С учетом отношения менеджеров к хозяйственным рискам формируется допустимый их уровень, определяющий агрессивную, умеренную (компромиссную) или консервативную политику осуществления тех или иных видов деятельности или проведения отдельных 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 предприятия должны быть в первую очередь реализованы резервы ее роста за счет операционной деятельности и реального

инвестирования, обеспечивающих основу перспективного развития предприятия. В рамках операционной деятельности основное внимание должно быть уделено обеспечению роста прибыли за счет расширения объема выпуска продукции и освоения новых перспективных ее видов.

4. Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия.

Этот уровень при успешной деятельности предприятия должен быть не ниже средней нормы доходности на рынке капитала, при необходимости возмещать повышенный предпринимательский риск, связанный со спецификой деятельности предприятия, а также инфляционные потери.

5. Обеспечение формирования 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 создания фондов производственного развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия. При этом в самофинансировании развития предприятия прибыли должна отводиться главенствующая роль.

6. Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия. Эта задача призвана обеспечивать максимизацию благосостояния собственников в перспективном периоде. Темп возрастания рыночной стоимости в значительной степени определяется уровнем капитализации прибыли, полученной предприятием в отчетном периоде. Каждое предприятие исходя из условий и задач хозяйственной деятельности само определяет систему критериев оптимизации распределения прибыли на капитализируемую и потребляемую ее части.

Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли.

Программы участия персонала в прибыли должны вклад этих работников в формирование прибыли, а с другой стороны — обеспечивать достаточно приемлемый уровень их социальной защиты, которую государство в современных условиях полностью обеспечить не в состоянии.

Все рассмотренные задачи управления прибылью теснейшим образом взаимосвязаны, хотя отдельные из них и носят разнонаправленный характер (например, максимизация уровня прибыли при минимизации уровня риска; обеспечение достаточного уровня удовлетворения интересов собственников предприятия и его персонала; обеспечение достаточного размера прибыли, направляемой на прирост активов и на потребление и т.п.). Поэтому в процессе управления прибылью отдельные задачи должны быть оптимизированы между собой [53, с.189].

2 ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА АО АГРОХИМЦЕНТР "УДМУРТСКИЙ"

2.1 Местоположение, правовой статус и виды деятельности организации

Изменения, внесенные в Гражданский кодекс РФ Федеральным законом от 05.05.2016 № 99-ФЗ (далее — Закон № 99-ФЗ), отменяют организационно-правовые формы открытых и закрытых акционерных обществ. Вместо привычных ЗАО и ОАО акционерные общества разделятся на публичные и непубличные. Новые правила вступили в силу 1 сентября 2016 г.

Основные признаки публичных АО: свободная продажа акций и указание в наименовании на признак публичности. Публичные АО обязаны представлять для внесения в ЕГРЮЛ сведения о том, что такие общества являются публичными (п. 1 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2016). Функции реестродержателя и счетной комиссии публичного АО может осуществлять только независимая организация, имеющая соответствующую лицензию (п. 4 ст. 97 ГК РФ в редакции от 01.09.2016). Состав коллегиального органа управления в публичном АО не может составлять менее пяти членов.

Акционерное общество, которое не отвечает перечисленным признакам, признается непубличным. При этом приобретение непубличным обществом статуса публичного делает недействительными положения его устава, противоречащие правилам о публичном АО.

Закон № 99-ФЗ не обязывает АО срочно вносить изменения в учредительные документы. Перерегистрировать ОАО и ЗАО в связи с вступлением в силу новых положений ГК РФ не требуется (п. 10 ст. 3 Закона № 99-ФЗ).

АО Агрохимцентр "Удмуртский" организован в 2007 году на базе созданной в 1964 году в системе государственной агрохимической службы страны Удмуртской зональной агрохимической лаборатории и последующих её преобразований.

Акционерное общество Агрохимцентр «Удмуртский» создано в процессе приватизации путем преобразования Государственного унитарного предприятия Удмуртской Республики «Республиканский центр агрохимической службы «Удмуртский».

Общество является юридическим лицом и свою деятельность организует в соответствии с настоящим уставом, Федеральным законом «Об акционерных обществах», законодательством о приватизации и иным законодательством.

Полное фирменное наименование Общества на русском языке: Акционерное общество Агрохимцентр «Удмуртский».

Сокращенное фирменное наименование Общества на русском языке: АО АХЦ «Удмуртский».

Общие сведения об организации приведены в таблице 2.1.

Таблица 2.1- Общие сведения об АО Агрохимцентр «Удмуртский»

Полное наименование компании	Акционерное общество Агрохимцентр "Удмуртский"
Сокращенное наименование компании	АО АХЦ "Удмуртский"
Место нахождения	427007, Удмуртская Республика, Завьяловский р-н, ул.Ленина, дом 2
Адрес (почтовый адрес)	427007, Удмуртская Республика, Завьяловский р-н, ул.Ленина, дом 2
Дата государственной регистрации	06.02.2007
Номер Государственной регистрации (ОГРН)	1071841001055
ИНН	1808207287
Зарегистрировавший орган	Межрайонная инспекция Федеральной налоговой службы №9 по Удмуртской Республике
ФИО руководителя	Кычанов Николай Николаевич
Телефон руководителя	(3412) 62-96-77
Адрес страницы в сети Интернет	http://www.e-disclosure.ru/portal/company.aspx?id=19287

Общество вправе в установленном порядке открывать расчетный, валютный и другие банковские счета на территории Российской Федерации и за ее пределами.

Общество имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на русском языке и указание на место его нахождения. Общество может иметь штампы и бланки со своим наименованием, собственную эмблему и другие средства визуальной идентификации. Общество может иметь свой товарный знак, образец которого регистрируется в установленном порядке.

Основной целью деятельности Общества является насыщение рынка производимой продукцией и предоставляемыми услугами, получение прибыли.

Основными видами деятельности Общества являются:

разработка региональных программ повышения плодородия почв и предложений по государственной поддержке и финансированию работ по коренному улучшению земель, связанных с повышением плодородия почв;

проведение комплексного мониторинга плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения, в т.ч. агрохимическое и агроэкологическое обследование и другие работы по оценке плодородия почв;

проведение диагностики минерального питания сельскохозяйственных культур;

осуществление разработки норм выработки, расценок, сметных и других нормативов, новых методов и методик на работы по агрохимическому обслуживанию сельскохозяйственного производства;

проведение полевых опытов с удобрениями;

разработка проектно-сметной, технологической и другой документации на производство агрохимических и рекультивационных работ по восстановлению плодородия почв;

проведение анализа качества кормов и кормовых добавок;

проведение анализа кормов по питательной ценности с расчетом оптимальных рационов кормления, разработка структуры посевных площадей, обеспечивающую заданную продуктивность;

проведение анализа почв земельных участков, кормов, агрохимикатов, пищевых продуктов и продовольственного сырья для сертификации;

проведение анализа крови животных на содержание микроэлементов и других показателей.

осуществление внедрения программных комплексов по технологии возделывания сельскохозяйственных культур, расчет потребности и распределения кормов;

определение качества сельскохозяйственной и пищевой продукции;

проведение обязательной и добровольной сертификации почв земельных участков, кормов, агрохимикатов, пищевой продукции, продовольственного сырья;

проведение мероприятий по повышению квалификации специалистов и кадров массовых профессий по вопросам химизации сельского хозяйства;

проведение работы по гражданской обороне и защите окружающей среды;

разработка и осуществление комплексных мероприятий по учету, контролю за динамикой почвенного плодородия по землепользователям;

обобщение, пропаганда и внедрение в производство достижений науки и передового опыта по агрохимическому обслуживанию сельского хозяйства;

производство и реализация препаратов и другой продукции для нужд растениеводства и животноводства.

Деятельность Общества не ограничивается вышеназванными видами. Общество имеет гражданские права и исполняет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных федеральными законами. Сделки, выходящие за пределы уставной деятельности, но не противоречащие закону, являются действительными.

Общество приобретает права юридического лица с момента его государственной регистрации.

Общество имеет в собственности обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом. Общество не отвечает по обязательствам своих акционеров. Акционеры не отвечают по обязательствам Общества и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам Общества в пределах неоплаченной стоимости принадлежащих им акций.

Общество не несет ответственности по обязательствам государства и его органов, равно как и государство и его органы не несут ответственности по обязательствам Общества.

Общество самостоятельно планирует свою производственно-хозяйственную деятельность. Основу планов составляют договоры, заключаемые с потребителями продукции, работ и услуг, а также поставщиками материально-технических и иных ресурсов.

Реализация продукции, выполнение работ и предоставление услуг осуществляется по ценам и тарифам, устанавливаемым Обществом самостоятельно.

Уставный капитал Общества составляет 4 207 000 (Четыре миллиона двести семь тысяч) рублей.

Уставный капитал разделен на обыкновенные именные бездокументарные акции в количестве 4 207 (Четыре тысячи двести семь) штук номинальной стоимостью 1 000 (Одна тысяча) рублей каждая.

Все акции Общества выпущены в бездокументарной форме и являются собственностью Удмуртской Республики. Права акционера общества от имени

Удмуртской Республики осуществляет Министерство имущественных отношений Удмуртской Республики.

Количество голосов, которыми обладает акционер, равно количеству полностью оплаченных им голосующих акций.

Имущество общества формируется за счет:

- имущества, находящегося в собственности общества;
- доходов общества от его деятельности;
- кредитов банков;
- иных, не запрещенных законом, поступлений.

В обществе создается резервный фонд в размере 5 процентов от его уставного капитала. Резервный фонд общества формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения им указанного размера. Размер ежегодных отчислений составляет не менее 5 процентов от чистой прибыли.

Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для погашения облигаций общества и выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

Резервный фонд не может быть использован для иных целей.

Общество вправе образовывать иные фонды, создание которых не противоречит законодательству Российской Федерации. Отчисления в эти фонды осуществляются в размерах и порядке, которые устанавливаются советом директоров общества.

2.2 Организационное устройство, размеры и структура управления организации

Высшим органом управления Общества является общее собрание акционеров. Общее руководство деятельностью Общества осуществляет совет директоров Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных

настоящим уставом к компетенции общего собрания акционеров. Руководство текущей деятельностью Общества осуществляется единоличным исполнительным органом Общества - генеральным директором.

Годовое общее собрание акционеров должно быть проведено в период с 1 марта по 30 июня года, следующего за отчетным финансовым годом.

