**Прикамский социальный институт**

**Курсовая работа**

**Формирование и использование прибыли**

**Содержание**

Введение

1. Теоретические и правовые элементы формирования и использования прибыли

1.1 Понятие, функции и виды прибыли

1.2 Источники получения и формирование прибыли

1.3 Распределение прибыли

1.4 Налог на прибыль организации

2. Практическая часть

2.1 Характеристика ЗАО «Сталепромышленная компания»

2.2 Формирование прибыли ЗАО «Сталепромышленная компания»

2.3 Использование прибыли на ЗАО «Сталепромышленная компания»

3. Рекомендации по увеличению прибыли на ЗАО «Сталепромышленная компания»

Заключение

Список литературы

# Введение

К основным обобщающим показателям эффективности деятельности предприятия относится прибыль. Повышение уровня прибыли указывает об улучшении использования производственных и финансовых ресурсов, и о получении добавочных источников инвестиций для последующего развития.

Прибыль – это доход предприятия, получаемый от производства и реализации продукции, оказания различных услуг, операций с ценными бумагами, выполнения работ промышленного характера и другие. В этом показатели отражаются все стороны финансовой и производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому прибыль является конечный, оценочный показатель. Для предприятия значение прибыли велико, так как она является одним из основных собственных финансовых ресурсов предприятия.

На данный момент тема прибыли очень актуальна, так как финансовое положение предприятий зависит от прибыли, кроме того, за счет оплат из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, местных и региональных органов власти.

Так же прибыль является одной из сложных экономических категорий. Изучив формирования прибыли и источники получения прибыли можно решить проблемы связанные с прибылью. Например, увеличить достижение конечных результатов при наименьших затратах, эффективность и ответственность трудового коллектива.

Объектом исследования данной курсовой работы является финансово-хозяйственная деятельность ЗАО «Сталепромысленная компания». Предметом исследования является формирование и использование прибыли данного предприятия.

Цель курсовой работы: изучение прибыли, ее роли в деятельности предприятия и разработка предложений по увеличению прибыли предприятия.

При этом ставятся следующие задачи: изучение понятия, видов и функций прибыли, исследование источников получения, формирования и использование прибыли, а так же рассмотрение статей законодательной базы по налогообложению прибыли.

# Теоретические и правовые элементы формирования и использования прибыли

## Понятие, функции и виды прибыли

Прибыль как экономическая категория представляет собой чистый доход, созданный прибавочным трудом.

На величину прибыли хозяйствующего субъекта оказывать влияние факторы, связанные с его производственной деятельностью и носящие объективный характер, и объективные, не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта.

Субъективные факторы включают: организационно технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность выпускаемой продукции, степень производительности труда, расхода на производство и реализацию продукции, уровень цен на готовую продукцию.

К объективным факторам относятся: уровень цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, конъюнктуру рынка. [3, С. 96-97]

Прибыли присущи три функции:

* 1. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельностипредприятия. Наличие прибыли на предприятии означает,что полученные доходы превышают все расходы, связанныес его деятельностью. Но все аспекты деятельностипредприятия с помощью прибыли оценить невозможно.Такого универсального показателя и не может быть.Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятияиспользуется система показателей. Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.
  2. Прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль являетсяодновременно не только финансовым результатом, но иосновным элементом финансовых ресурсов предприятия.Поэтому предприятие заинтересовано в получениимаксимальной прибыли, так как доля чистой прибыли,оставшейся в распоряжении предприятия после уплатыналогов и других обязательных платежей, должна бытьдостаточной для финансирования производственнойдеятельности, научно-технического и социального развитияпредприятия, материального поощрения работников.
  3. Прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду сдругими доходными поступлениями используется дляфинансирования удовлетворения совместныхобщественных потребностей, обеспечения выполнениягосударством своих функций, государственныхинвестиционных, производственных, научно-технических исоциальных программ. [5, С. 201-202]

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под экономической прибылью – понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками.

В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. Нормальная прибыль предпринимателя - это минимальная плата, необходимая, что бы удержать предпринимательский талант.

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов и внешними издержками.

На счете прибылей и убытков финансовые результаты деятельности предприятия отражаются в двух формах:

1.как результаты (прибыль или убыток) от реализации продукции, работ, услуг, материалов и иного имущества, с предварительным выявлением их на отдельных счетах реализации;

2.как результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации, так называемые внереализационные доходы (прибыли) и потери (убытки).

Внереализационные доходы и потери прямо отражаются по кредиту и дебету счета «Прибылей и убытков» без предварительной записи на каких-либо других счетах.

В бухгалтерском учете выделяют пять видов (этапов) прибыли: валовая прибыль,  прибыль (убыток) от продаж, прибыль (убыток) до налогообложения, прибыль (убыток) от обычной деятельности,  чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчетного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг (1.1). Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности. Валовую прибыль рассчитывают по формуле

П*вал* = ВР – С, (1.1)

где     ВР – выручка от реализации;

С – себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг.

