МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ

«ПОЛЕССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Кафедра экономики и бизнеса

Дисциплина Экономика организации (предприятия)

**НАУЧНАЯ РАБОТА**

на тему:

«Механизм формирования прибыли предприятия (на материалах ОАО Речицкий метизный завод)»

Студентка \_\_\_\_\_\_\_\_\_ Мария Юрьевна Островская

ФЭиФ, 3 курс, 18ЭУП-1 (подпись)

Научный руководитель \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Ольга Владимировна Володько

доцент, к.э.н. (подпись)

ПИНСК 2021

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

Введение…………………………….…………………………………………………..5

1. Прибыль предприятия как источник финансовых ресурсов……………...………8

1.1 Прибыль как экономическая категория: сущность, источники, основные функции…………………………………………………………………………………8

1.2 Подходы к формированию и использованию прибыли предприятия……………………………………………………………………..……12

1.3 Факторы роста прибыли на предприятии ………………………………………………………………………..………………...16

2. Оценка и эффективность формирования прибыли ОАО «Речицкий метизный завод»……………………………….…………………........................................…….21

2.1 Организационно-экономическое состояние ОАО «Речицкий метизный завод»………………………………………………………..…………………………21

2.2 Анализ механизма функционирования ОАО «Речицкий метизный завод»……………………………………………..……………………………………29

2.3. Факторный анализ чистой прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» ……………………………………………………………………………...…………..34

3. Основные направления роста прибыли ОАО «Речицкий метизный завод»…....38

Заключение……………………………………………………………………….……46

Список использованных источников…………………………………………..…….48

Приложения……………………………………………………………………………51

**ВВЕДЕНИЕ**

Переход к рыночной экономике требует от организаций повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности, активизации предпринимательства, инициативы и т.д.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы главной целью предстоящего пятилетия является обеспечение социальной стабильности в обществе и рост благосостояния граждан за счет качественного роста экономики, наращивания социального капитала, создания комфортных условий для жизни, работы и самореализации.

Стратегия развития промышленного производства предусматривает его трансформацию в конкурентоспособный комплекс, оперативно реагирующий на мировую конъюнктуру и потребности внутреннего рынка.

Важная роль в реализации этой задачи отводится экономическому анализу деятельности субъектов хозяйствования. С его помощью вырабатываются стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, осуществляется контроль за их выполнением, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации, ее подразделений и работников.

Организация будет нормально функционировать при обеспеченности финансовыми ресурсами, целесообразном их размещении и эффективном использовании. Оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности необходима для своевременного выявления и устранения недостатков в развитии организации, а также выявления резервов для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности.

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 денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых и развитию уже действующих предприятий. Возможность получения прибыли побуждает людей искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые продукты, но которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства. Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа.

Важнейшая задача каждого хозяйствующего субъекта – получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Выбранная тема исследования является актуальной, что обусловлено тем, что все предприятия стремятся получать как можно большие объемы прибыли с минимальными затратами. С целью обеспечения высокого уровня прибыльности своей деятельности предпринимателям необходимо проводить регулярный анализ сложившейся ситуации на рынке, а также внутри своих предприятий. Принцип достижения главной цели предпринимательства – максимизации объема прибыли возможны только при организации правильного и продуманного планирования деятельности предприятий.

Значительный вклад в решение проблем повышения прибыли предприятия внесли такие отечественные и зарубежные экономисты, как Неронская А.А., Балабанов И.В., Бугаев А.В., Борисевич В.И., Донцова Л.В., Кириенко Н.Н., Коркина Н.И., Раицкий К.А., Тренев Н.Н., Савицкая Г.В., Любушин Н.П. и др. Несмотря на интенсивность исследований по данной проблеме в целом наблюдается недостаточность разработок, позволяющих сформировать единый эффективный механизм формирования и повышения прибыли организации.

В то же время, несмотря на то, что исследованию формирования и распределения прибыли предприятия уделяется большое внимание, существует достаточно много вопросов, связанных выявлением резервов роста прибыли, требующих в настоящее время дополнительного изучения.

Актуальность, сложность и многообразность проблем влияния факторов на размер прибыли, и эффективность распределения прибыли обусловливают необходимость исследования этих проблем применительно к конкретному предприятию.

Объектом исследования работы является хозяйственная деятельность ОАО «Речицкий метизный завод» в разрезе металлургической промышленности.

Предметом исследования является прибыль предприятий.

Цель работы: выявить мероприятия по повышению прибыли ОАО «Речицкий метизный завод».

Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

– изучить теоретические аспекты прибыли как результата деятельности предприятия;

– оценить организационно-экономическое состояние ОАО «Речицкий метизный завод»;

– проанализировать механизм функционирования ОАО «Речицкий метизный завод» и выявить основные проблемы;

– выявить основные направления роста прибыли ОАО «Речицкий метизный завод».

При выполнении работы использованы методы статистического, графического и экономического анализа, сравнения, описания, а также метод индукции и дедукции.

В процессе работы проведены следующие исследования и разработки: рассмотрены теоретические основы формирования и использования прибыли предприятия, проведен анализ организационно-экономического состояния ОАО «Речицкий метизный завод», также проведен анализ механизма функционирования ОАО «Речицкий метизный завод», предложены и разработаны мероприятия по повышению прибыли ОАО «Речицкий метизный завод».

Имеется опубликованность результатов исследования на международных научно-практических конференциях: ІІ Міжнародна науково-практична конференція «Авіація, промисловість, суспільство»,12 апреля 2021 г., Харківські національны університет. А также опубликованность результатов по теме ”Анализ изменения динамики инвестиций в основной капитал в РБ“ на XV Международной молодежной научно-практической конференции ”Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси“, 9 апреля 2021., г. Пинск.

Структура работы состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

В первой главе работы рассмотрены сущность понятия прибыли как экономической категории, подходы к формированию и использованию прибыли предприятия, а также изучены факторы роста прибыли на предприятии.

Во второй главе проведён анализ организационно-экономического состояния ОАО «Речицкий метизный завод», а также проведен анализ механизма функционирования ОАО «Речицкий метизный завод».

В третьей главе предложены и разработаны рассмотрены мероприятия по повышению прибыли ОАО «Речицкий метизный завод».

**ГЛАВА 1**

**ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ**

**1.1 Прибыль как экономическая категория: сущность, источники, основные функции**

На практике особый интерес для любого предприятия представляет:

* степень компенсации текущих затрат за счет получаемого дохода;
* степень прибыльности производственной и коммерческой деятельности;
* наличие финансового источника для дальнейшего экономического и социального развития предприятия.

Таким образом, в эпицентре экономического интереса предприятия оказывается *прибыль*, которая выступает как избыток общего (совокупного) денежного дохода (профицит) над совокупными затратами на производство и реализацию продукции, т.е. над себестоимостью [1, с. 426].

Экономическая сущность прибыли – одна из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

С экономической точки зрения в разные времена формировались различные взгляды на прибыль. Рассмотрим самые главные из них.

Представители французской школы физиократов (ХVIII век) утверждали, что прибыль образуется в производственной сфере, однако они считали единственной продуктивной отраслью сельское хозяйство. Единственной формой прибавочного продукта у них выступала земельная рента, а прибыль и процент рассматривались лишь как ее части [2, с.44].

Сторонники немецкой экономической школы рассматривают прибыль с позиции ее происхождения, а именно как «награду», заработанную благодаря предпринимательской инициативе; прибыль «неожиданную», полученную при благоприятной рыночной ситуации и обстоятельствах, признанную органом государственной власти или соответствующим законодательством (легализованную) [3, c. 148].

Существуют другие трактовки прибыли, согласно которым прибыль определяется как потенциальная возможность предприятия расширять свой бизнес без привлечения внешних источников финансирования. Прибыль в этом смысле соответствует сумме, которую предприятие в течение отчетного периода может потратить, не уменьшая своего материального благосостояния или не ухудшая свое финансовое положение. В целом же прибыль – это сумма роста собственного капитала за отчетный период [4, с. 162].

В. Г. Дьяков, исследовавший экономические термины, считает, что прибыль – это денежное вознаграждение, которое получают предприятия после реализации продукции и покрытия затрат на производство [5, с. 69].

Содержательным является определение прибыли И.А. Бланка, который утверждает что прибыль – это воплощение в денежной форме чистого дохода предприятия на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за осуществление предпринимательской деятельности и является разницей между совокупными доходами и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности [6, с. 26].

Елисеева Т.П. определяет прибыль как доход предприятия, выступающий в виде прироста вложенного капитала. Первоначальные затраты капитала, как известно идут на приобретение средств производства и наемной рабочей силы. Стоимость использованных средств производства и заработной платы работников в сумме образуют себестоимость продукции. Конечный результат деятельности предприятия определяться как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на ее производство и реализацию. Так определяется прибыль на производственных предприятиях [7, с. 254].

С экономической точки зрения, прибыль – это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С точки зрения хозяйственной, прибыль – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало отчетного периода.

Категория прибыль содержит в себе множество парадоксов, о которых следует знать финансисту. Большинство из этих парадоксов порождено методологией бухгалтерского учёта, а потому разрешается в разных странах по-разному [8, с. 293].

Изучение всех аспектов, связанных с пpибылью, показало, что пpибыль, исчисленная в бухгалтеpском учете, не отpажает действительного pезультата хозяйственной деятельности. Это пpивело к четкому pазгpаничению понятий –бухгалтеpская и экономическая пpибыль. Пеpвая –pезультат pеализации товаpов и услуг, втоpая – pезультат «pаботы» капитала.

Общеупотpебителен самый пpостой подход к понятию пpибыли: пpибыль – это пpевышение доходов над pасходами. Обpатное положение называется убытком [9, с. 54].

 Прибыль= Доходы – Расходы, (1.1)

Но если по своей сути пpибыль — это источник пpиpоста капитала, то она должна pеально пpинести увеличение богатства. То есть эквивалентом пpибыли у тех, кто ее получает, должен быть пpиpост товаpов, имущества, услуг у тех, кто их покупает и оплачивает.

Пpибыль — это часть добавленной стоимости, котоpая получена в pезультате pеализации пpодукции (товаpов), выполнения pабот, оказания услуг.

Прибыль является индикатором эффективности использования капитала и служит важным показателем успешности любой компании. Если компания приносит прибыль, предприниматель платит налоги, создает новые рабочие места, тем самым приносит пользу обществу. Чем больше в стране успешных предпринимателей и компаний, приносящих прибыль, тем богаче страна. Бизнес, который не приносит прибыль, обречен, у него нет будущего. Он приводит к безработице и экономическому спаду. Такой бизнес рушится, а вложенные в него время и деньги теряются безвозвратно.

Прибыль всегда стоит последней в цепочке экономической деятельности.

Сначала нужно пройти несколько этапов:

1. Инвестировать все необходимые средства в производство товара или услуги;
2. Оплатить затраты на сырье, производственные мощности, сырье, оборудование, коммунальные услуги и другие необходимые ресурсы;
3. Оплатить затраты на исследования и разработку товара;
4. Оплатить производство и маркетинг товара;
5. Обеспечить оптовые и розничные продажи продукции;
6. Обеспечить своевременную выплату заработной платы сотрудникам, налоги в бюджеты всех уровней;
7. Оплатить расходы, связанные с доставкой продукции конечному потребителю;
8. Обеспечить продажу продукции и получить оплату;
9. Окупить все расходы и затраты, связанные с ведением бизнеса [10, с.163].

Только после соблюдения перечисленных условий возникает прибыль. Предприниматель является последним человеком, который получает экономическую выгоду от своей деятельности.

Основные функции прибыли, представленные на рисунке 1.1:

1. Оценочная функция – заключается в том, что она наиболее полно отражает уровень производства и дает оценку эффективности хозяйственной деятельности всей организации;

2. Стимулирующая функция – заключается в том, что прибыль оказывает стимулирующее влияние на рост эффективности работы организации;

3. Фискальная функция – заключает в том, что прибыль – это источник отчислений в государственный бюджет и внебюджетные фонды [11, с.123].

Основная роль прибыли – показать конечный финансовый результат, который характеризует эффективность производства, а также качество и востребованность производимой продукции. Она отражает уровень дохода организации. Каждый предприниматель следит за тем, чтобы уровень прибыли не сокращался. Однако на уровень прибыли и ее изменение влияет очень много факторов, которые не всегда непосредственно зависят от самой фирмы.