К компетенции общего собрания акционеров относятся следующие вопросы:

внесение изменений и дополнений в устав Общества, утверждение устава в новой редакции;

реорганизация Общества;

ликвидация Общества, назначение ликвидационной комиссии и утверждение промежуточного и окончательного ликвидационных балансов;

избрание членов совета директоров, досрочное прекращение их полномочий;

определение количества, номинальной стоимости, категории (типа) объявленных акций и прав, предоставляемых этими акциями;

увеличение или уменьшение уставного капитала Общества;

избрание членов ревизионной комиссии (ревизора) Общества и досрочное прекращение их полномочий;

утверждение аудитора Общества;

утверждение годовых отчетов, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчетов о финансовых результатах, а также распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов, за исключением прибыли, распределенной в качестве дивидендов по результатам первого квартала, полугодия, девяти месяцев финансового года) и убытков Общества по результатам финансового года;

избрание генерального директора Общества и досрочное прекращение его полномочий;

решение иных вопросов, если их решение отнесено к компетенции общего собрания акционеров Федеральным законом "Об акционерных обществах".

Вопросы, отнесенные к компетенции общего собрания акционеров, не могут быть переданы на решение совету директоров Общества (за исключением вопросов, предусмотренных Федеральным законом "Об акционерных обществах") или исполнительному органу Общества.

Совет директоров Общества осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных настоящим уставом и Федеральным законом "Об акционерных обществах" к компетенции общего собрания акционеров.

К компетенции совета директоров Общества относятся следующие вопросы:

- определение приоритетных направлений деятельности Общества;
- созыв годового и внеочередного общих собраний акционеров Общества, за исключением случаев предусмотренных пунктом 7.25 настоящего устава;
- утверждение повестки дня общего собрания акционеров;
- определение даты составления списка акционеров, имеющих право на участие в общем собрании акционеров, и другие вопросы, отнесенные к компетенции совета директоров Общества в соответствии с положениями главы VII Федерального закона "Об акционерных обществах", положениями настоящего устава и связанные с подготовкой и проведением общего собрания акционеров и иные вопросы, предусмотренные Федеральным законом "Об акционерных обществах" и настоящим уставом.

Вопросы, отнесенные к компетенции совета директоров Общества, не могут быть переданы на решение исполнительному органу Общества.

Члены совета директоров Общества избираются общим собранием акционеров в порядке, предусмотренном Федеральным законом "Об

акционерных обществах" и настоящим уставом, на срок до следующего годового общего собрания акционеров.

Количественный состав совета директоров Общества определен в размере 5 (пяти) членов.

Председатель совета директоров Общества избирается членами совета директоров Общества из их числа большинством голосов от общего числа членов совета директоров Общества. Совет директоров вправе в любое время переизбрать председателя совета директоров Общества.

Единоличным исполнительным органом Общества является генеральный директор. Срок полномочий генерального директора составляет 5 (пять) лет. Генеральный директор избирается общим собранием акционеров Общества.

По решению общего собрания акционеров полномочия единоличного исполнительного органа общества могут быть переданы по договору коммерческой организации (управляющей организации) или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

К компетенции генерального директора относятся все вопросы руководства текущей деятельностью Общества, за исключением вопросов, отнесенных к компетенции общего собрания акционеров и совета директоров Общества.

Права и обязанности генерального директора по осуществлению руководства текущей деятельностью Общества определяются правовыми актами Российской Федерации, настоящим уставом, положением о генеральном директоре и трудовым договором, условия которого утверждаются советом директоров Общества. Договор с генеральным директором от имени Общества подписывает председатель совета директоров или лицо, уполномоченное советом директоров Общества.

Генеральный директор осуществляет оперативное руководство текущей деятельностью Общества, обладает всей полнотой власти и несет ответственность за повседневную деятельность Общества.

Генеральный директор Общества:

обеспечивает выполнение решений общего собрания акционеров и совета директоров;

распоряжается имуществом Общества в пределах компетенции, установленной настоящим уставом и законодательством Российской Федерации;

определяет организационную структуру общества;

утверждает правила, процедуры и другие внутренние документы Общества, за исключением документов, утверждаемых общим собранием акционеров, советом директоров;

утверждает штатное расписание Общества, филиалов и представительств;

утверждает сметы, положения о материальном поощрении работников;

принимает на работу и увольняет с работы сотрудников, в том числе назначает и увольняет своих заместителей, главного бухгалтера, руководителей подразделений, филиалов и представительств;

в порядке, установленном законодательством, настоящим уставом, общим собранием акционеров и советом директоров поощряет работников Общества, а также налагает на них взыскания;

открывает в банках расчетный, валютный и другие счета Общества, заключает договоры и совершает иные сделки;

организует бухгалтерский учет и отчетность;

заключает коллективный договор;

утверждает договорные цены на продукцию и услуги;

обеспечивает подготовку и проведение общих собраний акционеров;

решает другие вопросы текущей деятельности Общества в пределах своей компетенции, установленной законодательством Российской Федерации, настоящим уставом, иными внутренними документами Общества.

Организация состоит из 3 отделов:

- отдела контроля за плодородием почв и аналитических работ;

- отдела производственно-технического обслуживания;
- аппарата управления.

2.3 Основные экономические показатели организации, его финансовое состояние и платежеспособность

Экономические показатели деятельности организации отражают его конкурентоспособность, деловой потенциал, а анализ финансового состояния позволяет сделать выводы о платежеспособности организации, его зависимости от заемных источников финансирования и инвестиционной привлекательности. Проведем анализ экономических показателей деятельности и финансового состояния АО АХЦ «Удмуртский».

Основные показатели деятельности организации представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2- Основные показатели деятельности организации

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к 2014г.
1	2	3	4	5
1. Выручка от продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	16031	18431	21912	136,69
2. Себестоимость продажи продукции (работ, услуг), тыс. руб.	10627	12994	16258	152,99
3. Прибыль (убыток) от продажи (+,-), тыс. руб.	908	500	36	3,96
4. Прибыль (убыток) до налогообложения (+,-), тыс. руб.	898	719	527	58,69
5. Чистая прибыль (убыток) (+,-), тыс. руб.	744	532	102	13,71
6. Уровень рентабельности (убыточности) деятельности (+,-), %	4,64	2,89	0,47	-

Анализируя данные таблицы, следует отметить, что выручка от реализации за три исследуемых года возросла на 5881 тыс. руб. или на 36,69%, еще более высокими темпами растет себестоимость продукции, ее рост составил 5631 тыс. руб. или 52,99%, что естественно сказывается на

показателях прибылей и рентабельности. Прибыль от продажи практически исчезла, составив в 2016 году 36 тыс. руб., прибыль до налогообложения также значительно снизилась на 41,31%, что сказалось и на показателе чистой прибыли, снижение которой произошло на 86,29%, в 2016 году этот показатель составил 102 тыс. руб.

Не смотря на то, что организация работает рентабельно, рентабельность из года в год значительно снижается. Это напрямую связано со снижением получаемой прибыли.

Показатели эффективности использования капитала приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Показатели эффективности использования ресурсов и капитала организации

Показатели	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к 2014г.
1	2	3	4	5
А. Показатели обеспеченности и эффективности использования основных средств				
1. Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб. в т.ч. производственных	2 707,5	2687	2419	89,34
2. Фондовооруженность, тыс. руб.	79,63	86,68	73,30	92,05
3. Фондоемкость, руб.	0,17	0,15	0,11	65,37
4. Фондоотдача, руб.	5,92	6,86	9,06	152,99
5. Рентабельность использования основных средств, %	33,17	26,61	21,79	-
Б. Показатели эффективности использования трудовых ресурсов				
6. Фонд оплаты труда, тыс. руб.	8820	9932	12245	138,83
7. Выручка на 1 руб. оплаты труда, руб.	1,82	1,86	1,79	98,45
В. Показатели эффективности использования материальных ресурсов				
8. Материалоотдача, руб.	5,54	2,18	2,15	38,81
9. Материалоемкость, руб.	0,18	0,46	0,46	254,81
10. Прибыль на 1 руб. материальных затрат, руб.	0,31	0,25	0,24	76,49
11. Затраты на 1 руб. выручки от продажи продукции (работ, услуг),	0,66	0,96	0,99	149,34

руб.				
Г. Показатели эффективности использования капитала				
12. Рентабельность совокупного капитала (активов), %	8,27	5,58	0,82	-
13. Рентабельность собственного капитала, %	10,42	7,46	1,42	-
14. Рентабельность внеоборотных активов, %	28,16	19,14	4,92	-
15. Рентабельность оборотных активов, %	11,70	7,88	0,98	-

Снижение фондовооруженности и фондоемкости свидетельствует о неэффективном использовании основных средств организации, что связано с тем, что стоимость основных средств уменьшается, а отдача от них в виде выручки от реализации и прибыли сокращается. За счет снижения стоимости основных фондов и снижения прибыли происходит и значительное сокращение рентабельности использования основных средств.

Трудовые ресурсы организации используются достаточно эффективно, фонд оплаты труда за исследуемый период возрос на 38,83 %, тогда как численность практически не менялась. Выручка на 1 рубль оплаты труда немного снизилась на 1,55%.

Что касается материальных ресурсов, то эффективность их использования снижается, т.е. снижается материалоотдача и прибыль на 1 руб. материальных затрат, соответственно растут затраты на 1 руб. произведенной продукции.

Показатели эффективности использования капитала тоже имеют отрицательную тенденцию, что объясняется превышением темпов роста стоимости капитала над темпом роста прибыли.

Проанализируем движение денежных средств организации (данные таблицы 2.4).

Таблица 2.4- Движение денежных средств организации, тыс. руб.

Показатель	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. в % к 2014г.
1	2	3	4	5

1.Остаток денежных средств на начало периода	1 615	1 703	3 108	192,44
2.Поступление денежных средств-всего:	15434	21717	26627	172,52
В том числе :				
а) от текущей деятельности	15202	18354	26067	171,47
б) от инвестиционной деятельности	140			0,00
в) от финансовой деятельности	92	3363	560	608,70
3.Расходование денежных средств-всего:	15346	20312	22815	148,67
В том числе :				
а) в текущей деятельности	14696	19395	22762	154,89
б) в инвестиционной деятельности	596	783	0	-
в) в финансовой деятельности	54	134	53	98,15
4.Чистые денежные средства-всего:	88	1405	3812	-
В том числе:				
а) от текущей деятельности	506	-1041	3305	-
б) от инвестиционной деятельности	-456	-783	0	-
в) от финансовой деятельности	38	3229	507	-
5. Остаток денежных средств на конец отчетного периода	1 703	3 108	6 920	406,34

Остаток денежных средств на начало отчетного периода в 2016 году составляет 3108 тыс. руб., и по сравнению с 2014 годом он увеличился на 1492 тыс. руб. или почти в 2 раза. Данное увеличение связано прежде всего с ростом чистого денежного потока по текущей деятельности по сравнению с 2014 годом на 72,52%. Так, поступление денежных средств от текущей деятельности увеличилось на 71,47% по сравнению с 2014 годом и составило 26067 тыс. руб., в то время как расходование денежных средств по текущей деятельности составило 22762 тыс. руб., что на 54,89% больше по сравнению с 2014 годом. По инвестиционной деятельности за все три года наблюдается отрицательный чистый денежный поток, т.е. расход денежных средств превышает их поступление. От финансовой деятельности получен положительный денежный поток, причем в 2015 году он имел наибольшее значение. Остаток денежных

средств на конец отчетного периода увеличился почти в 4 раза и на конец 2016 года составил 6920 тыс. руб.