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

Ппр = Пвал – Ру – Рк

где    Ру – расходы на управление;

Рк– коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

П*дно* = П*пр* ± С*одр* ± С*вдр*

где    Содр *–* операционные доходы и расходы;

Свдр *–* внереализационные доходы и расходы.

В число операционных доходов включают поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы – это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

К внереализационными расходами относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет, признанные в отчетном году; суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных  аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды):

Н*од* = П*дно* – Н

где    Н – сумма налогов.

Чистая прибыль– это прибыль от обычной деятельности с учетом чрезвычайных доходов и расходов:

П*ч* = Под ± Чдр

где    Чдр *–* чрезвычайные доходы и расходы.

Чрезвычайными доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие  как  последствия  чрезвычайных  обстоятельств  хозяйственной  деятельности  (стихийного  бедствия,  пожара,  аварии,  национализации имущества и т. п.). [8]

## Источники получения и формирование прибыли

Для большинства предприятий основной источник прибыли связан с его производственной и предпринимательской деятельностью. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства к постоянно меняющейся конъюнктуре. Величина прибыли зависит от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным или высоким спросом); от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.); от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); от снижения издержек производства.

Кроме производственной и предпринимательской деятельности источником образования прибыли предприятия может быть его монопольное положение по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Этот источник поддерживается за счет постоянного совершенствования технологии, обновления выпускаемой продукции, обеспечения ее конкурентоспособности.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическими санкциями и др.). [8]

В процессе формирования прибыли отражаются все стороны производственно-хозяйственной деятельности предприятия: уровень использования основных и оборотных средств (капитала), технологии, организации производства и труда. Абсолютная величина прибыли показывает результаты снижения себестоимости и рост объема реализованной продукции. [4, С. 96]

Механизм формирования прибыли – прибыль формируется путем сложения поступлений доходов поступивших на предприятие, и вычета из них соответствующих расходов и отчислений.

Расчет прибыли и отчислений из прибыли производится следующим способом:

1. выручка от продажи товаров продукции, работ услуг;
2. налог на добавочную стоимость - косвенный налог, форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, которая создается на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации;
3. акцизы - один из видов косвенного налога, устанавливаемый преимущественно на предметы массового потребления (табак, вино и др.)
4. иные обязательные платежи из выручки;
5. выручка нетто от продажи;
6. себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг;
7. Валовая прибыль - разница между выручкой от реализации товара и себестоимостью реализованной продукции. Исчисляется до вычета расходов, начисления заработной платы, налогов и процентных платежей.
8. Коммерческие расходы;
9. Управленческие расходы;
10. Прибыль от продаж;
11. Сальдо операционных доходов-расходов;
12. Сальдо внереализационных доходов-расходов;
13. Убытки прошлых лет;
14. Прибыль (убыток) до налогообложения – балансовая прибыль; отложенные налоговые активы
15. Отложенные налоговые обязательства
16. Текущий налог на прибыль (14×ставка налога, сейчас 20%)
17. Чистая прибыль - часть балансовой прибыли предприятия, остающаяся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет. Чистая прибыль используется для увеличения оборотных средств предприятия, формирования фондов и резервов, и реинвестиций в производство.

## Распределение прибыли

При распределении прибыли исходят из следующих принципов:

1. первоочередное выполнение финансовых обязательств перед бюджетом;
2. прибыль, оставшаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, распределяется на накопление и потребление в соответствии с экономически обоснованными пропорциями. Ориентиром для установления соотношения между накоплением и потреблением должны быть состояние производственных фондов и конкурентоспособность выпускаемой продукции. В процессе распределения чистой прибыли хозяйствующий субъект вправе самостоятельно определить способ распределения прибыли.

Распределение чистой прибыли может быть осуществлено посредством образования специальных фондов: фонда накопления, фонда потребления и резервных фондов либо путем непосредственного распределения чистой прибыли по отдельным направлениям. В первом случае хозяйствующий субъект должен дополнительно составить сметы расходования фондов потребления и накопления в виде дополнения к финансовому плану. Во втором случае распределение прибыли отражается в финансовом плане.

Фонд накопления используется на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, разработку и освоение новых видов продукции, технологических процессов, на затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией, погашение долгосрочных ссуд и уплату процентов по ним, уплату процентов по краткосрочным ссудам сверх сумм, относимых на себестоимость продукции, прирост оборотных средств, затраты на проведение природоохранных мероприятий, взносы в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других организаций, взносы союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит хозяйствующий субъект и др.