**Рисунок 1.1. – Функции прибыли**

 Примечание – Источник: собственная разработка на основе [12, с.123]

Стимулирующая функция заключается в том, что прибыль является основным источником собственных денежных средств организации. Это значит, что за счет полученной прибыли происходит обеспечение самофинансирования. Из чистой прибыли, которая остается в распоряжении организации после уплаты всех налогов и сборов, происходит финансирование необходимых мероприятий, направленных на расширение производства, увеличение научно-технического и социального развития организации, а также материальное поощрение сотрудников.

Фискальная функция характеризуется тем, что прибыль – это одни из основных источников отчислений в бюджеты. В данном случае средства в бюджеты поступают в виде налогов и используется в дальнейшем государством в качестве источника финансирования для выполнения государством своих основных функций, также деньги направляются на удовлетворение общественных потребностей и на осуществление государственных производственных, инвестиционных, социальных и научно-технических программ [13, с. 155].

На величину прибыли, ее динамику оказывают влияние факторы субъективного характера и объективные, не зависящие от деятельности предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находятся конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на реализуемую продукцию и заработная плата, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования. Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

В соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021-2025 годы главной целью предстоящего пятилетия является обеспечение социальной стабильности в обществе и рост благосостояния граждан за счет качественного роста экономики, наращивания социального капитала, создания комфортных условий для жизни, работы и самореализации.

Стратегия развития промышленного производства предусматривает его трансформацию в конкурентоспособный комплекс, оперативно реагирующий на мировую конъюнктуру и потребности внутреннего рынка [14].

В условиях рыночных отношений организация должна стремиться если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождение методов по лучшему их использованию.

Таким образом, на сегодняшний день прибыль – одна из основных форм денежного накопления, создается в отраслях экономики: она занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления и является движущей силой рынка. Именно прибыль определяет для производственной деятельности решение трех коренных взаимосвязанных проблем: что продавать, как продавать и кому продавать, и, таким образом, определяет формирование и распределение прибыли – планирование, распределение, организации, анализа и контроля затрат и доходов внутри предприятия.

**1.2 Подходы к формированию и использованию прибыли предприятия**

Прибыль представляет собой разницу общей суммой доходов и расходами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от хозяйственных различных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и отрицательным знаком.

Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие [15, с. 216].

На рисунке 1.2 представлен общий механизм формирования прибыли на предприятии, на основе чего определим основные виды прибыли и представим методику их расчета.

Выручка от реализации продукции, работ, услуг (без НДС, акцизов и иных аналогичных обязательных платежей)

Себестоимость реализованной продукции, работ, услуг

Валовая прибыль

Управленческие расходы

Расходы на реализацию

Доходы и расходы по инвестиционной деятельности

Доходы и расходы по финансовой деятельности

Прочие доходы и расходы по текущей деятельности

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг

Налог на прибыль

Иные налоги и сборы, исчисляемые из прибыли

Прибыль до налогообложения

Чистая прибыль отчетного периода

**Рисунок 1.2. – Механизм формирования прибыли предприятия**

 Примечание – Источник: [16]

Исходя из данных, приведённых на рисунке 1.2, различают следующие виды прибыли:

* *Валовая прибыль* ( Пв). Валовая прибыль определяется по формуле (1.2):

 Пв = В –К - С, (1.2)

где В – выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, р.; К – косвенные налоги, уплачиваемые из выручки в соответствии с действующим законодательством, р.; С- себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, р.;

Валовая прибыль – это прибыль, получаемая компанией от своей основной производственной деятельности. Она рассчитывается как разность выручки и себестоимости и показывает часть дохода, которая остается в распоряжении предприятия после покрытия стоимости основных производственных расходов.

* *бухгалтерская прибыль* – сальдо между доходами и внешними текущими затратами организации, которые отражены в бухгалтерском учете (явными издержками);
* *экономическая прибыль* – разница между суммой доходов организации и суммой внешних (явных) и внутренних (неявных) текущих затрат.
* *Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг* ( Пр). Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг определяется по формуле (1.3):

 Пр= Пв –УР– РР, (1.3)

где УР- управленческие расходы; РР – расходы на реализацию;

* *Прибыль от текущей деятельности* ( Пт.д). Прибыль от текущей деятельности определяется по формуле (1.4):

 Пт.д= Пр+ ПДт.д  – ПРт.д , (1.4)

где ПДт.д  - прочие доходы по текущей деятельности, ПРт.д – прочие расходы по текущей деятельности;

* *Прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности*. Прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности определяется по формуле (1.5):

 Пт.д= Ди.д – Ри.д , (1.5)

где Ди.д - доходы от инвестиционной, финансовой и иной деятельности; Ри.д – расходы от инвестиционной, финансовой и иной деятельности;

* *Прибыль до налогообложения* – прибыль организации за отчётный период (ОП). Прибыль до налогообложения определяется по формуле (1.6):

 ОП = Пт.д + Пи.д, (1.6)

* *Чистая прибыль (ЧП).* Чистая прибыль определяется по формуле (1.7):

 ЧП=ОП – НП ± Он.а ± Он.о – ПНП, (1.7)

* *Совокупная прибыль (СП).* Совокупная прибыль определяется по формуле (1.8):

 СП= ЧП ± ПДА ± ПО, (1.8)

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

* *Маржинальная* (Пм). Маржинальная прибыль определяется по формуле (1.9):

 Пм = В – Зпер (Зпост), (1.9)

где В – выручка от реализации ( за вычетом налогов и сборов, включаемых в выручку); Зпер – переменные затраты; Зпост – постоянные затраты;

* *Чистая прибыль*(ЧП). Чистая прибыль определяется по формуле(1.10):

 ЧП=ОФР–НП, (1.10)

где НП- налоги, сборы и платежи из прибыли

Знание значения чистой прибыли позволяет руководителям предприятий оценить эффективность деятельности за отчетный период. Чистая прибыль оказывает большое влияние на будущее развитие предприятия, на ее конкурентоспособность, инвестиционную привлекательность, платежеспособность и финансовую надежность.

* *Налогооблагаемая* (НОП). Налогооблагаемая прибыль определяется по формуле (1.11):

 НОП=ОП-ЛН-НН-Д, (1.11)

где ЛН – прибыль, которая подлежит льготному налогообложению; Д- прибыль, облагаемая по ставке налога на доходы;

* *Льготируемая* – прибыль, которая не облагается налогом на прибыль (финансирование капитальных вложений на развитие производства, финансирование проведения природоохранных и противопожарных мероприятий и др.) [17, с. 276-278].

Получая прибыль,предприятие решает задачи на её испольхования. Характер направлений использования прибыли отражает стратегические задачи предприятий. Выплачивая дивиденды, предприятие стимулирует рост стоимости своих акций. Оставляя прибыль на предприятие, акционеры инвестируют развитие производства. Механизм воздействия финансов на хозяйство, на его экономическую эффективность находится не в самом производстве, а в распределительных денежных отношениях [10, с. 165].

*Распределение прибыли* представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития организации.

В процессе распределения прибыли организации обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям:

1. сумма налоговых платежей за счет прибыли;

2.сумма льготируемой прибыли;

3. капитализируемая часть прибыли:

– средства фонда накопления, направляемые на инвестирование

производственного развития;

– средства, направляемые на формирование резервного фонда;

– прочие формы капитализации прибыли.

4.Фонд потребления:

– средства, направляемые на выплату доходов владельцам

имущества;

– средства, направляемые на материальное стимулирование и

социальное развитие персонала;

– прочие формы потребления прибыли [17, с. 280].

На основании изложенного материала можно сделать вывод, что прибыль является основным источником собственных средств фирмы. С одной стороны, прибыль рассматривается как результат деятельности фирмы, с другой, как основа дальнейшего развития. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положение, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия.

**1.3 Факторы роста прибыли на предприятии**

Главной целью предприятия является максимизация прибыли от производственно-хозяйственной деятельности. В условиях рыночной экономики прибыль является: источником самофинансирования развития предприятия; одним из важнейших источников накопления и пополнения доходной части государственного и местных бюджетов; основой принятия инвестиционных решений и инновационной деятельности предприятия; источником удовлетворения материальных интересов трудового коллектива и собственника предприятия. Особенностью прибыли в условиях рынка является не накопление ее в денежной форме, а расходование на инвестиции и инновации. Возвращаясь через них, она обеспечивает экономический рост предприятия и повышение его конкурентоспособности [18, с. 4].

Увеличение прибыли предприятия – главная задача бизнеса, нацеленного на рост и процветание. Любое предприятие стремится увеличить свои доходы, считая эту задачу первоочередной. И хотя путей развития бизнеса множество – для каждой компании он свой, все их можно разделить на три большие группы: сокращение производственных издержек, рост наценки на продукцию, увеличение товарооборота [19].

Факторов, которые могут повлиять на рост прибыли, очень много. И не всегда можно точно оценить степень влияния того или иного фактора. Рассмотрим основные факторы, которые могут повлиять на величину прибыли на рисунке 1.3.



**Рисунок 1.3. – Факторы роста прибыли**

 Примечание – Источник: собственная разработка на основе [20]

Исходя из рисунка видно, что к основным факторам относятся рост реализации продукции, снижение себестоимости продукции, рост качества продукции, снижение внереализационных расходов.

Для максимизации прибыли рекомендуется осуществлять следующие мероприятия :

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Для предприятия особо важно найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4. Улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.

5. Так же не последнюю роль занимает увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

6. Сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования.

7. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

8. Рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.

9. Повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции.

10. Совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий.

11. Осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей.

12. Осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразиться на повышении производительности труда.

13. Осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции [21].

Рассмотрим основные финансовые результаты организаций Республики Беларусь за 2017 - 2020 гг., представленные в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Основные финансовые результаты работы организаций Республики Беларусь за 2017-2020 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|                             | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. рублей | 192 277 | 222 314 | 240 179 | 256 167 |
| Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг, млн. рублей | 154 031 | 178 693 | 194 668 | 205 189 |
| Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, млн. рублей | 15 625 | 16 724 | 16 619 | 19 729 |
| Рентабельность продаж, % | 8,1 | 7,5 | 6,9 | 7,6 |
| Рентабельность реализованной продукции, товаров, работ, услуг, % | 10,1 | 9,4 | 8,5 | 9,4 |
| Чистая прибыль, | 8 336 | 5 515 | 10 421 | 6 104 |
| млн. рублей |
| Количество убыточных организаций, единиц | 1 227 | 1 243 | 1 030 | 1 060 |

Окончание таблицы 1.1

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Удельный вес убыточных организаций в общем количестве обследуемых организаций, % | 5,1 | 7,6 | 5,5 | 6,1 |

 Примечание – Источник: [22]

Можно сделать вывод о том, что сумма чистой прибыли предприятий за 2017-2020 гг. имеет различную динамику. За 2019 г. наблюдалась наибольшая сумма чистой прибыли – 10 421 млн. руб., к концу 2020 г. снизилась на 4320 млн. руб. Рентабельность продаж в 2020 году составила 7,6 %, что на 0,7 % меньше, чем в 2019 году. Количество убыточных организаций к концу 2020 г. возросло по сравнению с 2019 г. – на 30 единиц . Основной причиной ростако количества убыточных организаций и высокой их задолженности является сильная зависимость экономики Республики Беларусь от России, что проявляется, прежде всего, в падении объемов продаж на основном рынке сбыта нашей продукции – российском.

Основной и общей причиной снижения прибыли белорусских предприятий является отсутствие системного управления экономикой, низкая эффективность практического менеджмента, отсутствие эффективных стратегий развития предприятий, конкурентоспособных кадров и прежде всего – руководителей и специалистов.

Основными резервами в росте продаж и снижении себестоимости продукции предприятий Республики Беларусь являются: увеличение объема производства конкурентоспособных товаров; повышение качества продукции; ликвидация производственного брака; рост производительности труда; темпы роста производительности труда, превышающие темпы роста заработной платы; экономия материальных ресурсов; эффективное использование основных, нематериальных и оборотных средств. При этом необходимо обеспечить постоянное повышение технического уровня производства, непрерывно осуществлять совершенствование организации производства, труда и управления.