Проведем анализ финансового состояния организации на основе коэффициентов, рассчитанных в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Показатели ликвидности, платежеспособности и финансовой устойчивости организации

Показатели	Нормальное ограничение	На конец года			2016г. в % к 2014г.
		2014г.	2015г.	2016г.	
1	2	3	4	5	6
1. Коэффициент покрытия (текущей ликвидности)	≥ 2	3,42	2,81	1,97	57,68
2. Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq (0,2 \div 0,5)$	1,294	1,317	2,53	195,23
3. Коэффициент быстрой ликвидности (промежуточный коэффициент покрытия)	≥ 1	2,64	1,81	3,23	122,56
4. Наличие собственных оборотных средств, тыс. руб.	_____	4 498	4 350	5 103	113,45
5. Общая величина основных источников формирования запасов и затрат, тыс. руб.	_____	4 498	4 350	5 103	113,45
6. Излишек (+) или недостаток (-), тыс. руб.:	_____	4 159	3 941	4 274	102,77
а) собственных оборотных средств	_____	4 159	3 941	4 274	102,77
б) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат	_____	4 159	3 941	4 274	102,77
7. Коэффициент автономии (независимости)	$\geq 0,5$	0,79	0,75	0,58	72,78
8. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	≤ 1	0,26	0,34	0,73	280,88
9. Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,63	0,61	0,71	112,85
10. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования	$\geq 0,1$	13,27	10,64	6,16	46,39
11. Коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств	≥ 1	3,84	2,97	1,37	35,60

12. Коэффициент финансовой зависимости	$\leq 1,25$	1,26	1,34	1,73	137,40
--	-------------	------	------	------	--------

Коэффициент текущей ликвидности, равный 1,97 указывает на то, что оборотные активы организации почти в 2 раза превышают ее срочные обязательства, тем не менее следует отметить, что данный показатель значительно снизился к 2016 году по сравнению с 2014 годом, так в 2014 году он составлял 3,42, в 2016 году только 1,97. Коэффициент быстрой ликвидности показывает, что в случае расчета с организацией дебиторов она полностью погасит свои задолженности, хотя показатель в 2015 году снизился до 1,81 по сравнению с 2014 годом, но потом в 2016 году снова увеличился до 3,23. Данные показатели говорят о высокой ликвидности и платежеспособности организации.

Доля собственных средств составляет 58%, и их уменьшение по сравнению с 2014 годом и соответственно увеличение доли заемных средств указывает на увеличение степени финансовой зависимости общества. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств показывает, что на 1 руб. собственных средств приходится 73 копейки заемных, что не соответствует нормальному ограничению. В организации имеются собственные оборотные средства, что положительно характеризует деятельность общества. Их хватает для покрытия запасов, следовательно, организация является финансово устойчивой. Также следует отметить, что собственные средства в 1,37 раз превышают привлеченные, их уменьшение в динамике рассматривается как отрицательная тенденция.

Делая общий вывод по результатам оценки финансового состояния, к отрицательному моменту следует отнести отсутствие у предприятия наличных денежных средств для погашения срочных обязательств.

В целом у организации еще неплохое финансовое состояние, невысокая зависимость от заемных источников, так как значения многих коэффициентов соответствуют нормативным значениям, но за три исследуемых года

наблюдается отрицательная динамика, необходимо принимать меры по увеличению массы прибыли и повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

2.4 Оценка состояния финансовой работы и финансового контроля организации

Финансовая служба представлена должностными лицами, выполняющими финансовые функции в частности директором, экономистом, главным бухгалтером и бухгалтерами.

В непосредственном подчинении директора находятся главный бухгалтер, экономист. Они несут полную ответственность за доверенный им участок работы, в пределах своей компетенции, согласовывают свои действия с директором и доводят их до исполнителей.

Генеральный директор является посредником между управленческим персоналом, с одной стороны, и участником общества, с другой. Принципиально эта функция может быть охарактеризована как функция перевода общих постановочных задач, определяемых владельцем, в конкретные управленческие решения. Кроме того, на генеральном директоре лежит решение огромного числа задач.

В соответствии с Федеральным законом «О бухгалтерском учете», в Обществе создана бухгалтерская служба в виде специального подразделения, возглавляемого главным бухгалтером.

Главный бухгалтер назначается и освобождается от должности только на основании приказа руководителя организации и ему непосредственно подчиняется.

Главный бухгалтер несет ответственность за методологию бухгалтерского учета, обеспечивает контроль и своевременное отражение хозяйственных операций в форме бухгалтерских проводок; анализирует и

обобщает информацию, составляет баланс и отчетность и представляет их в заданные сроки в контролирующие организации.

Руководитель и главный бухгалтер подписывают хозяйственные договоры, а также все документы по приемке и выдаче товарно-материальных ценностей, денежных средств и финансовых обязательств. Все эти документы без подписи главного бухгалтера считаются недействительными.

Документы, противоречащие законам, главный бухгалтер вправе не подписывать и не принимать к исполнению. Об этом он обязан письменно уведомить руководителя. Если тот письменно потребует исполнения, то главный бухгалтер обязан подчиниться. В этом случае за последствия отвечает руководитель.

С главным бухгалтером согласовываются все назначения материально-ответственных лиц.

Требования главного бухгалтера по документальному оформлению хозяйственных операций и представлению в бухгалтерию необходимых документов и сведений в полном объеме и заданные сроки обязательны для всех работников организации.

Без подписи главного бухгалтера денежные и расчетные документы, финансовые и кредитные обязательства считаются недействительными и не должны приниматься к исполнению.

На экономиста возлагаются следующие функции:

- выполнение работ по осуществлению экономической деятельности общества;
- участие в проведении маркетинговых исследований;
- анализ производственной деятельности общества;
- подготовка отчетности.

Цель системы внутреннего контроля – своевременно предотвратить нерациональные или неправильные действия, а также ошибки при обработке информации.

Для осуществления контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общее собрание акционеров избирает ревизионную комиссию Общества.

Ревизионная комиссия Общества формируется в количестве 3 (трех) человек. Ревизионная комиссия полномочна до следующего годового общего собрания акционеров.

Акции, принадлежащие членам совета директоров Общества или лицам, занимающим должности в органах управления Общества, не могут участвовать в голосовании при избрании членов ревизионной комиссии Общества.

Компетенция и порядок деятельности ревизионной комиссии определяются законодательством Российской Федерации, настоящим уставом и положением о ревизионной комиссии, утверждаемым общим собранием акционеров.

Члены ревизионной комиссии не могут одновременно являться членами совета директоров Общества, а также занимать иные должности в органах управления Общества. Обязанности членов ревизионной комиссии могут выполнять акционеры (представители акционеров), а также лица, не являющиеся акционерами Общества.

Проверка (ревизия) финансово-хозяйственной деятельности осуществляется ревизионной комиссией по итогам деятельности Общества за год, а также во всякое время по собственной инициативе, по решению общего собрания акционеров Общества, совета директоров или по требованию акционеров (акционера), владеющих в совокупности не менее, чем 10 процентами голосующих акций Общества.

По требованию ревизионной комиссии Общества лица, занимающие должности в органах управления Общества, обязаны представить документы о финансово - хозяйственной деятельности Общества.

Ревизионная комиссия обязана потребовать созыва внеочередного общего собрания акционеров, если возникла серьезная угроза интересам Общества.

Для проверки финансово-хозяйственной деятельности Общества привлекается аудитор. Аудитором Общества может быть аудиторская организация, обладающая соответствующей лицензией. Аудитор осуществляет проверку финансово-хозяйственной деятельности Общества в соответствии с правовыми актами Российской Федерации на основании заключаемого между Обществом и аудитором договора.

Аудитор Общества утверждается общим собранием акционеров. Размер оплаты услуг аудитора определяется советом директоров Общества.

По итогам проверки финансово-хозяйственной деятельности ревизионная комиссия и аудитор Общества составляют заключение.

3 ОЦЕНКА И ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В АО АХЦ «УДМУРТСКИЙ»

3.1 Информационная база оценки финансовых результатов деятельности

Одним из главных принципов рыночной экономики является рентабельность работы предприятия. Прибыль характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия и является источником финансирования его дальнейшего развития.

Значение анализа финансовых результатов организации является той базой, на которой строится разработка экономической стратегии предприятия. Анализ опирается на показатели промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности. На основе данных итогового анализа финансово-хозяйственного состояния осуществляется выработка почти всех направлений экономической (в том числе и финансовой) политики предприятия. От того, насколько качественно он проведен, зависит эффективность принимаемых финансовых и управленческих решений.

Качество же самого анализа финансовых результатов зависит от применяемой методики, достоверности данных финансовой отчетности, а также от компетентности лица, принимающего решение.

Основным источником информации о деятельности предприятия является бухгалтерская отчетность. Наибольшую информацию для анализа содержит Бухгалтерский баланс и Отчет о финансовых результатах, хотя данные всех приложений к балансу также могут быть использованы для проведения анализа финансового состояния и результатов деятельности за отчетный год.

Основными задачами оценки финансовых результатов деятельности являются:

- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;

- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения объема реализации продукции и суммы прибыли;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации продукции, прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Отчет о финансовых результатах дает пользователям предоставление о финансовом положении предприятия и результатах ее деятельности в отчетном периоде, позволяет увидеть все доходы и расходы, которые получило предприятие в отчетном году. Данные отчета широко используются для анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия. Отчет о финансовых результатах отражает ступенчатый порядок формирования конечного результата деятельности предприятия в отчетном году – чистой прибыли. В Отчете о финансовых результатах соблюдается принцип сбалансированности доходов и расходов предприятия за прошлый период.