Фонд потребления используется на социальное развитие и социальные нужды. За счет него финансируются расходы по эксплуатации объектов социально-бытового назначения, находящиеся на балансе хозяйствующего субъекта, строительство объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, осуществляется выплата премий за выполнение особо важных производственных заданий, оказание материальной помощи, надбавок к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых и буфетах и т. п. [3, С. 98]

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

Принципы распределения прибылиможно сформулировать следующим образом:

1. прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;
2. прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;
3. величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;
4. прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь, направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части – на потребление.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, т.е. прибыль, оставшаяся в распоряжениипредприятия после уплаты налогов и других обязательныхплатежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые вбюджет и некоторые внебюджетные фонды.В современных условиях хозяйствования государствоне устанавливает каких-либо нормативов распределенияприбыли, но через порядок предоставления налоговых льготстимулирует направление прибыли на капитальныевложения производственного и непроизводственногохарактера, на благотворительные цели, финансированиеприродоохранных мероприятий, расходов по содержаниюобъектов и учреждений социальной сферы и др.

Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая, характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в последующие годы направлен для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат. Распределение прибыли предприятия в общем виде представлено на рисунке 1.

Распределение и использование прибыли товариществ и акционерных обществ имеют свои особенности, обусловленные организационно-правовой формой этих предприятий. [5, С. 216-217]



Рисунок 1. Распределение прибыли предприятия

## Налог на прибыль организации

Налог на прибыль - прямой налог, взимаемый с прибыли организации (предприятия, банка, страховой компании и т. д.). Прибыль как налога, определяется как доход от деятельности компании за минусом суммы установленных вычетов и скидок.

Налог на прибыль предприятий действует с 1 января 1992 г. Он регулируется Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций». В данной время налог на прибыль предприятий регулируется главой 25 НКРФ «Налог на прибыль организаций» в редакции, действующей с 03.09.2010

Базовая ставка равна 20 % (до 1 января 2009 года составлял 24 %): 2 %  — поступает в федеральный бюджет, 18 % — поступает в бюджеты субъектов Российской Федерации.

Прибыль для российского налогообложения определяется согласно Налоговому кодексу РФ. Бухгалтерская прибыль и прибыль для целей налогообложения часто не совпадают из-за разницы в методах определения прибыли.

Прибыль:

1. для российских организаций — полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.
2. для иностранных организаций, осуществляющих деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства, — полученные через эти постоянные представительства доходы, уменьшенные на величину произведенных этими постоянными представительствами расходов
3. для иных иностранных организаций — доходы, полученные от источников в Российской Федерации.

Процедура определения доходов и расходов, определяется Налоговым Кодексом и часто отличается от процедуры определения доходов и расходов, принятой в российском бухгалтерском учете. В связи с этим на российских предприятиях приходится вести два учета — налоговый и бухгалтерский (иногда к ним прибавляется еще и третий — управленческий).

Согласно ст. 246 Кодекса налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются все российские организации.

В соответствии с п.1 ст. 289 Кодекса налогоплательщики независимо от наличия у них обязанности по уплате налога и (или) авансовых платежей по налогу, особенностей исчисления и уплаты налога обязаны по истечении каждого отчетного и налогового периода представлять в налоговые органы по месту своего нахождения и месту нахождения каждого обособленного подразделения соответствующие налоговые декларации в порядке, определенном настоящей статьей.

Налогоплательщики по итогам отчетного периода представляют налоговые декларации упрощенной формы. Некоммерческие организации, у которых не возникает обязательств по уплате налога, представляют налоговую декларацию по упрощенной форме по истечении налогового периода (п. 2 ст. 289 Кодекса).

Налоговые декларации по налогу на прибыль представляются по итогам отчетного периода не позднее 28 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода (I квартала, I полугодия, 9 месяцев), по итогам налогового периода — не позднее 28 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом (годом) (п. 3, п. 4 ст. 289 Кодекса).

Налогоплательщики, исчисляющие суммы ежемесячных авансовых платежей по фактически полученной прибыли, представляют налоговые декларации не позднее 28 календарных дней со дня окончания отчетного периода (1, 2, 3, 4…11 месяцев). [1]

# 2. Практическая часть

## Характеристика ЗАО «Сталепромышленная компания»

Сталепромышленная компания (СПК) — одна из крупнейших независимых компаний, осуществляющая поставки металлопроката на рынки России и стран СНГ. Компания занимается оптовой и розничной торговлей металлопрокатом, а также развивает производственное направление: осуществляет переработку металла и производство различных профилей.

Сталепромышленная компания работает на рынке металлоторговли России с 1991 года. Компания была создана друзьями из одного стройотряда. Сегодня СПК представляет собой вертикально интегрированную дивизиональную сеть предприятий, осуществляющих переработку и поставку металлопроката на рынки России и Казахстана. Управляющая компания находится в Екатеринбурге.