Выводы по первой главе:

1. на сегодняшний день прибыль – одна из основных форм денежного накопления, создается в отраслях экономики: она занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления и является движущей силой рынка. Прибыль - основной показатель финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Она отражает чистый доход, созданный в материальной сфере производства;

2. порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положение, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия;

3. рост прибыли зависит от различных экономических явлений и процессов. Это, прежде всего, совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах. Это повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных зачетов и системы расчетно-платежных отношений. Это индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования. Важным фактором роста прибыли в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а, следовательно, и росту прибыли. Снижение себестоимости должно стать главным условием роста прибыльности производства. Рассмотренные основные факторы, воздействующие на объем прибыли от продажи товарной продукции, как в сторону увеличения, так и уменьшения, должны являться предметом тщательного анализа.

**ГЛАВА 2**

**ОЦЕНКА И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД»**

**2.1 Организационно-экономическое состояние ОАО «Речицкий метизный завод»**

ОАО «Речицкий метизный завод» - один из старейших в отечественной металлургической промышленности. Завод расположен в северо-западной части г. Речица и занимает площадь 140 га. Общая развёрнутая площадь основного производства, обслуживающего и энергетического хозяйства составляет 418,87 тыс. м2. Основанный в 1912 году, завод уже более 100 лет работает на рынке метизов и на сегодняшний день занимает лидирующие позиции по разнообразию ассортимента специальных гвоздей и качеству выпускаемой продукции. Это позволяет ему сотрудничать почти со всеми европейскими странами.

Предметом деятельности ОАО «Речицкий метизный завод» является производство метизной продукции, проволоки, оказания услуг по переработке давальческого сырья, услуг населению. В соответствии с целями деятельности организация осуществляет производство изделий из проволоки, крепежных изделий, обработку и покрытие металлов. Завод является лидером по ассортименту специальных гвоздей, что позволяет присутствовать на рынке практически всех европейских стран [23].

На сегодняшний день завод предлагает потребителям более 1 400 наименований изделий различных типов и размеров:

* гвозди строительные, машинные, специальные (ершенные, винтованные, квадратные, обойные, кровельные, отделочные, палетные, формовочные, шиферные, финишные, тарные, рифленые и др.);
* шурупы (специальные, термоупроченные);
* винты (стандартные, специальные, самосверлящие и самонарезающие);
* болты (с полукруглой, шестигранной или потайной головкой);
* гайки (шестигранные, клапана отбоя и клапана отдачи амортизатора);
* заклепки (каблучные, к сегментным пилам, с полукруглой или потайной головкой);
* шплинты;
* шпильки;
* оси специальные;
* проволока общего назначения, сварочная, для армирования железобетона и для холодной высадки;
* горячеоцинкованные водогазопроводные и электросварные трубы [24].

Производство продукции выполняется с учетом требований мировых стандартов. Сертифицированы система менеджмента качества производства метизных изделий на соответствие требованиям СТБ ISO 9001-2009, а также система управления охраной труда и окружающей средой на соответствие требованиям СТБ 18001-2009 и СТБ 14001-2005. Производимая продукция имеет белорусские и международные сертификаты соответствия.

Крепежная продукция используется в различных сферах промышленности, производства, в строительстве и быту.

Рассмотри производственную структуру ОАО «Речицкий метизный завод». В своём составе завод имеет основные, вспомогательные и обслуживающие цеха. Подробнее структура представлена в таблице 2.1.

Таблица 2.1 – Производственная структура ОАО «Речицкий метизный завод»

|  |
| --- |
| Название цеха |
| **Основные участки** | **Вспомогательные службы** | **Обслуживающие участки** |
| сталепроволочный | ремонтно-механический | ремонтно-строительный |
| крепежный | инструментальный | тарный |
| гвоздильный | энергетический | складское хозяйство |
| цех «Завод металлических изделий» | автотранспортный |  |
| цех специальных крепежных изделий |  |  |
| цех горячего цинкования |  |  |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [25]

Организационный процесс – это процесс создания организационной структуры предприятия. Организационная структура предприятия – это совокупность звеньев (структурных подразделений) и связей между ними.

Проанализируем организационную структуру ОАО «Речицкий метизный завод» , представленную на рисунке 2.1.

Директор

Заместитель директора по производству и снабжению

Главный инженер

Заместитель директора по экономике

Заместитель директора по кадрам

Главный бухгалтер

1. Крепёжный цех

2.Сталепроволочный цех

3. Цех ТНП

4. Шурупный цех

5.Гвоздильный цех

6. ЦСКИ

1.Технический отдел

2.Конструкторский отдел

1.Финансовый отдел

2.Отдел сбыта

3. Отдел ВЭС

4. Отдел труда и з/п.

5.Отдел капитального строительства.

Отдел кадров

Главная бухгалтерия

**Рисунок 2.1. – Организационная структура ОАО «Речицкий метизный завод»**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Исходя из рисунка, можно сделать вывод, что для ОАО «Речицкий метизный завод» характерна *пятиуровневая линейно-функциональная организационная структура.* В качестве уровней управления соответственно выделяются должностные лица, непосредственно подчиненные директору, отделы, цехи и участки. Управление всей производственно-хозяйственной деятельностью завода осуществляет директор.

Организационная структура ОАО «Речицкий метизный завод» является механической, т.е. характеризуется высокой степенью горизонтальной дифференциации, жесткими иерархическими связями, регламентированными обязанностями, централизованным принятием решений.

По видовой классификации организационная структура ОАО «Речицкий метизный завод» представляет собой *функциональную.* Такой вид структуры - результат разделения управления на элементы, каждый из которых имеет свою определенную задачу в управлении, т.е. выполняет определенную функцию [23].

С целью выявления динамики развития показателей, характеризующих основные направления хозяйственной деятельности ОАО «Речицкий метизный завод» осуществляется анализ основных технико-экономических показателей, представленный в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Основные технико-экономические показатели ОАО «Речицкий метизный завод», 2018-2020 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Темпы роста (снижения), % |
| 2019г. к 2018г. | 2020г. к 2019г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 254141 | 244170 | 268420 | 96,1 | 109,9 |
| Себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг, тыс. руб. | 222248 | 226961 | 234847 | 102,1 | 103,5 |
| Расходы на реализацию, тыс. руб. | 1000 | 1011 | 1140 | 101,1 | 112,8 |
| Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг, тыс. руб. | 23548 | 8123 | 23151 | 34,5 | 285 |
| Прибыль от текущей деятельности, тыс. руб. | 20953 | 3740 | 18458 | 17,8 | 493,5 |
| Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности, тыс. руб. | 9288 | 3100 | 17208 | 33,4 | 555,1 |
| Чистая прибыль (убыток), тыс. руб. | 9120 | 469 | 1253 | 5,1 | 267,2 |
| Рентабельность реализованной продукции, % | 10,6 | 3,6 | 9,9 | 34 | 275 |
| Рентабельность продаж, % | 9,3 | 3,3 | 8,6 | 35,5 | 260,7 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 16,5 | 5,3 | 13,8 | 32,1 | 260,4 |
| Среднесписочная численность персонала, чел. | 1835 | 1903 | 1935 | 103,7 | 101,7 |
| Производительность труда, тыс. руб. | 138,5 | 128,4 | 138,7 | 92,7 | 108 |
| Затраты на 1 руб. реализации товаров, услуг, руб. | 87,5 | 93 | 87,5 | 106,3 | 94,1 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

На основании проведенных расчетов построим диаграмму изменения основных показателей деятельности ОАО «Речицкий метизный завод», 2018-2020 гг. (рисунок 2.2).

**Рисунок 2.2. – Динамика основных показателей деятельности ОАО «Речицкий метизный завод», 2018-2020 гг.**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Исходя из данных таблицы 2.1 и рисунка 2.2 , можно сделать вывод, что выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг в 2019 году уменьшилась на 9 971руб. по сравнению с 2018 годом. Однако в 2020 году этот показатель увеличился на 24 250 руб. в сравнении с 2019 годом. В 2019 и 2020 году себестоимость реализованных товаров, продукции, работ, услуг увеличилась на 4 713 руб. и 7 886 руб. по сравнению с 2018 и 2019 годом соответственно. Прибыль от реализации продукции, товаров, работ, услуг в 2019 году уменьшилась на 15 425 руб. и составила 8 123 руб. по сравнению с 2018 годом. Однако в 2020 году произошёл рост этого показателя на 15 028 руб. со стремительным темпом роста в 285% к 2019 году.

Для оценки финансового состояния предприятия рассчитываются следующие показатели:

* коэффициенты ликвидности и платежеспособности;
* коэффициенты финансовой устойчивости;
* коэффициенты рентабельности и деловой активности [26, c. 88].

Фактические значения коэффициентов сравниваются с их нормативными значениями, установленными постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 12.12.2011 № 1672 «Об определении критериев оценки платеже-способности субъектов хозяйствования» [27].

На основе данных бухгалтерской отчетности проанализируем основные показатели ликвидности и платежеспособности (таблица 2.3).

Таблица 2.3 – Основные показатели ликвидности ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018-2020 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Оптимальное значение | 2018 | 2019 | 2020 | Отклонение, ± | Темпы роста (снижения), % |
| 2019 к 2018 | 2020 к 2019 | 2018 к 2018 | 2020 к 2019 |
| Коэффициент абсолютной ликвидности | не менее 0,2 | 0,03 | 0,03 | 0,08 | 0 | + 0,05 | 100 | 267 |
| Коэффициент текущей ликвидности | 1,3 | 0,76 | 0,8 | 0,9 | + 0,04 | + 0,1 | 105,3 | 112,5 |
| Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами  | 0,2 | -0,32 | -0,26 | -0,11 | -0,06 | -0,15 | 81,3 | 42,3 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Проанализировав данные таблицы 2.3., можно сделать выводы:

1. коэффициент абсолютной ликвидности достигает оптимального значения. Увеличение коэффициента в 2020 году до 0,08 произошло за счёт увеличения суммы остатка денежных средств на счетах организации. Данный показатель свидетельствует, что на конец анализируемого периода могут быть погашены 8% краткосрочных обязательств.

2. коэффициент текущей ликвидности характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами для ведения хозяйственной деятельности и своевременного погашения срочных обязательств организации и на 2019 год составил 0,8 при нормативе 1,30. В 2020 году этот показатель увеличился на 0,1 и составил 0,9. Значение показателя текущей ликвидности увеличивается, в связи с уменьшением суммы краткосрочных обязательств.

3. коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами находится ниже нормативного, что свидетельствует о том, что у предприятия недостаточно собственных оборотных средств, а также возрастает риск возникновения просроченной задолженности и риск потери финансовой устойчивости. Однако в 2019 и 2020 году наблюдалась тенденция к уменьшению значения показателя, что говорит о снижении задолженности предприятия и уменьшению риска потери финансовой устойчивости.

Анализ данных показателей позволяет сделать вывод, что предприятие является платёжеспособным, однако есть факторы, которые негативно влияют на финансовое состояние предприятия.

Далее для оценки финансового состояния предприятия проанализируем показатели финансовой устойчивости за 2018-2020 гг. Полученные результаты представим в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Основные показатели финансовой устойчивости ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018-2020 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Оптимальное значение | 2018 | 2019 | 2020 | Отклонение, ± | Темпы роста (снижения), % |
| 2019 к 2018 | 2020 к 2019 | 2019 к 2018 | 2020 к 2019 |
| Коэффициент финансовой независимости (автономии) | 0,4 - 0,6 | 0,36 | 0,36 | 0,33 | 0 | -0,03 | 100 | 91,7 |
| Коэффициент капитализации | не более 1,0 | 1,83 | 1,78 | 2,01 | -0,05 | +0,23 | 97,3 | 113 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

На основании таблицы 2.4. можно сделать вывод, что коэффициент финансовой независимости не изменился за 2018-2019 гг., его значение – 0,36 при нормативе не менее 0,4-0,6. Оптимальное значение показателя указывает на то, что организация является финансово устойчивой и независимой от внешних кредиторов. Коэффициент капитализации уменьшился на 0,05 в 2019 году и составил 1,83 при нормативе не более 1,0.В 2020 году данный показатель увеличился до 2,01 по сравнению с предыдущим годом. Значение данного коэффициента свидетельствует о высокой финансовой зависимости предприятия от внешних источников средств.

Эффективность деятельности организации оценивается также с помощью показателей рентабельности, под которой понимается отношение полученной прибыли к вложенным средствам. При этом в качестве вложенных средств могут выступать капитал, затраты на производство и реализацию продукции.