В отчете о финансовых результатах содержатся все необходимые сведения о финансовых результатах деятельности предприятия в целом и суммы, их составляющие. В отчете данные о доходах, расходах и финансовых результатах предоставляются нарастающим итогом с начала года до отчетной даты.

Порядок предоставления данных в отчете о финансовых результатах зависит от признания доходов организацией исходя из требований ПБУ 9/99 «Доходы организации», характера деятельности, видов доходов, размеров и условий их получения как доходов от обычных видов деятельности или прочих поступлений.

При отражении в отчете о финансовых результатах видов доходов, каждый из которых составляет 5% и более от общей суммы доходов

предприятия за отчетный период, в этом же отчете показывается соответствующая доходу часть расходов.

Показатели чистой прибыли (нераспределенной прибыли отчетного периода) и показатель непокрытого убытка отчетного года увязываются с соответствующими статьями баланса.

Все данные, формирующие результаты, показываются нарастающим итогом с начала года до отчетной даты и за аналогичный период прошлого года. Если данные за аналогичный период предыдущего года несопоставимы с данными за отчетный период, то первые из названных данных подлежат корректировке, исходя из изменений учетной политики, законодательных и иных нормативных актов. Исправительные записи в бухгалтерском учете при этом не делаются.

Предприятие может принять решение об отражении показателей, формирующих прибыль, более чем за два года, тогда она обязана обеспечить сопоставимость данных за все периоды.

При составлении финансового отчета о финансовых результатах российских предприятий используется многоступенчатый способ.

На первом этапе осуществляется определение прибыли (убытка) от продаж как разницы между доходами в виде выручки и расходами в виде себестоимости продаж. У торговых предприятий в качестве начального промежуточного показателя определяется валовой доход (маржа) – как реализованная торговая наценка. Информация об этих показателях формируется на счете 90 «Продажи».

На втором этапе определяется прибыль (убыток) от обычной финансово-хозяйственной деятельности путем сложения результата от продаж с прочими доходами и расходами, раскрытым на бухгалтерском счете 91 «Прочие доходы и расходы».

На третьем этапе определяется нераспределенная (чистая) прибыль или убыток от обычной хозяйственно-финансовой деятельности путем вычета из

предыдущего показателя суммы начисленных платежей по налогу на прибыль и штрафных налоговых и приравненных к ним санкций, информация о которых содержится на итоговом счете 99 «Прибыли и убытки».

Реформация бухгалтерского баланса осуществляется 31 декабря каждого счета и предусматривает закрытие счета 99 «Прибыли и убытки». В учете отражается прибыль (убыток) полученный организацией.

3.2 Состав, структура, динамика и порядок формирования финансовых результатов в АО АХЦ «УДМУРТСКИЙ»

Результат хозяйственной деятельности за отчетный период представляет собой прирост (или уменьшение) чистой стоимости имущества организации за данный период, образовавшийся в ходе хозяйственной деятельности. В бухгалтерском учете результат хозяйственной деятельности определяется подсчетом и балансированием всех прибылей и всех убытков (или потерь) за отчетный период. Для этой цели служит счет 99 «Прибыли и убытки». По кредиту его отражают суммы полученной прибыли, по дебету – убытки. На основе сопоставления дебетового и кредитового оборотов за отчетный период выводят финансовый результат деятельности предприятия - чистую прибыль или соответственно чистый убыток.

Конечный финансовый результат (чистая прибыль или чистый убыток) в АО АХЦ «Удмуртский» слагается в течение года на счете 99 «Прибыли и убытки» исходя из следующих показателей:

- финансовых результатов от продажи продукции (работ, услуг);
- прочих доходов и расходов;
- начисленных платежей налога на прибыль и платежей и перерасчетам по этому налогу исходя из фактической прибыли, а также суммы причитающихся налоговых санкций.

Для получения более точного представления о составе финансовых результатов деятельности АО АХЦ «Удмуртский», а также их изменении, рассмотрим данные, приведенные в таблице 3.1.

Таблица 3.1-Состав и динамика показателей финансовых результатов от обычных видов деятельности АО АХЦ «Удмуртский»

Показатель	Абсолютные показатели, тыс. руб.		2015г. к 2014г. Изменения, ±		Абсолютные показатели, тыс. руб.	2016г. к 2015г. Изменения, ±	
	2014 г.	2015 г.	%	тыс. руб.		2016г.	%
Выручка (нетто) от продажи продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных платежей)	16031	18431	115,0	2400	21912	118,9	3481
Себестоимость проданных товаров, работ, услуг	10627	12994	122,3	2367	16258	125,1	3264
Валовая прибыль	5404	5437	100,6	33	5654	104,0	217
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	4496	4937	109,8	441	5618	113,8	681
Прибыль (убыток) от продаж	908	500	-9,2	-408	36	-9,8	-464

Как свидетельствуют данные таблицы 3.1, сумма финансовых результатов от обычной деятельности АО АХЦ «Удмуртский» в динамике трех лет колеблется, в 2014г. АО АХЦ «Удмуртский» получила прибыль от продаж в сумме 908 тыс. руб., в 2015г. организация уже получает меньше 500 тыс. руб., а в 2016г. прибыль от продаж минимальна и составляет 36 тыс. руб.

Структура составляющих компонентов финансовых результатов от обычной деятельности АО АХЦ «Удмуртский» показывает, что основным источником дохода является увеличение объема продаж от реализации продукции (работ, услуг).

Анализ составляющих валовой прибыли показывает, что объем

реализации продукции (работ, услуг) в 2015 по сравнению с 2014г. повысился на 33 тыс. руб., что составило 0,6% от показателя 2014г., в 2016г. также увеличивается на 217 тыс. руб., что составило в процентном соотношении 4,0% от показателя 2015г. При этом себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) имеет тенденцию серьезного увеличения.

Сложившаяся динамика показателей выручки от реализации работ, услуг и себестоимости реализованной продукции (услуг) оказала решающее значение на показатель валовой прибыли.

Сложившиеся обстоятельства требуют более детального подхода к изучению отдельных статей формирования финансовых результатов. По данным аналитического учета можно установить, за счет каких элементов приоритетных статей расходов, вновь введенных в отчетность о финансовых результатах, произошло изменение прибыли.

Для получения полного представления о финансовых результатах деятельности организации сумма по отдельным видам прибылей и убытков подлежат расшифровке и оценке в пояснительной записке. При их выделении также используется принцип существенности этой информации для пользователей бухгалтерской отчетности. Группировка данных осуществляется в таблице, приводимой справочно к Отчету о финансовых результатах. Допустимо расширение показателей этой таблицы за счет включения дополнительных строк по выручке от основных видов деятельности.

Рассмотрим динамику и структуру выручки организации по видам основной деятельности в таблице 3.2.

Таблица 3.2- Основные виды деятельности и структура выполненных работ, %

п/№	Наименование работ	Объем выполненных работ,			2016г. +;- к 2014г.
		2014г.	2015г.	2016г.	

1	Комплексное агрохимическое обследование почв	52	48	54	2
2	Анализ кормов, крови с/х животных	12	11	10	-2
3	Изготовление полисолей микроэлементов и премиксов	6	11	14	8
4	Испытание образцов продукции	5	4	2	-3
5	Изготовление закваски для силосования	16	14	11	-5
6	Анализ удобрений, грунтов	7	8	7	0
7	Прочие работы	-	1	-	-
8	Изготовление биостимулятора	2	3	2	0
	ВСЕГО	100	100	100	

Как видно из таблицы 3.2 основным видом является проведение почвенных, агрохимических, фитосанитарных и эколого-токсикологических обследований и мониторинга плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения. АО Агрохимцентр «Удмуртский» занимается агрохимическим обследованием почв сельскохозяйственных угодий в Удмуртской Республике и Пермском крае. В структуре выручки этот вид составляет 54% в 2016 году.

Следующим по значимости является изготовление полисолей микроэлементов и премиксов-14%. Анализ крови животных на микроэлементы. По результатам анализа кормов и крови животных готовятся полисоли микроэлементов с учетом дефицита микроэлементов и каждой половозрастной группы животных. Производство кормовой добавки "Полисоли микроэлементов"

Изготовление закваски для силосования 11%. Анализ кормов на питательность и микроэлементы составляет 10%. Определение фактической питательности кормовой базы заказчика. При необходимости - составление сбалансированных рационов питания животных. Производство бактериальной закваски "Лаксил".

Анализ удобрений, грунтов-7%.

Производство биостимулятора «Целлолактол» -2% и испытание образцов продукции -2 %.

Отметим, что в 2016 году увеличился объем выручки за агрохимическое обследование почв в структуре продаж, по сравнению с 2015 годом на 6%, по остальным видам работ изменения не значительные.

Рассмотрим в динамике изменение выручки от реализации от различных видов деятельности таблица 3.3.

Таблица 3.3- Динамика изменения выручки, тыс. руб.

п/№	Наименование работ	Объем выполненных работ			2016г. +/- к 2014г.
		2014г.	2015г.	2016г.	
1	Комплексное агрохимическое обследование почв	8336,12	8846,88	11832,48	3496,36
2	Анализ кормов, крови с/х животных	1923,72	2027,41	2191,2	267,48
3	Изготовление полисолей микроэлементов и премиксов	961,86	2027,41	3067,68	2105,82
4	Испытание образцов продукции	801,55	737,24	438,24	-363,31
5	Изготовление закваски для силосования	2564,96	2580,34	2410,32	-154,64
6	Анализ удобрений, грунтов	1122,17	1474,48	1533,84	411,67
7	Прочие работы	-	184,31	-	-
8	Изготовление биостимулятора	320,62	552,93	438,24	117,62
	ВСЕГО	16031	18431	21912	5881

Как видно из таблицы 3.3 выручка от реализации продукции, работ и услуг выросла на 5881 тыс. руб., на что прежде всего повлияло увеличение выручки от комплексного агрохимического обследования почв на 3496,36 тыс. руб. и изготовления полисолей микроэлементов и премиксов на 2105,82 тыс. руб. Отметим, что по испытанию образцов продукции и закваски для силосования выручка снизилась.

Дополнительно к оценке финансовых показателей, отражаемых в отчете о финансовых результатах, осуществляется детальный анализ расходов

организации по обычным видам деятельности. Данные, характеризующие эти расходы, в группировке по элементам затрат приводятся в приложении к бухгалтерскому балансу. Для систематизации анализа финансовых результатов рекомендуется приводить расшифровку расходов по обычным видам деятельности в отдельном разработанном приложении к отчету о финансовых результатах.