С 2001 года Сталепромышленная компания является членом Российского союза поставщиков металлопродукции (РСПМ) и по оценкам журнала Forbes входит в число 200 крупнейших компаний России.

Общая численность сотрудников компании составляет 2380 человек.

На долю Сталепромышленной компании приходится 5% рынка металлопотребления в России.

На складах Сталепромышленной компании постоянно находится в общей сложности 150 000 тонн металлопродукции, более 10 000 наименованмй и типоразмеров.

Компания имеет 248 600 кв. м. складских площадей, из них 108 000 кв. м. — крытые складские комплексы; 136 объектов промышленной недвижимости; 40 земельных участков.

Значительная часть складских и офисных помещений находится в собственности компании.

Основными поставщиками Компании являются крупнейшие металлургические комбинаты России и стран СНГ, в их числе: ММК, НЛМК, НТМК, ЗСМК, НСММЗ, Северсталь, МЕЧЕЛ, ПНТЗ, СТЗ, ЧМЗ, Митал Стил. Относительная независимость от поставщиков позволяет Компании оптимизировать логистику поставок и объединять доставку заказов в различные регионы в пулы для минимизации издержек.

Металлоторговля одна из первых реагирует на кризисные явления в реальной экономике. Кризис неплатежей ведет к замедлению темпов строительства и потребления проката в стройкомплексе. Металлотрейдеры, не получая заказов на поставку металлопродукции для строительства, сокращают закупки у производителей, металлургических комбинатов – дальше по нарастающей, как снежный ком. В этой связи металлоторговлю можно сравнить с барометром, чутким прибором экономической активности.

Филиалы и представительства Компании функционируют практически во всех субъектах федерации, в 77 городах России и зарубежья.

Пермь, не исключение.

**Сталепромышленная компания – Пермь – одно из крупных предприятий Пермского края,** работающее на рынке металлопроката с октября 1996 года. Компания является филиалом Сталепромышленной компании – одной из крупнейшей в России и странах СНГ независимой металлоторговой компании, осуществляющей оптовую и розничную торговлю металлопрокатом, переработку металлопроката: производство и сервисные услуги. По данным журнала "Металлоснабжение и сбыт" Сталепромышленная компания входит в первую тройку в номинации "Лучший российский металлоторговец сортового проката" и c 2000 года занимает первые места в номинации "Универсальный поставщик металлопроката".

**Ассортимент предлагаемой продукции составляет порядка 1500 типо-сорто-размеров.** Ежедневно на металлобазе СПК хранится около 7 000 тонн металлопроката, который составляет:

1. **листовой прокат** (холоднокатаный, горячекатаный, оцинкованный, нержавеющий, из легированных сталей);
2. **трубы** (водогазопроводные, электросварные, бесшовные, профильные, оцинкованные, нержавеющие);
3. **сортовой прокат** (арматура, балка, уголок равнополочный и неравнополочный, уголок низколегированный, квадрат, круг, швеллер, швеллер низколегированный, шестигранник, полоса);
4. **профнастил** (оцинкованный и с полимерным покрытием);
5. **метизы, электроды, сетка** (рабица, кладочная, дорожная);
6. **сварная балка** (размеры с 60Ш по 100Ш);
7. **просечно-вытяжной лист** (толщина 4-6 мм, длина 2000-3500 мм, ширина до 1250 мм, возможно изготовление по согласованию с заказчиком листов нестандартной толщины и любого раскроя);
8. **металлочерепица, профнастил, сайдинг**;
9. **нержавеющий прокат** (лист, пруток, трубы).

**Крытые склады металлобазы Сталепромышленной компании** занимают более 5 700 м. кв, что гарантирует отличное качество продукции в любое время года. Транспортно-складская логистика обеспечивает быструю и качественную отгрузку металлопроката.

**СПК предоставляет своим клиентам широкий спектр сервисных услуг:**

1. Формирование и комплектация сборных заказов.
2. Оформление предварительного заказа на конкретные сроки.
3. Первичная обработка металлопроката в соответствии с пожеланиями заказчика.
4. Резка металлопроката в размер заказчика (гильотина, ленточная пила, механизированная газовая резка, абразивно-отрезной станок).
5. Протяжка из бухт в прутки круга и арматуры.
6. Изготовление металлоконструкций по техническому заданию клиента.
7. Хранение металлопроката на складе СПК.
8. Доставка продукции потребителю автомобильным и железнодорожным транспортом, а также контейнерами.

Фирма гарантирует высокий уровень сервиса и качества предоставляемых услуг, подтвержденный работой в сфере металлоторговли.

Сталепромышленная компания предлагает своим клиентам **разнообразные варианты сотрудничества.** Это могут быть как разовые покупки любых партий металлопроката, так и комплексное обслуживание предприятий.