В практике финансового анализа стран с развитыми рыночными отношениями традиционно рассчитываются три группы коэффициентов рентабельности: рентабельность собственного капитала, активов и реализации. Отечественная практика финансового анализа отличается большей детализацией при построении коэффициентов рентабельности. Так, различают рентабельность: собственного капитала, инвестиций, активов, необоротных и оборотных активов, продаж, продукции. Для целей финансового анализа наибольшее информативное значение принадлежит показателям *рентабельности продукции, продаж и капитала (производства)* [28, с. 32].

Далее на рисунке 2.3 приведем динамику изменения основных показателей рентабельности ОАО «Речицкий метизный завод», за 2018-2020 гг.

**Рисунок 2.3. – Динамика основных показателей рентабельности ОАО «Речицкий метизный завод», 2018-2020 гг.**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

 На основании рисунка 2.3. можно сделать вывод, что в 2018 году рентабельность реализованной продукции составила 10,6%, следовательно, на 1 рубль затрат было получено 11 копеек прибыли. В 2019 году по сравнению с 2018 годом данный показатель снизился до 7 п. п., следовательно, прибыль с 1 рубля затрат снизилась до 4 копеек. В 2020 году по сравнению с 2019 годом наблюдалось увеличение рентабельности на 6,2 п. п., и показатель составил 9,9%, что указывает на увеличение прибыли с 1 рубля затрат до 10 копеек.

Рентабельность продаж в 2018 году составила 9,3%, что характеризует получение прибыли с 1 рубля выручки от реализации в размере 10 копеек. В 2019 году по сравнению с 2018 годом рентабельность составила 3,3%,что было вызвано резким падением прибыли предприятия от реализованной продукции, следовательно, прибыль с 1 рубля выручки составила 4 копейки. Увеличение показателя характерно для 2020 года, в результате рентабельность составила 8,6%, получаемая прибыль с 1 рубля выручки от реализации увеличилась до 9 копеек.

В 2018 году рентабельность собственного капитала составила 16,5%, следовательно, на 1 рубль собственного капитала было получено 17 копеек чистой прибыли. В 2019 году по сравнению с 2018 годом данный показатель снизился на 11,2 п. п. и составил 5,3%, отсюда видно, что чистая прибыль с 1 рубля собственного капитала уменьшилась до 5 копеек. В 2020 году показатель увеличился до 13,8%, что указывает на увеличение чистой прибыли с 1 рубля собственного капитала предприятия до 14 копеек.

Таким образом, на основании проведённого анализа, можно сделать выводы, что ОАО «Речицкий метизный завод» является конкурентоспособным предприятием, реализующим изделия из проволоки, крепежные изделия, а также осуществляющий обработку и покрытие металлов. Если говорить об основных экономических показателях, характеризующих деятельность предприятие, то большинство из них имеет положительную тенденцию роста. Снижение прибыли в 2019 году связано с деятельностью Белорусского металлургического завода в Жлобине. По предварительным данным, в 2019 году БМЗ получил как убытки от реализации продукции, так и чистый убыток. Однако уже в 2020 году наблюдалась вновь положительная тенденция роста таких показателей, как выручка от реализации продукции, себестоимость реализованной продукции и прибыли от реализации. Структуру баланса можно признать удовлетворительной, а предприятие – платежеспособным. Для дальнейшей положительной динамики основных экономических показателей необходимо разработать пути улучшения финансового состояния и повышения прибыли.

**2.2 Анализ механизма функционирования ОАО «Речицкий метизный завод»**

Исключительно важную роль в системе оценки результативности, деловых качеств предприятия и степени его надежности играет прибыль. В прибыли аккумулируются все доходы, расходы, обобщаются результаты деятельности предприятия.

Анализ финансовых результатов (прибыли) деятельности предприятия заключается в:

* определении отклонений каждого показателя за текущий анализируемый период;
* исследовании структуры соответствующих показателей и их изменений;
* проведении факторного анализа прибыли [29, с. 234].

Теоретической базой анализа финансовых результатов организации является принятая для всех организаций, независимо от формы собственности, единая модель хозяйственного механизма, основанная на формировании прибыли в соответствии с Отчётом о прибылях и убытках. Она отражает присущее всем предприятиям, функционирующим в условиях рынка как независимые товаропроизводители, единство целей деятельности, единство показателей финансовых результатов деятельности, единство процессов формирования и распределения прибыли, единство системы налогообложения.

Основным источником формирования прибыли является валовая прибыль организации, которая определяется как разность между выручкой от реализации товаров (работ, услуг) и себестоимостью реализованных товаров (работ, услуг). [30, с.94].

Проведём подробный анализ формирования и динамики прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018-2020 гг. Результат представим в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Анализ формирования и динамики прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018-2020 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя, тыс. руб. |  2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Темпы роста (снижения), % |
| 2019г. к 2018г. | 2020г. к 2019г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Выручка от реализации товаров, услуг, работ | 254141 | 244170 | 268420 | 96,07 | 109,9 |
| Себестоимость реализованных товаров, работ, услуг | 222248 | 226961 | 234847 | 102,1 | 103,5 |
| Валовая прибыль | 31893 | 17209 | 33573 | 54 | 195 |
| Управленческие расходы | 7345 | 8068 | 9282 | 109,8 | 115 |
| Расходы на реализацию | 1000 | 1011 | 1140 | 101,1 | 112,8 |
| Прибыль от реализации товаров, услуг | 23549 | 8112 | 23151 | 34,5 | 285 |
| Прочие доходы по текущей деятельности | 24283 | 9383 | 7102 | 38,7 | 75,7 |
| Прочие расходы по текущей деятельности | 26878 | 14210 | 11795 | 52,9 | 83 |
| Прибыль от текущей деятельности | 20954 | 3740 | 18458 | 17,8 | 493,5 |
| Доходы по инвестиционной деятельности | 164 | 153 | 194 | 93,3 | 126,8 |
| Расходы по инвестиционной деятельности | 47 | 38 | 24 | 80,9 | 63,2 |
| Доходы по финансовой деятельности | 17964 | 15138 | 38154 | 84,3 | 252 |
| Расходы по финансовой деятельности | 27369 | 18359 | 55526 | 67,1 | 302,4 |
| Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности | 9288 | 3106 | 17208 | 33,4 | 555,1 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 11666 | 634 | 1250 | 5,4 | 197,2 |
| Чистая прибыль (убыток) | 9121 | 459 | 1253 | 5,1 | 267,2 |
| Результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в прибыль | 5408 | 4089 | 2999 | 75,6 | 73,3 |
| Совокупная прибыль (убыток) | 14529 | 4548 | 4252 | 31,3 | 93,5 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Наглядно динамика прибыли. ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018- 2020 гг. представлена на рисунке 2.4.

**Рисунок 2.4 – Динамика прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018- 2020 гг.**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Исходя из данных таблиц и рисунка, можно сделать вывод, что валовая прибыль в 2019 году уменьшилась на 14 684 тыс. руб. по сравнению с 2018 гг. и составила 17209 тыс. руб. В 2020 году этот показатель увеличился на 195% по сравнению с 2019 гг. и составил 33573 тыс. руб.

Расходы на реализацию в 2019 г. увеличились на 1,1% в сравнении с 2018 годом и составили 1011 тыс. руб., а в 2020 г.- на 12,8% и составили – 1140 тыс. руб. Рост расходов по реализации связан с ростом за 2018-2020 гг. затрат по транспортировке, хранению, упаковке товаров, по содержанию зданий, помещений и инвентаря в надлежащем состоянии, по оплате труда и пр.

Структурно-динамический анализ таблицы показывает, что имеют место положительно складывающиеся тенденции роста показателей в 2020 году, выражающиеся в улучшениях финансовых показателей по основным позициям. Так, например, существенно увеличились расходы на реализацию товаров и валовая прибыль, и как следствие, выручка от реализации товаров.

Затем проведём анализ прибыли от продаж ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018- 2020 гг., полученные результаты отразим в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Анализ прибыли от продаж ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018- 2020 гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя, тыс. руб. | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Абсолютное отклонение (+,-) | Темпы роста (снижения), % |
| 2019г. к 2018г. | 2020г. к 2019г. | 2019г. к 2018г. | 2020г. к 2019г. |
| Выручка от реализации товаров | 254141 | 244170 | 268420 | -9971 | 24250 | 96,07 | 109,9 |
| Себестоимость продаж | - | - | - | - | - | - | - |
| Валовая прибыль | 31893 | 17209 | 33573 | -14684 | 16364 | 54 | 195 |
| Управленческие расходы | 7345 | 8068 | 9282 | 723 | 1214 | 109,8 | 115 |
| Расходы на реализацию | 1000 | 1011 | 1140 | 11 | 129 | 101,1 | 112,8 |
| Прибыль от реализации | 23549 | 8112 | 23151 | -15437 | 15039 | 34,5 | 285 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Анализ прибыли от продаж ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018- 2020 гг. представим на рисунке 2.5.

**Рисунок 2.5 – Анализ прибыли от продаж ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018- 2020гг.**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Анализ прибыли от продаж показал, что в 2019 году произошло снижение выручки от реализации товаров на 9971 тыс. руб. по сравнению с 2018 г. А в 2020 году выручка от реализации увеличилась на 24250 тыс. руб. по сравнению с 2019 г., т.е. темп рост составил 9,9% . К такому резкому увеличению финансового результата привело увеличение объема продаж за счет введения более эффективной рекламы, а так же высокая производительность труда. Так же из представленных данных следует, что за весь период исследования ОАО «Речицкий метизный завод» наблюдается рост расходов на реализацию товаров (рост 14% за весь период), то есть темп роста затрат превышает темп роста выручки, в результате этого прибыль от реализации имеет небольшой темп роста в 2020 году, а в 2019 году - отрицательный темп роста.

Проведём анализ прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» в 2018- 2020 гг. в расчете на одного работника. Полученные результаты представим в таблице 2.7. Для этого рассчитаем такие показатели как, прибыль от реализации на 1 работника, прибыль до налогообложения на 1 работника и чистая прибыль на 1 работника.

Таблица 2.7 – Анализ прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» в 2018- 2020 гг. в расчете на одного работника.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Абсолютное отклонение (+,-) | Темпы роста(снижения), % |
| 2019г. к 2018г. | 2020г. к 2019г. | 2019г. к 2018г. | 2020г. к 2019г. |
| Численность работников, чел. | 1835 | 1903 | 1935 | +68 | +32 | 103,7 | 101,7 |
| Прибыль от реализации на 1 работника, тыс. руб./чел. | 12,8 | 4,26 | 12 | -8,54 | +7,74 | 33,3 | 282 |
| Прибыль до налогообложения на 1 работника, тыс. руб./чел. | 6,36 | 0,33 | 0,7 | -6,03 | +0,37 | 5,2 | 212,1 |
| Чистая прибыль на 1 работника, тыс. руб./чел. | 5 | 0,2 | 0,7 | -4,8 | +0,5 | 4 | 350 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных организации

Анализ динамики прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» в 2018- 2020 гг. в расчете на одного работника представим на рисунке 2.6.

**Рисунок 2.6 – Анализ прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» в 2018- 2020 гг. в расчете на одного работника.**

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Исходя из данных таблицы и рисунка, можно увидеть, что численность работников имеет тенденцию роста с каждым годом. За весь анализируемый период с 2018 по 2020 гг. численность работников увеличилась на 5,5% и в 2020 году составила 1935 человек. Однако основные показатели прибыли в расчёте на одного работника значительно уменьшились за анализируемый период, что связано со снижением показателей в 2019 году. Прибыль от реализации в 2019 году уменьшилась на 8,54 тыс. руб./чел. и составила - 4.26 тыс. руб./чел. В 2020 году произошёл рост этого показателя на 282% по сравнению с 2019 годом. Прибыль до налогообложения на 1 работника так же имеет тенденцию к снижению в 2019 году, что связано со значительным уменьшением прибыли в 2019 гг. Чистая прибыль на 1 работника в 2019 году составила 0,2 тыс. руб./чел., а в 2020 году произошло увеличение этого показателя на 350% по сравнению с 2019 годом.

**2.3 Факторный анализ чистой прибыли ОАО «Речицкий метизный завод»**

Для определения причин изменения прибыли от реализации проведем **факторный анализ,** представляющий собой методику комплексного и системного изучения и измерения воздействия факторов на величину результативного показателя.

Общеизвестно, что изменение прибыли от реализации продукции обусловлено изменением следующих факторов:

* изменение объема продаж продукции, работ и услуг;
* изменение цен на продукцию, работы и услуги;
* изменение расходов на реализацию продукции, работ и услуг [31, с. 243].