Группировка и анализ этих расходов по элементам затрат может осуществляться на основании данных таблицы 3.4.

Таблица 3.4 – Динамика расходов по обычным видам деятельности

Показатель	Абсолютные показатели, тыс. руб.		2015г. к 2014г. Изменения, ±		Абсолютные показатели, тыс. руб.	2016г. к 2015г. Изменения, ±	
	2014 г.	2015 г.	%	тыс. руб.		2016г.	%
Материальные затраты	2894	4098	141,6	1204	5145	125,5	1047
Расходы на оплату труда	8820	9932	112,6	1112	12245	123,3	2313
Отчисления на социальные нужды	2548	2916	114,4	368	3607	123,7	691
Амортизация	676	718	106,2	42	698	97,2	-20
Прочие затраты	185	267	144,3	82	181	67,8	-86
Итого	15123	17931	118,6	2808	21876	122,0	3945

Анализ таблицы 3.4 позволяет сделать вывод, всего затрат за 2015 год выросло по сравнению с 2014 годом на 2808 тыс. руб. или 18,6%, что объясняется тем, что

- был произведен ремонт кровли здания лаборатории, вентиляционной системы и замена канализационных труб на общую сумму 510 тыс. руб.;

-приобретен холодильник для хранения химических реактивов стоимостью 36 тыс. руб.;

- для выполнения анализов пищевой продукции оплачены услуги ветеринарно-диагностического центра, их удорожание составило 101 тыс. руб. по сравнению с предыдущим годом;

- из-за сокращения срока эксплуатации расходных материалов, используемых в работе на приборах, затраты на их приобретение увеличились на 111 тыс. руб.;

- в связи с ростом цен на химические реактивы и объемов реализации полисолей микроэлементов и биостимулятора затраты увеличились на 195 тыс. руб.;

- Из за увеличения тарифов и объемов потребления возросли затраты на эл.энергию на 71 тыс.руб. Обществом потреблено эл.энергии за 2015 год 70537 квт.ч, по сравнению с прошлым годом на 13 тыс. квт.ч больше. Увеличение объемов потребления электроэнергии связано электрификацией гаражных боксов Агрохимцентра. На отопление потрачено 220,55 Гкал, на 11,8 Гкал меньше чем в 2014 г. Расход горюче-смазочных материалов сократился по сравнению с прошлым годом на 163 литра (2014 г.-7544л; 2015-7381л).

Увеличение затрат в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 3945 тыс. руб. или 22% объясняется тем, что

-с учетом современных требований к аккредитации испытательной лаборатории по международным стандартам и необходимостью перехода на новые технологии агрохимобследования почв, связанные с внедрением геоинформационной системы (выдача картографического материала в электронном виде), в 2016 году возникла острая необходимость в создании дополнительных рабочих мест и приобретения нового оборудования. В связи с этим себестоимость продукции в отчетном году выше, чем в прошлом году на 0,02 руб. и составила 0,99 руб.

- увеличение затрат связано с увеличением объемов реализации и с тем, что проведена аккредитация ИЛ. Затраты на приведение лаборатории в соответствие с современными требованиями составили 2499,1 тыс.руб.

-в связи с ростом цен на хим.реактивы и объемов реализации полисолей микроэлементов и биостимулятора затраты увеличились на 411,9 тыс.руб.

-из за увеличения тарифов и объемов потребления возросли затраты на эл.энергию на 83 тыс.руб. Обществом потреблено эл.энергии за 2016 год 82980 квт.ч, по сравнению с прошлым годом на 12 тыс. квт.ч больше. Увеличение объемов потребления электроэнергии связано с приведением в соответствие микроклимата в лаборатории Агрохимцентра. На отопление потрачено 202,33 Гкал, на 18,2 Гкал меньше чем в 2015 г. Расход горюче-смазочных материалов сократился по сравнению с прошлым годом на 52 литра (2016 г.-7329л; 2015-7381л).

Далее рассмотрим структуру затрат на производство продукции, выполненных работ и оказанных услуг в таблице 3.5.

Таблица 3.5- Структуру затрат на производство продукции, выполненных работ и оказанных услуг, %

№	Наименование затрат	2014г.	2015г.	2016г.	2016г. к 2014г., +,-
1	Материальные затраты	19	23	24	4
2	Расходы на оплату труда	58	55	56	-2
3	Отчисления на социальные нужды	17	16	16	0
4	Амортизация	4	4	3	-1
5	Прочие затраты	1	1	1	0
6	Итого	100	100	100	-

Анализ таблицы 3.5 позволяет сделать вывод, что основная доля затрат приходится на оплату труда, так в 2016 году она составила 56%, затем идут материальные расходы 24% и отчисления на социальные нужды 16%, амортизация и прочие затраты занимают не значительную долю 3% и 1%соответственно. По сравнению с прошлым годом доля материальных затрат и оплаты труда в структуре затрат на производство увеличилась на 1% (материальные затраты 2015г.- 23%, в 2016 г.-24%; оплата труда 2015 год – 55%, в 2016 году -56%).

Для качественной оценки формирования, распределения и использования прибыли АО АХЦ «Удмуртский» рассмотрим состав, динамику и структуру показателей, формирующих чистую прибыль организации (табл.3.6).

Таблица 3.6 - Анализ формирования чистой прибыли АО АХЦ «Удмуртский»

Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Изменения 2016-2014 гг.	
				(+/-)	%
1	2	3	4	5	6
Выручка	16031	18431	21912	5881	36,69
Себестоимость продаж	10627	12994	16258	5631	52,99
Валовая прибыль (убыток)	5404	5437	5654	250	4,63
Коммерческие расходы	-	-	-	-	-
Управленческие расходы	4496	4937	5618	1122	24,96
Прибыль (убыток) от продаж	908	500	36	-872	-9,49
Проценты к получению	92	360	499	407	442,22
Проценты к уплате	-	-	-	-	-
Прочие доходы	282	169	250	-32	-11,35
Прочие расходы	384	310	258	-126	-32,81
Прибыль (убыток) до налогообложения	898	719	527	-371	-41,32
Текущий налог на прибыль	154	187	425	271	175,97
Чистая прибыль (убыток)	744	532	102	-642	-86,30

Рассматривая процесс формирования чистой прибыли АО АХЦ «Удмуртский», то можно заметить, что она сформирована под влиянием следующих показателей, которые имели следующую динамику:

- Выручка от реализации в динамике 2014 – 2016 гг. возросла на 5881 тыс.руб. или 36,69%.

- Себестоимость продукции также растет на 5631 тыс.руб. или 52,99%.

- Валовая прибыль выросла совсем не значительно всего на 250 тыс. руб. или на 4,63%, это связано с тем, что уровень роста выручки был незначительно выше уровня роста себестоимости.

- Коммерческие расходы в организации отсутствуют, что связано со спецификой деятельности.

- Отметим, что управленческие расходы также растут за три исследуемых года на 1122 тыс. руб. или 24,96%

- Также можно заметить, что на протяжении 2015-2016 гг. у АО АХЦ «Удмуртский» имелись проценты к получению и что положительно, они выросли с 92 тыс. руб. в 2014 году до 499 тыс. руб. в 2016 году.

- В обществе также имеются и прочие доходы, хотя они и не значительны, тем не менее они снижаются.

- Аналогичной динамикой отметился показатель прочих расходов. По итогам отчетного года он составил 258 тыс.руб.

- В целом прибыль до налогообложения снижается, что является отрицательной динамикой, к 2016 году они уменьшились на 371 тыс. руб. или на 41,31%.

- Тем не менее налог на прибыль вырос на 271 тыс.руб. или 175,97%.

На основании динамики рассмотренных выше показателей чистая прибыль АО АХЦ «Удмуртский» имела отрицательную динамику – снизилась на 642 тыс.руб. или 86,29% и составила всего 102 тыс.руб. в 2016 году.

Чистая прибыль АО АХЦ «Удмуртский» распределяется в соответствии с Уставом предприятия, и чаще всего направляется на закупку нового производственного оборудования.

Согласно Уставу произведены отчисления в резервный фонд в размере 5% от чистой прибыли в 2014 году 37,2 тыс. руб., в 2015 году 26,6 тыс. руб., 2016 году 5,1 тыс. руб.

По решению общего собрания акционеров от 03.06.2015 г. из чистой прибыли, полученной за 2014 г. израсходовано:

- на инвестирование, производственное и соц.развитие общества - 595,2 тыс. руб.

- на выплату дивидендов – 111,6 тыс.руб.

По решению общего собрания акционеров от 08.06.2016 г. из чистой прибыли, полученной за 2015 г. израсходовано:

- на инвестирование, производственное и соц.развитие общества - 452,2 тыс.руб.(мат помощь: пенсионерам – 27 тыс.руб., сотрудникам Агрохимцентра - 20,5тыс.руб.; аккредитация ИЛ - 331 тыс.руб., лабораторное оборудование 73,7 тыс.руб.)

- на выплату дивидендов – 53,2 тыс.руб.

3.3 Операционный анализ деятельности организации. Расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности бизнеса

Операционный анализ является составной частью системы управления прибылью. Его можно рассматривать как средство обоснования и выбора возможных вариантов наращивания прибыли. Он позволяет спрогнозировать изменения финансово-экономического состояния предприятия, вызванные динамическими изменениями в конъюнктуре рынка. В основе операционного анализа лежит оценки влияния изменения одного из элементов операционного рычага на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Рассмотрим методику обоснования решения по увеличению прибыли на заданную величину путем:

- 1) увеличение объема реализации продукции;
- 2) снижение постоянных или переменных расходов без изменения объемов реализации.

Увеличение объема реализации продукции в свою очередь может быть достигнуто за счет:

- 1) наращивание физических объемов продукции;
- 2) повышение цен без изменения физических объемов.

Использование перечисленных возможностей наращивания прибыли неравнозначно по степени сложности в практической деятельности.

Наиболее приемлемый способ удвоения прибыли для предприятия - повышение цен. Но на практике реализовать этот путь, как правило, затруднительно, потому что повышение цен ограничивает спрос на продукцию. Увеличение прибыли за счет наращивания физических объемов производства требует наращивания мощности предприятия, значительных инвестиций.

Увеличение прибыли можно достичь за счет снижения переменных затрат. Снижение переменных затрат связано с изменениями в технологии производства, организации труда.

Наиболее реальным вариантом наращивания прибыли является одновременное использование всех способов: частичное увеличение цен, физических объемов производства, сокращение затрат.