**Каждому клиенту обеспечивается индивидуальный подход** в работе. **Гибкая система скидок** построена таким образом, чтобы покупатель получил максимальную выгоду от работы со Сталепромышленной компанией.

Компания предлагает своим клиентам полный комплекс услуг по **таможенному оформлению** и отправке груза любым транспортом: автомобильным, железнодорожным, а также контейнерными перевозками.

Предусмотрены **различные варианты оплаты металлопроката клиентами:** наличный и безналичный расчет, отсрочка платежа, вексель.

**Металлокомфорт Сталепромышленной компании** – это индивидуальный комплексный подход к каждому покупателю, который освобождает его от лишних забот по снабжению металлопрокатом производства и обеспечивает, в полном смысле слова, комфорт при работе со Сталепромышленной компанией.

Составляющие **металлокомфорта**, обеспечивающие экономическую выгоду для потребителя:

1. обеспечение в одном месте широкого ассортимента за счет оптимизации ассортиментного портфеля компании с учетом интересов потребителей в каждом регионе, где работает СПК;
2. сокращение складских запасов у клиента за счет гарантии выполнения плановых поставок;
3. обеспечение надежного и эффективного снабжения за счет индивидуального подхода к каждому покупателю с предоставлением профессионального персонального менеджера (консультации, планирование поставок, сопровождение заявок).
4. сокращение затрат на содержание участков по первичной обработке проката у клиента за счет предоставления различных видов резки, правки, профилирования в СПК;
5. сокращение затрат на содержание автопарка и организацию доставки, за счет получения дополнительных сервисных услуг (упаковка, доставка);
6. выпуск клиентом конкурентоспособной продукции за счет использования сырья необходимого качество по оптимальным ценам.

* Сталепромышленная компания ставит перед собой следующие стратегические цели:

1. Удержание ведущих позиций на российском рынке металлоторговли с целевым ориентиром по обороту на уровне не менее 3,5 млн.т. в год к 2015 г.
2. Повышение экономической эффективности бизнеса за счет развития сервисной составляющей.
3. Формирование эффективной структуры управления производственными бизнес-единицами.
4. Диверсификация бизнеса за счет освоения более доходных производственных направлений.

Реализация стратегии Сталепромышленной кампании предполагает выполнение следующих стратегических задач:

1. Расширение географии присутствия филиальной сети СПК, включающей торговые представительства, сервисные металлосклады и металлоцентры. По состоянию на 01.04.07 г. сеть СПК функционировала в 66 городах РФ и Казахстана и до 2015 г. планируется дополнительное открытие не менее 11 сервисных складов в Москве, Санкт-Петербурге, Ростове, Краснодаре, Иркутске, Чите, Улан-Удэ, Хабаровске, Якутске, Астане и Алма-Ата.
2. Развитие сервисной составляющей услуг металлоторговли. Данное направление деятельности предполагает усиление контроля за эффективностью бизнеса по предоставлению услуг (резка металла, упаковка и доставка продукции клиенту). Менеджмент СПК планирует провести дооснащение крупнейших складских помещений СПК более производительным оборудованием, выстроить систему сбыта и расширить номенклатуру предоставляемых услуг, а также создать собственную логистическую компанию, парк которой будет насчитывать не менее 250 автотранспортных средств.
3. Развитие производственного направления. В рамках данной задачи менеджмент СПК планирует реализовать проект по созданию 10 листовых и арматурных сервисных металлоцентров (в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Красноярске, Новосибирске, крупнейших городах Южного и Дальневосточного федеральных округов РФ, а также Астане и Алма-Ата), который позволит расширить ассортимент выпускаемой продукции. Металлоцентры будут укомплектованы производственными линиями продольной и поперечной резки листа, а также оборудованием для производства арматурных сеток и каркасов для заказчиков строительного сектора.
4. Реформирование юридической структуры СПК с целью повышения прозрачности и качества корпоративного управления.

Конкурентные преимущества:

1. **Развитая филиальная сеть**

Филиальная сеть СПК представлена во всех федеральных округах РФ, а также в Казахстане и является одной из крупнейших сетей металлотрейдеров в РФ. Территориальная близость к клиенту, а также экономия на транспортных издержках в случае организации доставки собственными силами в рамках сервисного обслуживания заказчика являются ключевыми факторами наращивание клиентской базы СПК.

1. **Наличие собственных производственных площадок**

Наличие собственных производственных мощностей, позволяющих осуществлять резку и сварку металла под потребности заказчика позволяют СПК предлагать своим клиентам максимум индивидуальных сервисных решений. Кроме того, в условиях жесткой ценовой политики поставщиков рост доли продаж продуктов с более высокой добавленной стоимостью обеспечивает устойчивость бизнеса СПК.