Расчет влияния перечисленных факторов на чистую прибыль ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018- 2020 гг. представим в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Анализ факторов изменения чистой прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» за 2018-2020 гг., тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Алгоритм расчета | Размер влияния фактора на прибыль, тыс. руб. |
| 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. |

Окончание таблицы 2.8

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Изменение объема продаж продукции, работ и услуг | ЧП1 = (ЧП0 х В%) /100;В% = (В1/В0) х 100 – 100 | +2743,4 | - 364,8 | + 46,9 |
| Изменение цен на продукцию, работы и услуги | ±Δп. ц. = (Вф − Впл) / 100 | + 477,23 | - 99,7 | + 242,5 |
| Изменение расходов на реализацию продукции, работ и услуг | ±Δп. р. = (Рф − Рпл) / 100 | - 4,58 | + 0,11 | + 1,29 |
| Общее изменение чистой прибыли | ±Δп. реал. = ±Δп. о. п. + ±Δп. ц + ±Δп. р. | + 3216,05 | - 464,39 | + 290,69 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Анализ изменения величины чистой прибыли позволяет определить факторы, оказавшие положительное и отрицательное влияние на ее рост:

‒ увеличение объема продаж способствовало увеличению чистой прибыли в размере 2743,4 тыс. руб. в 2018 г., уменьшению прибыли в размере 364,8 тыс. руб. в 2019 г., увеличению прибыли на 46,9 тыс. руб. в 2020 году.

‒ изменение цен на реализованную продукцию, работы и услуги привело к увеличению чистой прибыли на 477,23 тыс. руб. в 2018 г., к уменьшению прибыли на 99,7 тыс. руб. в 2019 г., к увеличению на 242,5 тыс. руб. в 2020 г.;

‒ увеличение расходов на реализацию продукции, работ и услуг оказало отрицательное влияние на величину чистой прибыли в 2018 году и привело к уменьшению прибыли на 4,58 тыс. руб.. Однако в 2019 и 2020 году увеличение расходов на реализацию продукции, работ и услуг привело к увеличению прибыли на 0,11 и 1,29 тыс. руб. соответственно.

По данным таблицы 2.8. можно сделать вывод о том, что наибольшее влияние на изменение чистой прибыли оказывают изменение объема продаж продукции, товаров, услуг, а также изменение цен.

Выводы по второй главе:

* проанализировав организационную структуру ОАО «Речицкий метизный завод можно отметить, что данная организационная структура является структурой линейно-функционального типа, при которой общие функции управления сосредоточены у директора организации, а функциональные руководители (заместители, главный бухгалтер) руководят вопросами своей компетенции, что обеспечивает более глубокую проработку вопросов торгово-хозяйственной деятельности и повышает обоснованность принимаемых решений;
* ряд финансово-экономических показателей в 2019 году уменьшился, в связи с падением платежеспособного спроса населения в текущем году, ростом расходов, колебаниями курса белорусского рубля. Однако уже в 2020 году произошло увеличение основных показателей, в т. ч. выручки от реализации товаров, работ, услуг, валовой прибыли, прибыли от реализации товаров, работ, услуг, доходы по инвестиционной деятельности, чистой прибыли, прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности;
* анализ показателей ликвидности позволяет сделать вывод, что ОАО «Речицкий метизный завод» является платёжеспособным, однако есть факторы, которые негативно влияют на финансовое состояние предприятия. Коэффициент абсолютной ликвидности имеет тенденцию к увеличению с каждым годом. И в 2020 году достигает оптимального значения. Коэффициент текущей ликвидности не достигает оптимального значения в 2020 году, однако этот показатель увеличивается с каждым годом. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2020 году находится ниже нормативного, что свидетельствует о том, что у предприятия недостаточно собственных оборотных средств, а также возрастает риск возникновения просроченной задолженности и риск потери финансовой устойчивости. Однако этот показатель имеет тенденцию к снижению с каждым годом, что говорит о увеличении собственных оборотных средств и снижения просроченной задолженности перед кредиторами;
* значения коэффициентов финансовой независимости в 2018-2020 гг. находится на оптимальном уровне, что говорит о том, что, организация является финансово устойчивой и независимой от внешних кредиторов. Коэффициент капитализации в 2020 году увеличился на 13% по сравнению с 2019 годом и находится выше нормативного значения, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия от внешних источников средств;
* в ходе проведённого факторного анализа ОАО «Речицкий метизный завод» выяснилось, что наибольшее влияние на изменение чистой прибыли оказывают изменение объема продаж продукции, товаров, услуг, а также изменение цен;
* для дальнейшей положительной динамики основных экономических показателей необходимо разработать пути улучшения финансового состояния и повышения прибыли.

**ГЛАВА 3**

**ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РОСТА ПРИБЫЛИ ОАО «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД»**

 К основным источникам прибыли ОАО «Речицкий метизный завод» можно отнести валовую прибыль, прибыль от реализации продукции, прибыль от текущей деятельности, а также прибыль от инвестиционной, финансовой и иной деятельности. Добиваясь успехов в производственной деятельности, увеличивая объемы производства и реализации производимой продукции, повышая их качество, предприятие сможет достигнуть цели увеличения чистой прибыли.

Главной целью деятельности предприятия является развитие экономики предприятия на основе повышения экономической эффективности, ресурсосбережения и повышения конкурентоспособности продукции предлагаемой на рынки стран СНГ и Дальнего зарубежья [32].

На ОАО «Речицкий метизный завод» для успешного функционирования и обеспечения устойчивых темпов роста производства и реализации продукции, повышения ее конкурентоспособности ежегодно проводится ряд мероприятий, способствующих увеличению прибыли предприятия.

Таблица 3.1 –Основные мероприятия по повышению роста прибыли на ОАО «Речицкий метизный завод».

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование мероприятия |  |
| 1. Повышением технического уровня производства | - внедрения новой, прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов |
| - совершенствования применяемой техники и технологии производства |
| - улучшения использования и применения новых видов сырья и материалов |
| - изменения конструкции и технических характеристик изделий |
| - прочих факторов, повышающих технический уровень производства |
| 2. Освоение и поиск новых рынков сбыта |  |
| 3. Улучшением организации производства и труда | - совершенствования организации и управления производством |
| - сокращения административно-управленческих расходов |
| - улучшения материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов |
| - сокращения транспортных расходов |

Окончание таблицы 3.1

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| 4. Изменением объема и структуры продукции | - относительного уменьшения амортизационных отчислений |
| - изменения структуры (номенклатуры и ассортимента) продукции |
| - повышения качества продукции |
| - ввода и освоения новых цехов, производственных единиц и производств |
| 5. Отраслевыми и прочими факторами  | - подготовки и освоения производства в действующих объединениях и на предприятиях |
| - изменения размещения производства |

Примечание – Источник: [32]

Проблема снижения сбыта высокопрочного крепежа, а также снижение имиджа организации требует особого внимания со стороны руководства предприятия. Для решения этой проблемы необходимо проведение комплекса мероприятий, способствующих повышению доверия потребителя к качеству продукции, а также повышение доверия со стороны инвестиционных организаций. Совершенствование рекламной деятельности и разработка комплексной рекламной кампании – один из способов решения данной проблемы.

Каким бы преуспевающим не было предприятие, для долговременной и эффективной деятельности необходимы четкий образ и тщательно спланированная кампания по формированию спроса и стимулированию сбыта.

Стоит отметить, что в своей коммуникационной политике ОАО «Речицкий метизный завод» имеет некоторые недостатки (незначительная реклама, уделение недостаточного внимания имиджу и т.д.), что приводит к заметному снижению экономической эффективности рекламных кампаний. Следовательно, целесообразно разработать и реализовать комплекс мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта с учетом негативных аспектов, ликвидация которых повысит уровень эффективности коммуникационной политики предприятия.

Комплекс мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта будет носить как имиджевый, так и информационный характер.

Для наибольшей эффективности, при разработке плана по продвижению метизной продукции следует уделить следующим основным моментам:

* включить в план телевизионную рекламу;
* увеличить объемы наружной рекламы;
* пересмотреть приоритеты относительно печатной рекламы в соответствии с предпочтениями потребителей;
* остановить нерациональное использование средств рекламного бюджета путем исключения из него статей, предусматривающих коммуникации через заведомо непредпочтительные (малопредпочтительные) с точки зрения потребителей каналы.

План мероприятий по формированию спроса и стимулированию сбыта разработаем на период с 01.07 по 30.09.2021 года. План-смета коммуникационных мероприятий на указанный период представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – План-смета на проведение рекламных мероприятий продукции ОАО «Речицкий метизный завод» в период с 01.07 по 30.09.2021 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование | Количество (частота размещения) | Стоимость (сумма), руб. |
| Изготовление имиджевого радио-ролика (30 сек.) (стоимость разработки 10 сек. ролика – 96,7 руб.) | - | 290,0(96,7 × 3) |
| Изготовление информационного радио-ролика (30 сек.) (стоимость разработки 10 сек. ролика – 80,0 руб.) | - | 240,0(80,0 × 3) |
| Демонстрация радиороликов на радиостанции «Русское радио» (стоимость 1 выхода 1 раз в день – 9,89 руб.) | 180 выходов (по 2 в день) | 3560,0(9,89×180 вых. × 2 р/день) |
| Демонстрация радиороликов на радиостанции «Юнистар» (стоимость 1 выхода 1 раз в день – 9,89 руб.) | 180 выходов (по 2 в день) | 3560,0(9,89×180 вых. × 2 р/день) |
| Размещение рекламно-информационного модуля в газете «Беларусь Сегодня» (стоимость 1 выхода 1 в две недели – 175 руб.) | 6 выходов (1 раз в две недели) | 1050,0(175 × 6 вых.) |
| Размещение рекламно-информационного модуля в газете «Мастерская. Современное строительство» (стоимость 1 выхода 1 в две недели – 193,3 руб.) | 6 выходов (1 раз в две недели) | 1160,0(193,3 × 6 вых.) |
| Размещение рекламно-информационного модуля в газете «В каждый дом» (стоимость 1 выхода 1 в две недели – 163,3 руб.) | 6 выходов (1 раз в две недели) | 980,0(163,3 × 6 вых.) |
| Размещение рекламно-информационного модуля в газете «Ваш выбор» (стоимость 1 выхода 1 в две недели – 140,08 руб.) | 6 выходов (1 раз в две недели) | 840,5(140,08 × 6 вых.) |
| Изготовление информационно-рекламных плакатов (формат А1) (стоимость изготовления 1 плаката – 4,0 руб.) | 200 шт. | 800,0(4,0 × 200 шт.) |
| Размещение плакатов на уличных информац. стойках (стоимость аренды 1 места для размещения плакатов в месяц – 155 руб.) | - | 1860,0(155,0 руб. × 12 мес.) |
| Изготовление рекламно-информац. ролика (стоимость разработки идеи ролика – 295,0 руб., изготовления ролика на основе идеи – 355,0 руб.) | - | 650,0(295,0 + 355,0) |

Окончание таблицы 3.2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 |
| Демонстрация телевизионного ролика на телеканале «Беларусь 1» (стоимость 1 выхода 1 раз в день – 15,58 руб.) | 180 выходов (по 2 в день) | 5610,0(15,58 руб. × 180 вых. ×2 р/день) |
| Демонстрация телевизионного ролика на телеканале «Беларусь 2» (стоимость 1 выхода 1 раз в день – 15,94 руб.) | 180 выходов (по 2 в день) | 5740,0(15,94 руб. × 180 вых. ×2 р/день) |
| Общая сумма |  | 26340,5 |

Примечание – Источник: собственная разработка

Наиболее приемлемый график выхода радио - и телероликов:

1. Демонстрация телевизионных роликов: в будни – с 19.00 до 20.00 (перед и после «новостных» программ); в выходные и праздничные дни – с 19.00 до 22.00 (перед и после «новостных программ», а также во время художественных фильмов);

2. Демонстрация аудиороликов: в будни, выходные и праздничные дни – с 09.00 до 12.00 и с 18.00 до 19.00.

Общая сумма, требуемая для проведения комплексной акции равна 26340,5 руб.

Рассчитаем прибыль, которую получит ОАО «Речицкий метизный завод» в результате проведения рекламных мероприятий продукции при определенных выше затратах.