На выбор реальных способов увеличения прибыли существенно влияет структура реализованной продукции, т.е. соотношение между переменными, постоянными затратами и прибылью. Однако, если продукция имеет высокую рентабельность продаж, объем прибыли можно наращивать только путем повышения цен или увеличения физических объемов продаж.

Операционный анализ позволяет обосновать возможные сценарии поведения предприятия в условиях негативных изменений конъюнктуры рынка. Если предприятие попало в ситуацию, которая требует сокращения объемов реализации до необходимого минимума, то важно определить, за счет чего будет уменьшаться реализация.

Выбор зависит от конкретных причин, диктующих необходимость снизить объемы продаж:

- 1) сократился спрос на продукцию. В этом случае можно снизить цены, чтобы стимулировать его, не меняя физических объемов производства;
- 2) сократился круг потребителей продукции. Необходимо уменьшить физические объемы производства.

3) сократились производственные мощности, хотя продукция пользуется спросом у потребителей. Это приведет к уменьшению физических объемов производства и продажу.

Таким образом, сокращение объема продаж возможно либо за счет снижения цен, либо за счет снижения физических объемов производства и продаж.

Сопоставление двух путей сокращения объемов продаж показывает, что целесообразнее сокращать физические объемы производства при неизменных ценах на продукцию.

Таким образом, для увеличения прибыли целесообразнее наращивать объемы продаж за счет повышения цен. А при уменьшении объемов продаж до уровня порога рентабельности лучше это делать за счет сокращения физических объемов производства, не изменяя цены на продукцию.

Важной областью применения операционного анализа является оценка влияния на операционную прибыль изменения одного из элементов операционного рычага (цены, переменных или постоянных затрат) через расчеты объема продаж. При этом делается предположение, что сумма прибыли остается неизменной, а изменяется объем реализованной продукции, который должен обеспечить эту неизменную прибыль.

В результате операционного анализа можно рассчитать на сколько предприятие должно увеличить объемы реализации при снижении цены или повышении расходов на заданную величину, чтобы компенсировать потерю прибыли, или на сколько предприятие может снизить объемы реализации без потерь прибыли из-за повышения цен или снижения затрат на заданную величину.

Эта методика анализа позволяет распределить элементы рентабельности (цены, затраты, объемы продаж) по степени их влияния на прибыль. Таким образом, операционный анализ прибыли предоставляет финансовому

менеджеру инструментарий для обоснования тактики и стратегии управления прибылью.

Для проведения оценки уровня операционного леввереджа воспользуемся методом определения порога рентабельности (табл. 3.7).

Порог рентабельности – это минимальный объем реализации, при котором данный бизнес окупает вложенные в него затраты. Если объем реализации ниже порога рентабельности, предприятие несет убытки, если выше – получает прибыль.

Таблица 3.7- Вспомогательная таблица для расчета порога рентабельности для АО АХЦ "Удмуртский" за 2014-2016гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Выручка, тыс. руб.	16031	18431	21912
2. Переменные затраты, тыс. руб.	10627	12994	16258
3. Валовая маржа, тыс. руб.			
3.1. Валовая маржа, тыс. руб. (1)-(2)	5404	5437	5654
3.2. Доля валовой маржи в выручке (3.1): (1)	33,71	29,50	25,80
4. Постоянные затраты, тыс. руб.	4496	4937	5618
5. Прибыль, тыс. руб.	908	500	36
6. Порог рентабельности, тыс. руб. (4): (3.2)	13337,41	16736,04	21772,48

Не представляют трудности и графические способы определения порога рентабельности. Первый из этих способов основан на равенстве валовой маржи и постоянных затрат при достижении порогового значения выручки от реализации (см. рис. 3.2, 3.3, 3.4). Второй графический способ определения порога рентабельности базируется на равенстве выручки и суммарных затрат при достижении порога рентабельности. Результатом будет пороговое значение физического объема производства.

Графический способ №1

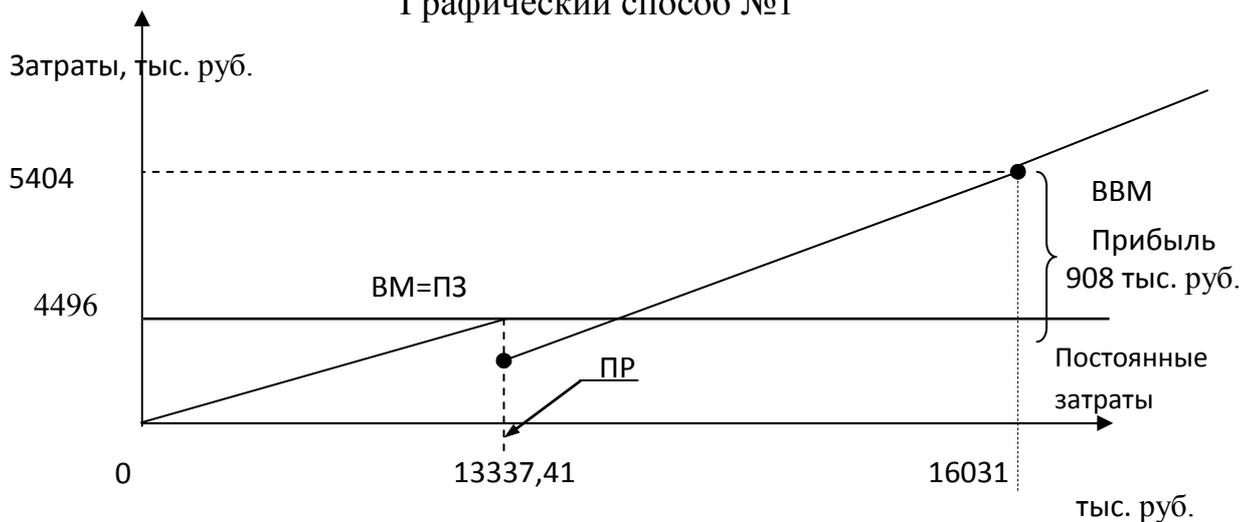


Рисунок 3.2. Определение порога рентабельности за 2014 год

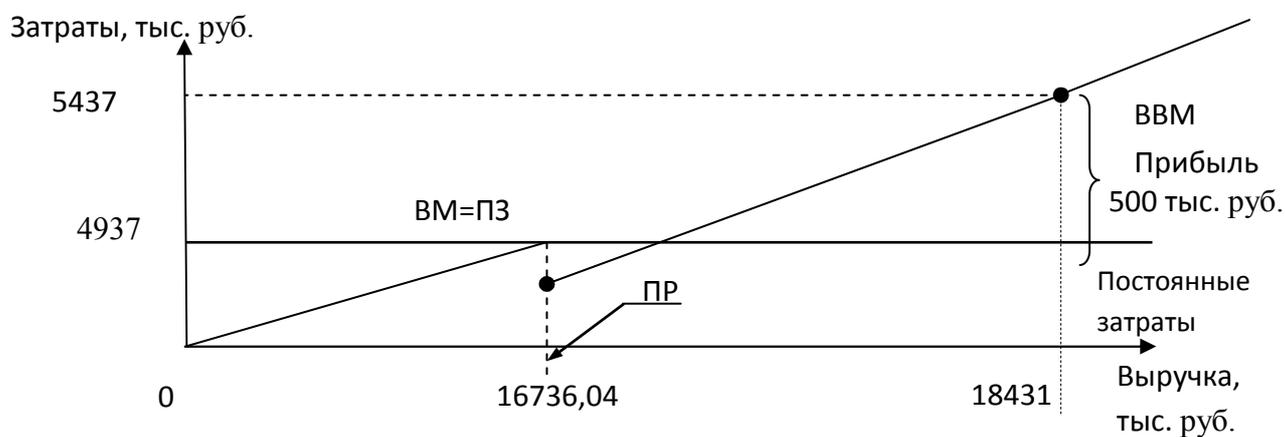


Рисунок 3.3 Определение порога рентабельности за 2015 год

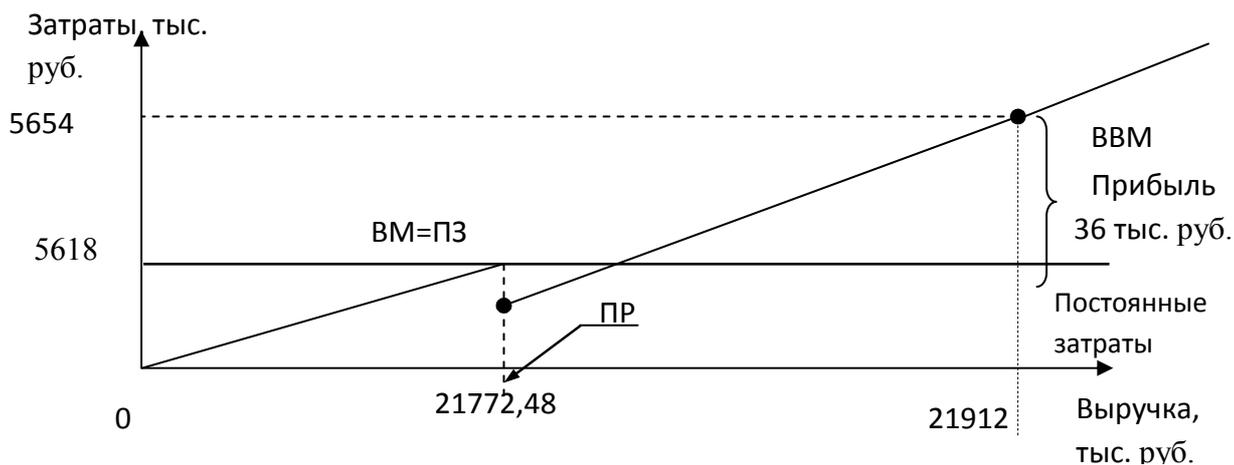


Рисунок 3.4 Определение порога рентабельности за 2016 год

За рассматриваемый период организация преодолела порог рентабельности и получило прибыль. Такова методика определения порога рентабельности по, рекомендованная Е.С. Стояновой [53].

Далее определим теперь уровень операционного левереджа и запас финансовой прочности (табл. 3.8).

Таблица 3.8 Расчета уровня операционного левереджа для АО АХЦ "Удмуртский" за 2014-2016гг.

Показатели	2014 г.	2015 г.	2016 г.
1. Выручка, тыс. руб.	16031	18431	21912
2. Валовая маржа, тыс. руб.	5404	5437	5654
3. Прибыль, тыс. руб.	908	500	36
4. Порог рентабельности, тыс. руб.	13337,41	16736,04	21772,48
5. Уровень операционного левереджа (2): (3)	5,95	10,87	157,06
6. Запас финансовой прочности (ЗФП)			
6.1. ЗФП, тыс. руб. (1)-(4)	2693,59	1694,96	139,52
6.2. ЗФП, в % к выручке (6.1): (1)'100	16,80	9,20	0,64

Наибольшая чувствительность организации к изменению объёма производства наблюдалась в 2016 году – при изменении объёма продаж на 1%, прибыль изменяется на 157,06%. Данная зависимость сохраняется как при увеличении, так и при уменьшении объёма продаж. Из данной таблицы видно, что к 2016 году ситуация сильно ухудшилась, значительно возрос предпринимательский риск, на что указывает огромный уровень операционного левереджа и очень низкий уровень запаса финансовой прочности бизнеса, если в 2014 году организация смогла бы выдержать снижение выручки на 2693,59 тыс. руб. или на 6,8%, то уже в 2016 году снижение выручки на 139,52 тыс. руб. или 0,64% приведет к получению убытка, то есть у организации критический запас финансовой прочности.

Уровень операционного левереджа измеряется и оценивается по-разному в зависимости от того, за счет каких факторов может произойти уменьшение

выручки от реализации: только в результате снижения цен, только в результате снижения натурального объема продаж, или, что гораздо реальнее, за счет сочетания обоих этих факторов. Зная это, можно регулировать степень риска, используя каждый фактор в той или иной мере, в зависимости от конкретных условий деятельности организации.

В конкретных ситуациях проявление механизма операционного рычага имеет ряд особенностей, которые необходимо учитывать в процессе его использования для управления прибылью.

1. Положительное воздействие операционного рычага начинает проявляться лишь после того, как предприятие преодолело точку безубыточности.

2. После преодоления точки безубыточности чем выше коэффициент операционного рычага, тем большей силой воздействия на прирост прибыли будет обладать предприятие, наращивая объем реализации продукции.

3. Наибольшее положительное воздействие операционного рычага достигается в зоне, максимально приближенной к точке безубыточности (после ее преодоления).

4. Механизм операционного рычага имеет и обратную направленность – при любом снижении объема реализации продукции в еще большей степени уменьшается размер прибыли от продаж.

5. Эффект операционного рычага стабилен только в коротком периоде.

Исходя из целей организации в процессе управления прибылью от продаж рассмотрим возможный вариант увеличения прибыли за счёт наращивания объема производства и реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг на 15%, снижение себестоимости продукции на 10% и роста цен на 5% (таблица 3.9).

Таблица 3.9 – Расчет и анализ влияния факторов на размер прибыли

Показатель	2016г.	Прогнозируемая продукция по ценам	Прогнозируемая продукция на
------------	--------	-----------------------------------	-----------------------------

		и себестоимость 2017г.	2018г.
Выручка от продаж, тыс. руб.	21912	25198,8	26458,7
Себестоимость от продаж, тыс. руб.	21876	19688	20286,2
Прибыль (убыток) от продаж, тыс. руб.	36	5510,4	6172,5

Согласно произведённых расчётов наращивание объема производства и реализации продукции на 15% даёт возможность организации увеличить выручку от продаж на 3286,8 тыс. руб. Совершенствование структуры реализованной продукции, произойдет, если организация отдаст предпочтение более выгодным доходным видам выпускаемой продукции, выполняемым работам и оказываемым услугам. Повышение цены реализации всего лишь на 5%, позволит увеличить выручку от продаж еще на 1259,9 тыс. руб. Снижение себестоимости на 10% будет способствовать ее увеличению 2188 тыс. руб. Прибыль от продаж увеличится на 6136,5 тыс. руб. и составит 6172,5 тыс. руб.

В принципе эти цели вполне достижимые и для их реализации организации нужно переходить на качественно новый уровень бизнес – планирования, анализа финансового состояния и управления финансами. Создание надёжной и гибкой системы управления финансами позволит организовать на нужном уровне и в тесном взаимодействии всех служб организации, а финансовое состояния улучшится.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

АО Агрохимцентр "Удмуртский" организован в 2007 году на базе созданной в 1964 году в системе государственной агрохимической службы страны Удмуртской зональной агрохимической лаборатории и последующих её преобразований.

Основной целью деятельности Общества является насыщение рынка производимой продукцией и услугами: предоставление информации сельскохозяйственным производителям по вопросам агрохимического и агроэкологического состояния плодородия почв, проведение анализов почв, агрохимикатов, кормовой и пищевой продукции и т.д.

Выручка от реализации за три исследуемых года возросла на 5881 тыс. руб. или на 36,69%, еще более высокими темпами растет себестоимость продукции, ее рост составил 5631 тыс. руб. или 52,99%, что естественно сказывается на показателях прибылей и рентабельности. Прибыль от продажи практически исчезла, составив в 2016 году 36 тыс. руб., прибыль до налогообложения также значительно снизилась на 41,31%, что сказалось и на показателе чистой прибыли, снижение которой произошло на 86,29%, в 2016 году этот показатель составил 102 тыс. руб.

Делая общий вывод по результатам оценки финансового состояния, к отрицательному моменту следует отнести отсутствие у предприятия наличных денежных средств для погашения срочных обязательств.

В целом у организации еще неплохое финансовое состояние, невысокая зависимость от заемных источников, так как значения многих коэффициентов соответствуют нормативным значениям, но за три исследуемых года наблюдается отрицательная динамика, необходимо принимать меры по увеличению массы прибыли и повышению эффективности финансово-хозяйственной деятельности.

Отчет о финансовых результатах дает пользователям представление о финансовом положении предприятия и результатах ее деятельности в отчетном

периоде, позволяет увидеть все доходы и расходы, которые получило предприятие в отчетном году. Данные отчета широко используются для анализа и оценки финансовых результатов деятельности предприятия. В отчете о финансовых результатах содержатся все необходимые сведения о финансовых результатах деятельности предприятия в целом и суммы, их составляющие.

Сумма финансовых результатов от обычной деятельности АО АХЦ «Удмуртский» в динамике трех лет колеблется, в 2014г. АО АХЦ «Удмуртский» получила прибыль от продаж в сумме 908 тыс. руб., в 2015г. организация уже получает меньше 500 тыс. руб., а в 2016г. прибыль от продаж минимальна и составляет 36 тыс. руб.

Структура составляющих компонентов финансовых результатов от обычной деятельности АО АХЦ «Удмуртский» показывает, что основным источником дохода является увеличение объема продаж от реализации продукции (работ, услуг).

Анализ составляющих валовой прибыли показывает, что объем реализации продукции (работ, услуг) в 2015 по сравнению с 2014г. повысился на 33 тыс. руб., что составило 0,6% от показателя 2014г., в 2016г. также увеличивается на 217 тыс. руб., что составило в процентном соотношении 4,0% от показателя 2015г. При этом себестоимость реализованной продукции (работ, услуг) имеет тенденцию серьезного увеличения.

Основным видом является проведение почвенных, агрохимических, фитосанитарных и эколого-токсикологических обследований и мониторинга плодородия почв земель сельскохозяйственного назначения. АО Агрохимцентр «Удмуртский» занимается агрохимическим обследованием почв сельскохозяйственных угодий в Удмуртской Республике и Пермском крае. В структуре выручки этот вид составляет 54% в 2016 году.

Следующим по значимости является изготовление полисолей микроэлементов и премиксов-14%. Анализ крови животных на микроэлементы. По результатам анализа кормов и крови животных готовятся

полисоли микроэлементов с учетом дефицита микроэлементов и каждой половозрастной группы животных.

Изготовление закваски для силосования 11%. Анализ кормов на питательность и микроэлементы составляет 10%. Определение фактической питательности кормовой базы заказчика. При необходимости - составление сбалансированных рационов питания животных. Производство бактериальной закваски "Лаксил".

Анализ удобрений, грунтов-7%.

Производство биостимулятора «Целлолактол» -2% и испытание образцов продукции -2 %.

Отметим, что в 2016 году увеличился объем выручки за агрохимическое обследование почв в структуре продаж, по сравнению с 2015 годом на 6%, по остальным видам работ изменения не значительные.

Выручка от реализации продукции, работ и услуг выросла на 5881 тыс. руб., на что прежде всего повлияло увеличение выручки от комплексного агрохимического обследования почв на 3496,36 тыс. руб. и изготовления полисолей микроэлементов и премиксов на 2105,82 тыс. руб. Отметим, что по испытанию образцов продукции и закваски для силосования выручка снизилась.

Увеличение затрат в 2016 году по сравнению с 2015 годом на 3945 тыс. руб. или 22% объясняется тем, что

-с учетом современных требований к аккредитации испытательной лаборатории по международным стандартам и необходимостью перехода на новые технологии агрохимобследования почв, связанные с внедрением геоинформационной системы (выдача картографического материала в электронном виде), в 2016 году возникла острая необходимость в создании дополнительных рабочих мест и приобретения нового оборудования. В связи с этим себестоимость продукции в отчетном году выше, чем в прошлом году на 0,02 руб. и составила 0,99 руб.

- увеличение затрат связано с увеличением объемов реализации и с тем, что проведена аккредитация ИЛ. Затраты на приведение лаборатории в соответствие с современными требованиями составили 2499,1 тыс.руб.

- в связи с ростом цен на хим.реактивы и объемов реализации полисолей микроэлементов и биостимулятора затраты увеличились на 411,9 тыс.руб.

- из за увеличения тарифов и объемов потребления возросли затраты на эл.энергию на 83 тыс.руб. Обществом потреблено эл.энергии за 2016 год 82980 квт.ч, по сравнению с прошлым годом на 12 тыс. квт.ч больше. Увеличение объемов потребления электроэнергии связано с приведением в соответствие микроклимата в лаборатории Агрохимцентра.

Основная доля затрат приходится на оплату труда, так в 2016 году она составила 56%, затем идут материальные расходы 24% и отчисления на социальные нужды 16%, амортизация и прочие затраты занимают незначительную долю 3% и 1%соответственно. По сравнению с прошлым годом доля материальных затрат и оплаты труда в структуре затрат на производство увеличилась на 1% (материальные затраты 2015г.- 23%, в 2016 г.-24%; оплата труда 2015 год – 55%, в 2016 году -56%).

Чистая прибыль АО АХЦ «Удмуртский» распределяется в соответствии с Уставом предприятия, и чаще всего направляется на закупку нового производственного оборудования.

Согласно Уставу произведены отчисления в резервный фонд в размере 5% от чистой прибыли в 2014 году 37,2 тыс. руб., в 2015 году 26,6 тыс. руб., 2016 году 5,1 тыс. руб.

По решению общего собрания акционеров из чистой прибыли, полученной за 2015 г. израсходовано:

- на инвестирование, производственное и соц.развитие общества - 452,2 тыс.руб.(мат помощь: пенсионерам – 27 тыс.руб., сотрудникам Агрохимцентра - 20,5тыс.руб.; аккредитация ИЛ - 331 тыс.руб., лабораторное оборудование 73,7 тыс.руб.)

- на выплату дивидендов – 53,2 тыс.руб.

Наибольшая чувствительность организации к изменению объёма производства наблюдалась в 2016 году – при изменении объёма продаж на 1%, прибыль изменяется на 157,06%. Данная зависимость сохраняется как при увеличении, так и при уменьшении объёма продаж. Из данной таблицы видно, что к 2016 году ситуация сильно ухудшилась, значительно возрос предпринимательский риск, на что указывает огромный уровень операционного левериджа и очень низкий уровень запаса финансовой прочности бизнеса, если в 2014 году организация смогла бы выдержать снижение выручки на 2693,59 тыс. руб. или на 6,8%, то уже в 2016 году снижение выручки на 139,52 тыс. руб. или 0,64% приведет к получению убытка, то есть у организации критический запас финансовой прочности.

Согласно произведённых расчётов наращивание объёма производства и реализации продукции на 15% даёт возможность организации увеличить выручку от продаж на 3286,8 тыс. руб. Совершенствование структуры реализованной продукции, произойдет, если организация отдаст предпочтение более выгодным доходным видам выпускаемой продукции, выполняемым работам и оказываемым услугам. Повышение цены реализации всего лишь на 5%, позволит увеличить выручку от продаж еще на 1259,9 тыс. руб. Снижение себестоимости на 10% будет способствовать ее увеличению 2188 тыс. руб. Прибыль от продаж увеличится на 6136,5 тыс. руб. и составит 6172,5 тыс. руб.

В принципе эти цели вполне достижимые и для их реализации организации нужно переходить на качественно новый уровень бизнес – планирования, анализа финансового состояния и управления финансами. Создание надёжной и гибкой системы управления финансами позволит организовать на нужном уровне и в тесном взаимодействии всех служб организации, а финансовое состояние улучшится.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 28.03.2017).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 28.12.2016).
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 N 197-ФЗ (ред. от 03.07.2016) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2017).
4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ (ред. от 01.06.2017).
5. Федеральный закон Российской Федерации «О бухгалтерском учете» № 402-ФЗ от 06.12.2011 г.
6. Приказ Минфина РФ от 29.07.1998 N 34н (ред. от 24.12.2010) «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации»
7. Приказ Минфина России от 2 июля 2010 г. N 66н «О формах бухгалтерской отчетности организаций» (в ред. от 06.04.2015 № 57н)
8. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» - ПБУ 4/99. Утверждено приказом Минфина РФ от 06.07.99 г. №43н. с изменениями и дополнениями 18.09.06 г., 8.11.10 г.
9. Приказ Минфина РФ от 6 октября 2008 г. N 106н "Об утверждении положений по бухгалтерскому учету" (ПБУ «Учётная политика организации» (ПБУ 1/2008)) (в ред. от 18.12.2012).
10. Приказ Минфина России от 06.05.1999 №32н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Доходы организации" ПБУ 9/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1791) (ред. от 06.04.2015)
11. Приказ Минфина России от 06.05.1999 N 33н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Расходы организации" ПБУ 10/99" (Зарегистрировано в Минюсте России 31.05.1999 N 1790) (ред. от 06.04.2015)

12. Алборов Р. А. Бухгалтерский управленческий учет: (теория и практика) / Р. А. Алборов. – М.: Дело и Сервис, 2005. – 217 с.
13. Алборов Р.А. Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК: учеб.пособие / Р.А. Алборов. - 3-е изд. - М.: Дело и сервис, 2004. – 411с.
14. Алборов Р.А. Принципы и основы бухгалтерского учета: учебное пособие / Р.А. Алборов. - М.: КНОРУС, 2006. - 344 с.
15. Алборов, Р. А. Учет продукции (товаров), доходов и расходов и финансовых результатов / Р. А. Алборов, Л. И. Хоружий, С. М. Концевая. - М.: Экономика, 2002. – 130 с.
16. Алексеева Г.И. Бухгалтерский учет: учебник/ Г.И. Алексеева, С.Р. Богомолец, И.В. Сафонова — М.: Московский финансово-промышленный университет «Синергия», 2013. - 720 с.
17. Арефьева О.В., Демчук С.Г. Прибыль и рентабельность предприятия: сущность, показатели и пути повышения // Проблемы экономики и менеджмента. – 2015. - №8 - с.6
18. Бабаев Ю.А. Бухгалтерский учет: Учебник для бакалавров / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.А. Мельникова. - М.: Проспект, 2015. - 424 с.
19. Бахрамов, Ю. М. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов. 2 изд. Стандарт третьего поколения. / Ю. М. Бахрамов – СПб.: Питер, 2013. – 495 с.
20. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. — 2010. — № 4. — С.25–27.
21. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., переаб. И доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2012. – 656 с.
22. Бухгалтерский финансовый учет для бакалавров / под ред. А.И. Нечитайло, Л.Ф. Фоминой. - Ростовн/Д: Феникс, 2014. - 509 с.
23. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие / под ред. О.Е. Качковой. - М.: КНОРУС, 2016. - 568 с.
24. Быков В.С. Бухгалтерский (финансовый) учет: учебное пособие / В.С. Быков, Т.В. Горбунова, И.В. Ромашкина. - М.:КНОРУС, 2016. - 246 с.

25. Веретенникова, И.И. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие для бакалавров / И.В. Сергеев, И.И. Веретенникова; Под ред. И.В. Сергеев. - М.: Юрайт, 2014. - 671 с.
26. Воронина М.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для бакалавров/ Воронина М.В.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 399 с.
27. Герасименко А. Финансовый менеджмент - это просто [Электронный ресурс]: базовый курс для руководителей и начинающих специалистов/ Герасименко А.— Электрон.текстовые данные.— М.: Альпина Паблишер, 2016.— 481 с.
28. Грибов, В.Д. Экономика организации (предприятия): Учебное пособие / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - М.: КноРус, 2014. - 416 с.
29. Данилин В. И. Финансовый менеджмент: категории, задачи, тесты, ситуации. Учеб.пособие. М.: Проспект, 2014.
30. Кандрашина Е.А. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для вузов/ Кандрашина Е.А.— Электрон.текстовые данные.— Саратов: Ай Пи Эр Медиа, 2013.— 199 с
31. Кириченко Т.В. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник/ Кириченко Т.В.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2014.— 484 с.
32. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности: Учебник для бакалавров / З. В. Кирьянова, Е. И. Седова. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИздательствоЮрайт, 2014. — 428 с.
33. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник / В.В.Ковалев, О.Н. Волкова – М.: ПРОСПЕКТ, 2012 – 344 с.
34. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2014. – 430 с.
35. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2013. – 1024 с.

36. Ковалев В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев, Вит.В. Ковалев. – М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2010. – 352 с.
37. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Бухгалтерская прибыль: управленческий аспект // Вестн. Санкт- Петербург.ун-та. Сер. 8, менеджмент. 2015.- №. 4. - С. 7-31.
38. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 681 с.
39. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент. Учебник.-М.: Национальное образование 2013
40. Маркарьян Э.А., Герасименко Г.Л., Маркарьян С.Э. Финансовый анализ: учебное пособие. - М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2014. – 224 с.
41. Наумова Н. А. Бухгалтерский учет и анализ (для бакалавров) / Н.А. Наумова, М.В. Беллендир, Е.В. Хоменко. – Изд-во «Кнорус», 2016. - 630 с.
42. Нешиной А.С. Финансы: Учебник / А.С. Нешиной – 5-е издание, переработанное и дополненное – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2014 – 512 с.
43. Никитина Н.В. Корпоративные финансы: Учебное пособие / Н. В. Никитина, В. В. Янов. - М.: КноРус, 2013
44. Никитина Н.В. Финансы организации: учебное пособие / С.С.Старикова, Н.В.Никитина. – 4-е изд. стер. – М.: ФЛИНТА, 2014 – 366 с.
45. Петров А.М., Мельникова Л.А., Басалаева Е.В. Учет и анализ: Учебник / А.М. Петров, Е.В. Басалаева, Л.А. Мельникова. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: КУРС: НИЦ ИНФРА-М, 2015. - 512с.
46. Пястолов С.М. Основы экономической теории: Учебное пособие, Академический проект, 2014-365 с.
47. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. М.: Перспектива, 2013. – 350 с.

48. Ткачук М.И. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: ответы на экзаменационные вопросы/ Ткачук М.И., Пузанкевич О.А.— Электрон.текстовые данные.— Минск: ТетраСистемс, 2014.— 112 с.

49. Турманидзе Т.У. Финансовый менеджмент [Электронный ресурс]: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ Турманидзе Т.У., Эриашвили Н.Д.— Электрон.текстовые данные.— М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015.— 247 с.

50. Тютюкина Е.Б. Финансы организаций (предприятий) [Электронный ресурс]: учебник/ Тютюкина Е.Б.— Электрон.текстовые данные.— М.: Дашков и К, 2015.— 543 с.

51. Феофилова Т.Ю., Пасько Ю.С. Учет распределения прибыли и рекомендации по его совершенствованию // Проблемы экономики и управления в торговле и промышленности. 2015. № 3 (11). С. 20-26.

52. Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования. Учебник/Под ред. М.А. Абрамовой, Е.В. Маркиной, Л.И. Гончаренко.-М.: Юрайт, 2014

53. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под.ред. Е.С.Стойновой.- 6-е изд. М.: Изд-во «Перспектива», 2014. - 656 с.

54. Финансовый менеджмент: учебник / [Е. И. Шохин и др.]. – Москва: КноРус, 2014. – 474 с.

55. Финансовый менеджмент: учебник / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. — М. : Издательство Юрайт, 2015. — 540 с

56. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов/Под ред. акад. Г.Б. Поляка. – 5е изд., перераб. и допол. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.- 527с.

57. Финансы. Учебник/ под ред. Е.В. Маркиной.- М.: КНОРУС, 2014

58. Юдина Л.Н. Управленческая отчетность организации//Экономический анализ: теория и практика. – 2015.- №14. – С. 52

ПРИЛОЖЕНИЯ