1. **Крупнейший независимый металлотрейдер**

СПК является одним из крупнейших металлотрейдеров в РФ. Размещение на металлургических комбинатах крупных партий заказов позволяет СПК получать выгодные ценовые условия по сравнению с региональными компаниями.

1. **Широкий ассортимент реализуемой продукции**

Ассортимент реализуемой СПК продукции включает около 10 тыс. позиций. Широкая номенклатура предлагаемой металлопродукции в сочетании с возможностью формирования сборных партий в среднем до 20 позиций, в том числе небольшого размера позволяют СПК предлагать оптимальные производственные решения для заказчика.

1. **Планомерное развитие** инфраструктуры и внешних связей Сталепромышленной компании позволило занять устойчивую позицию на рынке металлоторговли и фактически стать прямым связующим звеном между производителем металлопродукции и конечным потребителем.
2. Основными поставщиками Сталепромышленной компании являются **ведущие отечественные и зарубежные металлургические холдинги. [9]**

## Анализ финансового состояния ЗАО «Сталепромышленная компания»

Прежде чем начать анализ распределения и использования прибыли на ЗАО «Сталепромышленная компания», определим финансового состояния и финансовых результаты деятельности предприятия. Для этого нужно изучить важнейшие источники информации: «Бухгалтерский баланс» (Приложение 1), а также «Отчет о прибылях и убытках» (Приложение 2).

Таблица 2.1 - Коэффициенты финансового состояния предприятия

| Наименование коэффициента | Порядок расчета с указанием строк баланса | Значение коэффициента | |
| --- | --- | --- | --- |
| на начало  периода | на конец  периода |
| Автономии | Стр.490 : Стр.700 | 0,31 | 0,32 |
| Соотношения заемных и  Собственных средств | (Стр.590 + Стр.690) :  Стр.490 | 2,18 | 2,17 |
| Маневренности | (Стр.490 + Стр.590 - Стр.190) :  Стр.490 | 0,81 | 0,755 |
| Обеспеченности запасными источниками | (Стр.490 + Стр.590 - Стр. 190) :  (Стр.210 + Стр.220) | 0,77 | 0,78 |
| Абсолютной  ликвидности | (Стр.250 + Стр.260) :  (Стр.690 - Стр.640 - Стр.660) | 0,25 | 0,28 |
| Ликвидности | (Стр.250 + Стр.260 + Стр.240 + Стр.270):  (Стр.690 - Стр.640 - Стр.660) | 0,89 | 0,9 |
| Покрытия | Стр.290 :  (Стр.690 – Стр.640 - Стр.660) | 1,37 | 1,35 |
| Прогноза  банкротства | (Стр.210 + Стр.250+ Стр.260 - Стр.690):Стр.300 | -0,19 | -0,18 |

Таблица 2.2 - Коэффициенты финансовых результатов деятельности предприятия

| Наименование  коэффициента | Порядок расчета с указанием строк баланса | Значение коэффициента | |
| --- | --- | --- | --- |
| на начало периода | на конецпериода |
| Рентабельности всего  капитала предприятия | Стр.140 Отчета : Стр.700 Баланса | 0,07 | 0,24 |
| Рентабельности  внеоборотных активов | Стр.140 Отчета : Стр.190 Баланса | 1,22 | 3,12 |
| Рентабельности собственного капитала | Стр.140 Отчета : Стр.490 Баланса | 0,07 | 0,24 |
| Рентабельности перманентного капитала | Стр.140 Отчета :  (Стр.490 + стр.590) Баланса | 0,07 | 0,24 |

Таблица 2.3 - Динамика роста прибыли

| Показатель | 2006 год | 2007 год | 2008 год |
| --- | --- | --- | --- |
| Активы компании млн. руб. | 4 098 | 8 280 | 9 904 |
| Выручка от реализации млн. руб. | 20 377 | 26 846 | 34 313 |
| Прибыль до уплаты налогов, процентов и амортизации млн. руб. | 874 | 1 362 | 1 999 |
| Прибыль до уплаты налогов и процентов млн. руб. | 842 | 1 298 | 1 919 |
| Прибыль до налогов млн. руб. | 656 | 985 | 1 345 |
| Чистая прибыль млн. руб. | 499 | 704 | 975 |
| Рентабельность по валовой прибыли % | 7,9 | 15,5 | 17,4 |
| Рентабельность по чистой прибыли % | 2,4 | 2,6 | 2,8 |

Несмотря на то, что нормативное ограничение коэффициента автономии равно 0,5, на конец отчетного периода рост коэффициента увеличивает, а это значит, что увеличивается финансовая независимость предприятия, снижается риск финансовых затруднений в будущие периоды, повышаются гарантии погашения предприятием своих обязательств.

Максимальный коэффициент соотношение заемных и собственных средств должен быть равен 1. На ЗАО «СПК» этот коэффициент значительно больше 1, следовательно, существует превышение величины заемных средств над собственными источниками их покрытия, но так как на конец периода коэффициент уменьшается, значит, организация пытается выйти из этой ситуации.

Высокое значение коэффициента маневренности положительно характеризует финансовое состояние предприятия.

Значение коэффициента обеспеченности запасов и затрат собственными источниками ниже нормативного, предприятие не обеспечивает запасы и затраты собственными источниками финансирования.

Коэффициент абсолютной ликвидностипоказывает, какую частькраткосрочной задолженностипредприятие может погасить вближайшее время. Минимальное значение 0,2.

Коэффициент ликвидности должен быть более 0,8. Онотражает прогнозируемые платежные возможности предприятия при условии своевременного проведения расчетов с дебиторами.

Минимальный коэффициент покрытия равен 2. Он показывает платежные возможности предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и продажи в случае необходимости прочих элементов материальных оборотных средств. Показатель покрытия на ЗАО «СПК» меньше нормы и на конец периода уменьшается, следовательно, у компании очень низкие платежные возможности.

Коэффициент реальной стоимости имущества производственного назначенияотражает долю реальнойстоимости имущества производственного назначения в имуществепредприятия.

Коэффициент прогноза банкротства ниже нуля, это означает, что предприятие находится в стадии банкротства, но пытается выйти из этой ситуации.

Коэффициент рентабельности всего капитала предприятияпоказывает эффективность использованиявсего имущества предприятия. Снижение свидетельствует о падении спроса на продукциюпредприятия и о перенакоплении активов.

Рентабельности внеоборотных активов отражает эффективность использования внеоборотных активов.

Рентабельности собственного капиталапоказывает эффективность использования собственного капитала. Динамика коэффициента оказывает влияние на уровень котировки акций предприятия и о перенакоплении активов.

Рентабельности перманентного капитала отражает эффективность использования капитала, вложенного в деятельность предприятия (как собственного, так и заемного).

## Формирование и использование прибыли на ЗАО «Сталепромышленная компания»

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, который обеспечивает не только покрытие расходов предприятия, но и позволяет формировать доходы государства.

Предприятие имеет право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме обязательных вычетов.

Прибыль, оставшаяся, после обязательных вычетов, в первую очередь направляется на накопление, для дальнейшего развития, и только потом на потребление.

Порядок распределения и использования прибыли фиксируется в уставе предприятия.

В акционерных обществах основной целью распределения прибыли предприятия является обеспечение необходимой пропорциональности между текущими выплатами дивидендов и обеспечением роста рыночной стоимости акций предприятия за счет капитализации части прибыли.

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, предприятие стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия.

Предприятие вкладывает (инвестирует) часть своей чистой прибыли в приобретение акций акционерных обществ, облигаций (как других предприятий, так и муниципальных, государственных). Альтернативными формами инвестирования чистой прибыли могут быть вложения средств в совместные предприятия (в т.ч. с участием иностранного капитала), их размещение на банковских депозитах, в других формах финансовых вложений.

Согласно уставу ЗАО «Сталепромышленная компания» прибыль Общества, образованная в соответствии с учрежденным порядком, после уплаты налогов и других обязательных платежей, предусмотренных законодательством, направляется на формирование фондов, а также на выплату дивидендов Акционерам.

Из чистой прибыли Общество формирует следующие фонды:

1. фонд производственного и социального развития;
2. резервный (страховой) фонд;
3. иные фонды, необходимые для деятельности общества.

Общество формирует резервный фонд в величине 5% Уставного капитала. Резервный фонд складывается за счет ежегодных обязательных отчислений от суммы прибыли до достижения фондом указанного размера. Размер отчислений в резервный фонд равна 5% от чистой прибыли.

Дивидендом называется часть чистой прибыли Общества, распределяемая между Акционерами пропорционально акциям, принадлежащим Акционерам. Размер дивидендов, выплачиваемых по итогам года, после утверждения общим собранием Акционеров не подлежит изменению.

Общество не вправе объявлять и выплачивать дивиденды в случаях, предусмотренных действующим законодательством РФ.

Убытки общества покрываются в первую очередь за счет резервного фонда. Непосредственный порядок покрытия убытков определяется общим собранием акционеров вплоть до принятия решения об уменьшении уставного капитала. Если на конец второго и каждого последующего финансового года в соответствии с годовым бухгалтерским балансом, предложенным для установления акционерам Общества, или по итогам аудиторской проверки цена чистых активов Общества является меньше его уставного капитала, Общество должно объявить об уменьшении своего уставного капитала до величины, не превышающей стоимости его чистых активов. Если на конец второго и каждого последующего финансового года в соответствии с годовым бухгалтерским балансом, предложенным для утверждения акционерам Общества, или итогами аудиторской проверки цена чистых активов Общества оказывается меньше размеры минимального уставного капитала, Общество должно принять решение о своей ликвидации. Если в указанных случаях Общество в определенный срок не примет решение о понижении своего уставного капитала или о ликвидации, кредиторы вправе потребовать от Общества досрочного прекращения или исполнения обязательств и покрытия им убытков.