Прогнозируемый темп роста выручки составляет 9,9%, из которых 5% придётся из рекламной кампании. По предварительным данным проведение предложенных мероприятий по совершенствованию рекламной политики позволит повысить производительность труда, что повлечет прирост выручки от реализации метизной продукции всех видов как минимум на 5 %, (формула 3.1):

 ΔВ = 268 420 × 0,05 = 13 421 тыс. руб., (3.1)

Значительного роста себестоимости в связи с невысокими затратами на проведение мероприятий по совершенствованию рекламной политики не произойдет, следовательно, уровень себестоимости (затраты на 1 рубль реализации) останется на уровне 2020 года – 87,5 %.

Тогда себестоимость составит 11 743,4 тыс. руб. (формула 3.2):

 С = 13 421 × 87,5 / 100 = 11 743,4 тыс. руб., (3.2)

Дополнительный приток прибыли от реализации рассчитаем по формуле 3.3:

 ПР = ΔВ - С - З, (3.3)

где Пр – прибыль от реализации, тыс. руб.;

З – общая сумма затрат.

Тогда прибыль от реализации составит:

ПР = 13 421- 11 743,4 -26,34 = 1 651,27

В качестве экономического эффекта выступает лишь чистая прибыль:

 ЧП = ПР – НП, (3.4)

где ЧП – чистая прибыль, тыс. руб.;

НП – налог на прибыль (ставка налога – 18 %)

Откуда получим:

НП = 1 651,27 × 0,18 = 297,23 тыс. руб.

ЧП = 1 651,27 – 297,23 = 1 354,1 тыс. руб.

Таким образом, можно сделать вывод, что предлагаемые мероприятия по совершенствованию рекламной политики ОАО «Речицкий метизный завод» эффективны с экономической точки зрения и позволят предприятию получить дополнительную прибыль в размере 1 354,1 тыс. руб.

Ещё одна проблема, требующего особого внимания со стороны руководства ОАО «Речицкий метизный завод» – снижение дебиторской задолженности.

ОАО «Речицкий метизный завод» имеет большую дебиторскую задолженность в размере 17 440 тыс. рублей по состоянию на начало 2021, что тем самым понижает финансовую устойчивость предприятия.

Без дебиторской задолженности в структуре баланса предприятия сейчас, пожалуй, не работает ни одно предприятие, но при этом необходимо стремится к оптимальному состоянию дебиторской задолженности. Некачественное планирование и управление дебиторской задолженностью приводит к возникновению не оправданных долгов, которые потом списываются за счет прибыли, что приводит к снижению рентабельности.

 Рассмотрим несколько мероприятий, которые помогу сократить долю дебиторской задолженности в активах предприятия и улучшат финансовое состояние, в том числе увеличения прибыли.

Для снижения дебиторской задолженность и улучшения финансового состояние предприятия необходимо внедрить внедрить систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). CRM – система – прикладное программное обеспечение для организаций, предназначенное для автоматизации стратегий взаимодействия с заказчиками (клиентами), в частности для повышения уровня продаж, оптимизации маркетинга и улучшения обслуживания клиентов путём сохранения информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, установления и улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов.

В среднем стоимость одного типового рабочего места «1С:CRM» с при использовании интеграции с офисной телефонией, SMS составит 456 бел. руб. Амортизация программного продукта - 5 лет [33].

Рассчитаем сумму ежегодных амортизационных отчислений:

 А= Пс / Т \*100% , (3.5)

где А – годовая сумма амортизационных отчислений, тыс. руб.;

Пс– первоначальная стоимость объекта основных средств, тыс. руб.;

Т– нормативный срок службы, лет.

Отсюда получим:

А= 456/5 = 91,2 руб.

Предположим, что активная работа с клиентом поможет увеличить эффективность оплат на 5%. Найдём на сколько снизится дебиторская задолженность с учётом 5%:

 ΔДЗ = 17 440\*0,05= 872 руб., (3.6)

где ΔДЗ – отклонение от нормативного значения, руб.;

Отсюда видно, что сумма дебиторской задолженности снизится на 872 руб. И составит:

 ДЗ= 17 440 – 872 =16 568 тыс. руб., (3.7)

Снижение дебиторской задолженности таким образом ведёт к увеличению выручки, которая составит 269 292 руб., тем самым увеличит прибыли предприятия:

 ΔВ=268 420+872=269 292руб., (3.8)

 Прибыль, полученную таким образом, предприятие может перераспределить на собственные нужды и платежи на погашение кредитов. А значит это ведёт к улучшению финансового состояния предприятия.

Также эффективной мерой снижения дебиторской задолженности является предоставление различных систем скидок для клиентов. Т.к. наше предприятие специализируется на выпуске метизной продукции и основными покупателями данного вида продукта являются организации (крупные и средние), тогда уместно предложить систему скидок при 100% оплате в момент покупки, классифицированную по объёму заказанной партии. Произведем расчёты с внедрением данного мероприятия в таблице 3.3.

Таблица 3.3. - Расчёт дебиторской задолженности с применением скидочной системы

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Величина партии, т  | Число дебиторов  | Дебиторская задолженность, тыс. рублей | Средний долг (закупка) одного дебитора, тыс. рублей | Скидка при расчёте в первый день, % | Количество дебиторов, согласившихся внести всю сумму в первый день с получением скидки | Сумма, уплаченная дебиторами с учётом скидки, тыс. рублей | Дебиторской задолженности после проведенного мероприятия, тыс.рублей |
| До 15 | 3 | 2092,8 | 540,3 | 2 | 1 | 529,5 | 1563,3 |
| 15-45 | 9 | 6278,4 | 540,3 | 3 | 3 | 1572,3 | 4706,1 |
| 45-60 | 11 | 7673,6 | 540,3 | 5 | 4 | 2053,1 | 5620,5 |
| Свыше 60 | 1 | 1395,2 | 1246 | 5,5 | 0 | 0 | 1395,2 |
| Итого | ***24*** | ***17 440*** | ***-*** | ***-*** | ***8*** | ***4154,9*** | ***13 285,1*** |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Исходя из полученных расчётов видно, что с применением скидочной системы с расчетами с дебиторами, дебиторская задолженность снизится на 4 154,9 руб. В результате чего дебиторская задолженность после проведённых мероприятий составит 13 285,1 руб.

По результатам проеденных мероприятий руководству предприятия удалось бы получить следующий экономический эффект, таблица 3.2:

Таблица 3.4. – Результаты от мероприятий по сокращению дебиторской задолженности, тыс. рублей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | отчетный | плановый | Отклонение, + -  | Темп прироста, %  |
| Краткосрочная дебиторская задолженность  | 17 440 | 13 285 | - 4 155 | -23,8 |
| Краткосрочные активы | 84 639 | 80 484 | - 4 155 | -4,9 |
| Удельный вес дебиторской задолженности в оборотных активах | 0,21 | 0,16 | -0,05 | -23,9 |
| Выручка от реализации | 268 420 | 272 574 | +4 154 | 1,54 |
| Себестоимость реализованной продукции | 234 847 | 234 847 | 0 | 0 |
| Валовая прибыль | 33 573 | 37 727 | +4 154 | 12,4 |

Примечание – Источник: собственная разработка на основе данных предприятия

Таким образом, на примере двух мероприятий двух мероприятий, проводимых с целью сокращения дебиторской задолженности, мы убедились, что они приведут к увеличению валовой прибыли на 4 154 тыс. рублей. Дальнейшее проведение различных мероприятий позволит наладить систему работы с клиентами по возмещению дебиторской задолженности, которые в конечном итоге улучшат финансовое состояние ОАО «Речицкий метизный завод».

На основе проведённых расчётов можно сделать вывод, что предприятие с целью укрепления своих позиций на рынке, улучшения финансового состояния и повышения финансовых результатов следует осуществлять комплекс мероприятий, а именно: совершенствовать рекламную деятельность и разрабатывать комплексную рекламную кампанию; для снижения дебиторской задолженность и улучшения финансового состояние предприятия необходимо внедрить систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и применить скидочную систему скидок при расчёте с дебиторами. Мероприятия по совершенствованию рекламной деятельности позволят получить ОАО «Речицкий метизный завод» дополнительную прибыль в размере 1 354,1 тыс. руб. А мероприятия по снижению дебиторской задолженности позволят увеличить валовую прибыль на 4 154 тыс. руб.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В ходе исследования были достигнута его цель и решены поставленные задачи. На основе проведенных исследований можно сделать следующие выводы:

1) в первой главе курсовой работы были рассмотрены теоретические основы формирования и распределения прибыли. На сегодняшний день прибыль – одна из основных форм денежного накопления, создается в отраслях экономики: она занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления и является движущей силой рынка. Именно прибыль определяет для производственной деятельности решение трех коренных взаимосвязанных проблем: что продавать, как продавать и кому продавать, и, таким образом, определяет формирование и распределение прибыли – планирование, распределение, организации, анализа и контроля затрат и доходов внутри предприятия. Она является важнейшим показателем в экономике и отображает эффективность работы предприятия.

Основную цель деятельности любого предприятия составляет максимизация прибыли. Возможности её получения ограничены, во-первых, издержками и, во-вторых, спросом на продукцию. Поэтому в системе экономического анализа, большое значение имеет исследование закономерностей формирования основного источника дохода предприятия – прибыли;

2) во второй главе проведён анализ и оценка организационно-экономического состояния и основных экономических показателей ОАО «Речицкий метизный завод». Если говорить об основных экономических показателях, характеризующих деятельность предприятие, то большинство из них имеет положительную тенденцию роста. Снижение прибыли в 2019 году связано с деятельностью Белорусского металлургического завода в Жлобине. По предварительным данным, в 2019 году БМЗ получил как убытки от реализации продукции, так и чистый убыток. Однако уже в 2020 году наблюдалась вновь положительная тенденция роста таких показателей, как выручка от реализации продукции, себестоимость реализованной продукции и прибыли от реализации. Структуру баланса можно признать удовлетворительной, а предприятие – платежеспособным.

Ряд финансово-экономических показателей в 2019 году уменьшился, в связи с падением платежеспособного спроса населения в текущем году, ростом расходов, колебаниями курса белорусского рубля. Однако уже в 2020 году произошло увеличение основных показателей, в т. ч. выручки от реализации товаров, работ, услуг, валовой прибыли, прибыли от реализации товаров, работ, услуг, доходы по инвестиционной деятельности, чистой прибыли, прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности.

Анализ показателей ликвидности позволяет сделать вывод, что ОАО «Речицкий метизный завод» является платёжеспособным, однако есть факторы, которые негативно влияют на финансовое состояние предприятия.

Коэффициент абсолютной ликвидности имеет тенденцию к увеличению с каждым годом. И в 2020 году достигает оптимального значения. Коэффициент текущей ликвидности не достигает оптимального значения в 2020 году, однако этот показатель увеличивается с каждым годом. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами в 2020 году находится ниже нормативного, что свидетельствует о том, что у предприятия недостаточно собственных оборотных средств, а также возрастает риск возникновения просроченной задолженности и риск потери финансовой устойчивости. Однако этот показатель имеет тенденцию к снижению с каждым годом, что говорит о увеличении собственных оборотных средств и снижения просроченной задолженности перед кредиторами.

Коэффициент финансовой независимости в 2018-2020 гг. находится на оптимальном уровне, что говорит о том, что, организация является финансово устойчивой и независимой от внешних кредиторов. Коэффициент капитализации в 2020 году увеличился на 13% по сравнению с 2019 годом и находится выше нормативного значения, что свидетельствует о финансовой устойчивости предприятия от внешних источников средств.

В ходе проведённого факторного анализа ОАО «Речицкий метизный завод» выяснилось, что наибольшее влияние на изменение чистой прибыли оказывают изменение объема продаж продукции, товаров, услуг, а также изменение цен;

3) в третьей главе были предложены и разработаны основные мероприятия, способствующие увеличению прибыли ОАО «Речицкий метизный завод», а также укреплению своих позиций на рынке, улучшению финансового состояния и повышению финансовых результатов деятельности предприятия.

 ОАО «Речицкий метизный завод» с целью укрепления своих позиций на рынке, улучшения финансового состояния и повышения финансовых результатов необходимо совершенствовать рекламную деятельность и разрабатывать комплексную рекламную кампанию; для снижения дебиторской задолженность и улучшения финансового состояние предприятия необходимо внедрить систему управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и применить скидочную систему скидок при расчёте с дебиторами.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Головачев, А.С. Экономика предприятия. Ч.2:учебное пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2017. – 464 с.