# Рекомендации по увеличению прибыли на ЗАО «Сталепромышленная компания»

Так как прибыль отражает результаты всех видов деятельности предприятия — производственной, непроизводственной и финансовой. Это значит, что на размер прибыли влияют все стороны деятельности предприятия.

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся природные условия; транспортные условия; социально-экономические условия; уровень развития внешнеэкономических связей; цены на производственные ресурсы.

Внутренними факторами изменения прибыли могут быть основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции); неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (неправильное установление цен, нарушения условий труда и качества продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциями).

При выборе путей увеличения прибыли нужно ориентироваться в основном на внутренние факторы, влияющие на величину прибыли.

Увеличение прибыли на ЗАО «СПК» может быть достигнуто за счет увеличения выпуска продукции; улучшения качества продукции; продажи излишнего оборудования и другого имущества или сдачи его в аренду; снижения себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификации производства; расширение рынка продаж.

Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом. Поэтому нужно научиться планировать прибыль. Если планирование будет правильным, то она увеличится. Существуют несколько основных методов планирование прибыли, вот некоторые из них:

1. метод прямого счета;
2. аналитический метод;
3. метод совмещенного расчета.

Для ЗАО «СПК» более подходит аналитический метод.

При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно. Исчисление прибыли аналитическим методом включает три последовательных этапа:

1. определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;
2. исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности;
3. учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижение себестоимости сравнимой продукции, повышение ее качества и сортности, изменение ассортимента, цен и т.д.

После выполнения расчетов по всем трем этапам определяется прибыль от реализации товарной продукции.

Кроме прибыли от реализации товарной продукции в составе прибыли, как отмечено ранее, учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, прибыль от реализации основных фондов и другого имущества, а также планируемые внереализационные доходы и расходы.

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного сельского хозяйства, автохозяйств, услуг непромышленного характера для капитального строительства, для капитального ремонта и т.д.) планируется методом прямого счета. Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным.

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и пр.) определяется, как правило, на основе опыта прошлых лет.

После расчета прибыли (убытков) по остальным видам деятельности, а также внереализационных доходов и расходов и с учетом прибыли от реализации товарной продукции определяется валовая (общая) прибыль предприятия.

# Заключение

В данной курсовой работе рассмотрены теоретические вопросы, относящиеся к одной из важнейших категорий экономики - прибыли, виды и функции прибыли, ее формирования и использования, а так же рассмотрен налоговый кодекс РФ.

Основной целью предпринимательской деятельности предприятий является получение прибыли, которая является важнейшим источником и предпосылкой увеличения капитала, роста доходов предприятия. Эта цель может быть достигнута лишь при оптимальной организации финансов на предприятиях, позволяющей не только укрепить финансовое положение и конкурентоспособность, но и обеспечить финансовую стабильность в стране.

Основным источником собственных средств фирмы является прибыль. С одной стороны, прибыль рассматривается как результат деятельности фирмы, с другой, ⎯ как основа дальнейшего развития. Для страны прибыль фирм означает наполняемость доходной части бюджета, возможность решения социальных проблем страны или региона.

Все цели и задачи, которые были поставлены выполнены. Был исследован Отчет о прибыли, которой содержит важную информацию о пос­туплениях денежных средств, затратах и финансовых ре­зультатах в каждой сфере деятельности. Их сравнение с пла­новыми заданиями, достижениями прошлых лет позволяет выявить определенные тенденции в образовании прибыли, оценить влияние решающих факторов на ее величину. Так же были предложены различные мероприятия для увеличения прибыли.

# Список литературы

1. НК РФ гл.25 «Налог на прибыль организаций» от 03.09.2010.

№ 117-ФЗ

1. Бальжинов А.В., Михеева Е.В.Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2003. – 119 с.
2. Дробозина Л.А., Окунева Л.П., Андросова Л.Д. Финансы. Денежное обращение. Кредит. М.: Финансы, 1999. - 479 с.
3. Кейлер В.А. Экономика предприятия. - Москва—Новосибирск: ИНФРА-М-НГАЭи, 2000. – 132 с.
4. Хунгуреева И.П., Шабыкова Н.Э., УнгаеваИ.Ю. Экономика предприятия - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2004. – 236 с.
5. "Справочник экономиста" №2 2005.
6. Юркова Т.И., ЮрковС.В. Экономика предприятия. http://www.aup.ru/books/m88/
7. http://www.aup.ru/books/m180/
8. http://www.spk.ru