2. Валевич, Р.П. Экономика торгового предприятия: учебное пособие для вузов / Р.П. Валевич, Г.А. Давыдова. – Мн. Высшая школа – 2017. – 367 с.

3. Балабанов, И.В. Финансы и государство: учебник для вузов / И.В. Балабанов. – Мн: Экономика – 2018. – 320 с.

4. Руткаускас, Т.К. Экономика организации (предприятия): учебное пособие/ Т. К. Руткаускас [и др.]; под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т. К. Руткаускас. – 2-е изд., перераб. и доп. – Екатеринбург: Изд-во УМЦУПИ, 2018. – 260 с.

5. Дьяков, В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов / В.Г. Дьяков, В.Б. Лещёва. – М.: Юнити. – 2015. – 328 с.

6. Бланк, И.А. Управление прибылью: учебник для вузов / И.А. Бланк. – Киев: Эльга – 2018. – 423 с.

7. Елисеева, Т.П. Экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов / Т.П. Елисеева. – Мн. – 2017. – 942 с.

8. Маевская, Е.Б. Экономика организации: учебник / Е. Б. Маевская. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 324 с.

9. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий): Учеб. пособие. — М.: Инфра-М, 2018. — 240 с.

10. Пястолов, С.М. Экономический анализ деятельности предприятий / С.М. Пястолов. – М.: Академический проект, 2019. – 224 с.

11. Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособие / М. В. Мельник [и др.], под общ. ред. М.В. Мельника. – М.: Форум, 2018. – 192 с.

12. Сафронова, Н.А. Экономика предприятия: Учебник/ Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: «Юристъ», 2017. – 584 с.

13. Семенов, В.М. Экономика предприятия: Учебное пособие, 3-е изд., переработанное и дополненное / В.М. Семенов. – М.: ЦэиМ, 2018. – 312 с.

14. Об утверждении Программы деятельности Правительства Республики Беларусь на период до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/upload/docs/op/C22000758_1609275600.pdf> . – Дата доступа: 28.02.2021.

15. Маевская, Е.Б. Экономика организации: учебник / Е. Б. Маевская. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 324 с.

16. Характеристика отчета о финансовых результатах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bstudy.net/640083/ekonomika/harakteristika\_otcheta\_finansovyh\_rezultata. – Дата доступа: 28.02.2021.

17. Володько, О.В. Экономика организации: учеб. пособие / О.В. Володько, Р.Н. Грабар, Т.В. Зглюй; под ред. О.В. Володько, 2-е изд., испр. и доп. – Минск: Вышэйшая школа, 2017. – 399 с.

18. Лапченко, Д. А. Анализ производственно-хозяйственной деятельности: финансовый анализ: учебно-методическое пособие для студентов специальности «Экономика и организация производства» / Д. А. Лапченко, Е. И. Тымуль. – Минск: БНТУ. – 2018. – 55 с.

19. Увеличение прибыли предприятия: эффективные методы и проверенные временем стратегии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://academy-of-capital.ru/blog/uvelichenie-pribyli-predpriyatiya/ . – Дата доступа: 28.02.2021.

20. Увеличение прибыли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.expocentr.ru/ru/articles-of-exhibitions/17040/. – Дата доступа: 28.02.2021.

21. Формирование прибыли коммерческой организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://works.doklad.ru/view/cUjjQRf46pk/12.html. – Дата доступа: 28.02.2021.

22. Официальная статистика финансовые результаты деятельности организаций за 2017-2020 гг. [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/finansy-organizatsiy/.– Дата доступа: 29.02.2021.

23. О компании ОАО "Речицкий метизный завод" [Электронный ресурс] / ОАО "Речицкий метизный завод". – Режим доступа: https://rmz.by/about-the-company/. – Дата доступа: 16.03.2021.

24. Виртуальный музей «Гвоздь» [Электронный ресурс] / ОАО "Речицкий метизный завод". – Режим доступа: https://history.rmz.by/page-63-ru.html. – Дата доступа: 16.03.2021.

25. Шандрак Оксана. В объективе – Речицкий метизный завод / Оксана Шандрак // Дняпровец . – 2019. – №18. – С. 9-10.

26. Бухтик, М.И. Финансы: учебное пособие / М.И. Бухтик, А.В. Киевич, И.А. Конончук, М.П. Самоховец, С.В. Чернорук; Министерство образования Республики Беларусь, УО «Полесский государственный университет». – Пинск : ПолесГУ, 2018. – 110 с.

27. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 12 декабря 2011 г. № 1672 Об определении критериев оценки платежеспособности субъектов хозяйствования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.government.by/ru/solutions/1745/ . – Дата доступа: 16.03.2021.

28. Бухтик, М.И. Управление финансами: учебно-методическое пособие / М.И. Бухтик ; Министерство образования Республики Беларусь, УО "Полесский государственный университет". - Пинск : ПолесГУ, 2020. - 80 с.

29. Васюнина, М. Л. Финансы : учебник / М. Л. Васюнина, О. С. Горлова, Е. В. Маркина. — Минск : Кнорус, 2017. — 432с.

30. Базиль, Т. В. Финансы организаций: практикум / Т. В. Базиль, И. Е. Карякина. — Южно-Сахалинск : СахГУ, 2018. — 138 с.

31. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. / Г. В. Савицкая. — 2-е изд., испр. и доп. — Минск: РИГТО, 2017. — 367 с.

32. Бизнес-план развития на 2019 год Открытого акционерного общества «РЕЧИЦКИЙ МЕТИЗНЫЙ ЗАВОД».- Речица, 2019. – 88 с.

33. CRM – система [Электронный ресурс] - Режим доступа: https://averson.by/ - Дата доступа: 28.04.2021.

34. Островская, М.Ю. ”Анализ изменения динамики инвестиций в основной капитал в РБ“ / М.Ю. Островская, О.В. Володько // Научный потенциал молодежи – будущему Беларуси: материалы XV международной молодежной научно–практической конференции, УО “Полесский государственный университет”, г. Пинск, 9 апреля 2021 г. / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.]. – Пинск: ПолесГУ, 2021. – 315 с.

35. Островская, М.Ю. ”Роль бухгалтерского учёта в обеспечении финансовой безопасности предприятия (на материалах ОАО «Речицкий метизный завод») “ / М.Ю. Островская, М.И. Бухтик // ІІ Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Кременчук, 12 трав. 2021 р.) : у 2 ч. / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Кременчуц. льотний коледж. – Харків : ХНУВС, 2021. – Ч. 2. – 556 с.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

**ПРИЛОЖЕНИЕ А**

Приложение 1

 к национальному стандарту бухгалтерского учета и отчетности “Индивидуальная бухгалтерская отчетность” (утвержд. Постановлением Минфина 12.12.2016 № 104)

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС**

**31 декабря 2020 года**

|  |  |
| --- | --- |
| Организация | Открытое акционерное общество «Речицкий метизный завод» |
| Учетный номер плательщика | 40024166 |
| Вид экономической деятельности | Металлургия |
| Организационно-правовая форма | ОАО |
| Орган управления | ОАО – «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК » |
| Единица измерения | тыс. руб. |
| Адрес | г. Речица, ул. Фрунзе 2 |

|  |  |
| --- | --- |
| Дата утверждения |   |
| Дата отправки |   |
| Дата принятия |   |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Активы | Код строки | На 31 декабря 2020 г. | На 31 декабря 2019 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Основные средства | 110 |  80 674  |  83 835  |
| Нематериальные активы | 120 |  48  |  6  |
| Доходные вложения в материальные активы | 130 |  371  | 357  |
|  в том числе: |   |   |   |
|  инвестиционная недвижимость | 131 | 371  | 357  |
|  предметы финансовой аренды (лизинга) | 132 | - | - |
| прочие доходные вложения в материальные активы | 133 | - | - |
| Вложения в долгосрочные активы | 140 | 9 263  |  258  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 150 | 4 614  | 4 614  |
| Отложенные налоговые активы | 160 |  1 |  1  |
| Долгосрочная дебиторская задолженность | 170 | - | - |
| Прочие долгосрочные активы | 180 | - | - |
| **ИТОГО по разделу I** | **190** |  **95 163**  |  **89 196**  |
| **II. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
|  |
| (продолжение) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Запасы | 210 |  52 618  |  49 667  |
|  в том числе: |   |   |   |
| материалы | 211 |  31 559  |  25 177  |
| животные на выращивании и откорме | 212 | - | - |
|  незавершенное производство | 213 | 11 038  | 7 375  |
|  готовая продукция и товары | 214 |  9 989  |  16 485  |
|  товары отгруженные | 215 | 32  | 630  |
| прочие запасы | 216 | - | - |
| Долгосрочные активы, предназначенные для реализации | 220 | - |  |
| Расходы будущих периодов | 230 | 6 105  | - |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам | 240 |  793  | 384  |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 250 |  17 440  |  13 795 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 260 | 165 | 171 |
| Денежные средства и их эквиваленты | 270 |  7 518 |  1 902  |
| Прочие краткосрочные активы | 280 | - | - |
| **ИТОГО по разделу II** | **290** |  **84 639**  |  **65 919**  |
| **БАЛАНС** | **300** |  **179 802**  |  **155 115**  |
| **III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ** |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 |  19 210  |  19 210  |
| Неоплаченная часть уставного капитала | 420 | - | - |
| Собственные акции (доли в уставном капитале) | 430 | - | - |
| Резервный капитал | 440 | 77  | 77  |
| Добавочный капитал | 450 |  41 236 |  38 336  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 460 | (699)  | ( 1 910)  |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 470 | - | - |
| Целевое финансирование | 480 | - | - |
| **ИТОГО по разделу III** | **490** |  **59 824**  |  **55 713**  |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Долгосрочные кредиты и займы | 510 |  23543  |  14623  |
| Долгосрочные обязательства по лизинговым платежам | 520 | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | 530 |  1  |  1 |
| Доходы будущих периодов | 540 | 4  | 4  |
| Резервы предстоящих платежей | 550 |  19  |  16  |
| Прочие долгосрочные обязательства | 560 |  2613  |  1694  |
| **ИТОГО по разделу IV** | **590** | 26 180 | 16 341 |
|  |  |  |  |

 (продолжение)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Краткосрочные кредиты и займы | 610 | 44 249  | 30 791  |
| Краткосрочная часть долгосрочных обязательств | 620 |  10694  |  16272  |
| Краткосрочная кредиторская задолженность | 630 |  36 747  | 34 428 |
| в том числе: |   |   |   |
| поставщикам, подрядчикам, исполнителям | 631 |  18 977  |  15 743 |
| по авансам полученным | 632 |  10 598  |  11 908  |
| по налогам и сборам | 633 | 749 | 196 |
| по социальному страхованию и обеспечению | 634 |  308  | 401  |
| по оплате труда | 635 |  1 275  | 940 |
| по лизинговым платежам | 636 | - | - |
| собственнику имущества (учредителям, участникам) | 637 | 2 324  | 2 789  |
| прочим кредиторам | 638 | 2 516 | 2 451 |
| Обязательства, предназначенные для реализации | 640 | - | - |
| Доходы будущих периодов | 650 | - | - |
| Резервы предстоящих платежей | 660 | 2 108  | 1 570  |
| Прочие краткосрочные обязательства | 670 | - | - |
| **ИТОГО по разделу V** | **690** |  **93 798**  | **83 061** |
| **БАЛАНС** | **700** |  **179 802**  |  **155 115**  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Руководитель |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |  |  |  |  |
| Главный бухгалтер  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |   |   |   |   |
| 9 марта 2021 г. |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Б**

Приложение 1

 к национальному стандарту бухгалтерского учета и отчетности “Индивидуальная бухгалтерская отчетность” (утвержд. Постановлением Минфина 12.12.2016 № 104)

**БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС**

**31 декабря 2019 года**

|  |  |
| --- | --- |
| Организация | Открытое акционерное общество «Речицкий метизный завод» |
| Учетный номер плательщика | 40024166 |
| Вид экономической деятельности | Металлургия |
| Организационно-правовая форма | ОАО |
| Орган управления | ОАО – «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК » |
| Единица измерения | тыс. руб. |
| Адрес | г. Речица, ул. Фрунзе 2 |

|  |  |
| --- | --- |
| Дата утверждения |   |
| Дата отправки |   |
| Дата принятия |   |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Активы | Код строки | На 31 декабря 2019 г. | На 31 декабря 2018 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| **I. ДОЛГОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Основные средства | 110 |  83 835  |  78 574  |
| Нематериальные активы | 120 |  6  |  9  |
| Доходные вложения в материальные активы | 130 |  357  | 330  |
|  в том числе: |   |   |   |
|  инвестиционная недвижимость | 131 | 357  | 330 |
|  предметы финансовой аренды (лизинга) | 132 | - | - |
| прочие доходные вложения в материальные активы | 133 | - | - |
| Вложения в долгосрочные активы | 140 | 248  |  3031  |
| Долгосрочные финансовые вложения | 150 | 4 614  | 4 614  |
| Отложенные налоговые активы | 160 |  1 |  1  |
| Долгосрочная дебиторская задолженность | 170 | - | - |
| Прочие долгосрочные активы | 180 | 125 | 45 |
| **ИТОГО по разделу I** | **190** |  **89 186**  |  **86 604**  |
| **II. КРАТКОСРОЧНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
|  |
|  |
| (продолжение) |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Запасы | 210 |  49 660  |  45 970  |
|  в том числе: |   |   |   |
| материалы | 211 |  25 170 |  24 812  |
| животные на выращивании и откорме | 212 | - | - |
|  незавершенное производство | 213 | 7 375 | 10 546 |
|  готовая продукция и товары | 214 |  16 485 |  10 013  |
|  товары отгруженные | 215 | 630  | 599  |
| прочие запасы | 216 | - | - |
| Долгосрочные активы, предназначенные для реализации | 220 | - |  |
| Расходы будущих периодов | 230 | - | - |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным товарам, работам, услугам | 240 |  384  | 458  |
| Краткосрочная дебиторская задолженность | 250 |  13 795  |  13 967 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 260 | 171 | - |
| Денежные средства и их эквиваленты | 270 |  1 902 |  2 505  |
| Прочие краткосрочные активы | 280 | - | - |
| **ИТОГО по разделу II** | **290** |  **65 912**  |  **62 900**  |
| **БАЛАНС** | **300** |  **155 098**  |  **149 504**  |
| **III. СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ** |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 |  19 210  |  19 210  |
| Неоплаченная часть уставного капитала | 420 | - | - |
| Собственные акции (доли в уставном капитале) | 430 | - | - |
| Резервный капитал | 440 | 77  | 75 |
| Добавочный капитал | 450 |  38 336 |  34 269  |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 460 | (1 913)  | ( 578)  |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 470 | - | - |
| Целевое финансирование | 480 | - | - |
| **ИТОГО по разделу III** | **490** |  **55 710**  |  **52 976**  |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Долгосрочные кредиты и займы | 510 |  14623  |  13294  |
| Долгосрочные обязательства по лизинговым платежам | 520 | - | - |
| Отложенные налоговые обязательства | 530 |  4  |  7 |
| Доходы будущих периодов | 540 | 4  | 4  |
| Резервы предстоящих платежей | 550 |  16  |  14  |
| Прочие долгосрочные обязательства | 560 |  1 694  |  94  |
| **ИТОГО по разделу IV** | **590** | **16 341** | **13 413** |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Краткосрочные кредиты и займы | 610 | 30 791  | 24 857  |
| Краткосрочная часть долгосрочных обязательств | 620 |  16272  |  11537  |
| Краткосрочная кредиторская задолженность | **630** |  **34 414**  | **45 370** |
| в том числе: |   |   |   |
| поставщикам, подрядчикам, исполнителям | 631 |  15 738  |  29 127 |

 (продолжение)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| по авансам полученным | 632 |  11 908  |  9 781  |
| по налогам и сборам | 633 | 187 | 799 |
| по социальному страхованию и обеспечению | 634 |  401  | 352 |
| по оплате труда | 635 |  940  | 826 |
| по лизинговым платежам | 636 | - | - |
| собственнику имущества (учредителям, участникам) | 637 | 2 789  | 2 088  |
| прочим кредиторам | 638 | 2 451 | 2 397 |
| Обязательства, предназначенные для реализации | 640 | - | - |
| Доходы будущих периодов | 650 | - | - |
| Резервы предстоящих платежей | 660 | 1 570  | 1 351  |
| Прочие краткосрочные обязательства | 670 | - | - |
| **ИТОГО по разделу V** | **690** |  **83 047**  | **83 115** |
| **БАЛАНС** | **700** |  **155 098**  |  **149 504**  |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Руководитель |   |   |   |   |   |   |   |   |
|  |  |  | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |  |  |  |  |
| Главный бухгалтер  |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |   |   |   |   |
| 16 марта 2020 г. |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

**ПРИЛОЖЕНИЕ В**

 Приложение 2

 к Национальному стандарту бухгалтерского учета и

отчетности “Индивидуальная бухгалтерская отчетность”

(утвержд. Постановлением Минфина 12.12.2016 № 104)

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ**

**За январь-декабрь 2020 г.**

|  |  |
| --- | --- |
| Организация | Открытое акционерное общество «Речицкий метизный завод» |
| Учетный номер плательщика | 40024166 |
| Вид экономической деятельности | Металлургия |
| Организационно-правовая форма | ОАО |
| Орган управления | ОАО – «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК » |
| Единица измерения | тыс. руб. |
| Адрес | г. Речица, ул. Фрунзе 2 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Код строки | За январь-декабрь 2020 г. | За январь-декабрь 2019 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг | 010 |  268 420  |  244 170  |
| Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг | 020 | (234 847)  | (226 961)  |
| Валовая прибыль (010-020) | **030** |  **33 573**  |  **17 209**  |
| Управленческие расходы | 040 | (9 282)  | (8 086)  |
| Расходы на реализацию | 050 | (1 140) | (1 011) |
| Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг (030-040-050) | **060** |  **23 151**  |  **8 112**  |
| Прочие доходы по текущей деятельности | 070 | 7 102  | 9 838  |
| Прочие расходы по текущей деятельности | 080 | (11 795) | (14 210) |
| Прибыль (убыток) от текущей деятельности (±060+070-080) | **090** |  **18 458**  |  **3 740**  |
| Доходы по инвестиционной деятельности | **100** |  **194**  |  **153**  |
|  в том числе: |   |   |   |
|  доходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов | 101 |  24  | 38  |
|  доходы от участия в уставном капитале других организаций | 102 | - | - |
|  проценты к получению | 103 | 121  | 61  |
| прочие доходы по инвестиционной деятельности | 104 |  49  |  54  |
| Расходы по инвестиционной деятельности | **110** | **(30)** |  **(38)**  |
|  в том числе: |   |   |   |
| расходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов | 111 | (11) | (16)  |

 (продолжение)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| прочие расходы по инвестиционной деятельности | 112 |  (19)  |  (22)  |
| Доходы по финансовой деятельности | **120** |  **38 154**  |  **15 138**  |
| в том числе: |   |   |   |
|  курсовые разницы от пересчета активов и обязательств | 121 |  38 154  |  15 138  |
| прочие доходы по финансовой деятельности | 122 | - | - |
| Расходы по финансовой деятельности | **130** | **(55 526)** | **(18 359)** |
|  в том числе: |   |   |   |
| проценты к уплате | 131 | (4 709) | (3 771) |
|  курсовые разницы от пересчета активов и обязательств | 132 | (50 817) | (14 588) |
|  прочие расходы по финансовой деятельности | 133 | - | - |
| Иные доходы и расходы | **140** | **(17 208)** | **(3 106)** |
| Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности (100-110+120-130±140) | **150** | **1 250** | **634** |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (±090±150) | 160 | - |  (178)  |
| Налог на прибыль | 170 | - | - |
| Изменение отложенных налоговых активов | 180 | 3  |  3  |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 190 | - | - |
| Прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли (дохода) | 200 | - | - |
| Чистая прибыль (убыток) (±160-170±180±190-200) | **210** |  **1 253**  |  **459**  |
| Результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) | 220 | 2 999 |  4 089 |
| Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) | 230 | - | - |
| Совокупная прибыль (убыток) (±210±220±230) | **240** |  **4 252**  |  **4 548**  |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию | 250 |  1  | - |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию | 260 | - | - |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Руководитель |   |   |   |   |
|  |  |  | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |
| Главный бухгалтер  |   |   |   |   |
|   |   |   | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |
|  9 марта 2021 г. |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |

**ПРИЛОЖЕНИЕ Г**

 Приложение 2

 к Национальному стандарту бухгалтерского учета и

отчетности “Индивидуальная бухгалтерская отчетность”

(утвержд. Постановлением Минфина 12.12.2016 № 104)

**ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ**

**За январь-декабрь 2019 г.**

|  |  |
| --- | --- |
| Организация | Открытое акционерное общество «Речицкий метизный завод» |
| Учетный номер плательщика | 40024166 |
| Вид экономической деятельности | Металлургия |
| Организационно-правовая форма | ОАО |
| Орган управления | ОАО – «БМЗ – управляющая компания холдинга БМК » |
| Единица измерения | тыс. руб. |
| Адрес | г. Речица, ул. Фрунзе 2 |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателей | Код строки | За январь-декабрь 2019 г. | За январь-декабрь 2018 г. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка от реализации продукции, товаров, работ, услуг | 010 |  244 170  |  254 141  |
| Себестоимость реализованной продукции, товаров, работ, услуг | 020 | (226 950) | (222 248) |
| Валовая прибыль (010-020) | **030** |  **17 220**  |  **31 893**  |
| Управленческие расходы | 040 | (8 086) | (7 345) |
| Расходы на реализацию | 050 | (1 011) | (1 000) |
| Прибыль (убыток) от реализации продукции, товаров, работ, услуг (030-040-050) | **060** |  **8 123**  |  **23 548**  |
| Прочие доходы по текущей деятельности | 070 | 9 838 | 24 283 |
| Прочие расходы по текущей деятельности | 080 | (14 220) | (26 878) |
| Прибыль (убыток) от текущей деятельности (±060+070-080) | **090** |  **3 741**  |  **20 953**  |
| Доходы по инвестиционной деятельности | **100** |  **153**  |  **164**  |
|  в том числе: |   |   |   |
|  доходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов | 101 |  38 | 30 |
|  доходы от участия в уставном капитале других организаций | 102 | - | - |
|  проценты к получению | 103 | 61 | 63 |
| прочие доходы по инвестиционной деятельности | 104 |  54  |  71  |
| Расходы по инвестиционной деятельности | **110** | **(32)** |  **(47)**  |
|  в том числе: |   |   |   |
| расходы от выбытия основных средств, нематериальных активов и других долгосрочных активов | 111 | (16) | (25)  |

 (продолжение)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| прочие расходы по инвестиционной деятельности | 112 |  (16)  |  (22)  |
| Доходы по финансовой деятельности | **120** |  **15 138**  |  **17 964**  |
| в том числе: |   |   |   |
|  курсовые разницы от пересчета активов и обязательств | 121 |  15 138  |  17 964  |
| прочие доходы по финансовой деятельности | 122 | - | - |
| Расходы по финансовой деятельности | **130** | **(18 359)** | **(27 369)** |
|  в том числе: |   |   |   |
| проценты к уплате | 131 | (3 771) | (4 404) |
|  курсовые разницы от пересчета активов и обязательств | 132 | (14 588) | (22 965) |
|  прочие расходы по финансовой деятельности | 133 | - | - |
| Иные доходы и расходы | **140** | **(3 100)** | **(9 288)** |
| Прибыль (убыток) от инвестиционной, финансовой и иной деятельности (100-110+120-130±140) | **150** | **641** | **11 665** |
| Прибыль (убыток) до налогообложения (±090±150) | 160 | (175) |  (3 013)  |
| Налог на прибыль | 170 | - | - |
| Изменение отложенных налоговых активов | 180 | 3  |  468  |
| Изменение отложенных налоговых обязательств | 190 | - | - |
| Прочие налоги и сборы, исчисляемые из прибыли (дохода) | 200 | - | - |
| Чистая прибыль (убыток) (±160-170±180±190-200) | **210** |  **469**  |  **9 120**  |
| Результат от переоценки долгосрочных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) | 220 | 4 089 |  5 408 |
| Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) | 230 | - | - |
| Совокупная прибыль (убыток) (±210±220±230) | **240** |  **4 558**  |  **14 528**  |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию | 250 | - | 9 |
| Разводненная прибыль (убыток) на акцию | 260 | - | - |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Руководитель |   |   |   |   |
|  |  |  | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |
| Главный бухгалтер  |   |   |   |   |
|   |   |   | *(подпись)* |  | *(инициалы, фамилия)* |
|  18 марта 2020 г. |   |   |   |   |   |   |   |   |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |