Содержание

Введение

Глава 1. Прибыль организации и пути ее формирования

1.1 Функции и источники образования прибыли

1.2 Использование прибыли на предприятии

1.3 Экономические факторы, влияющие на прибыль предприятия

Глава 2. Оценка и анализ прибыли коммерческой организации ООО «ЗапСибОил»

2.1 Организационно-правовая и экономическая характеристика организации

2.2 Анализ прибыли от финансово-хозяйственной деятельности предприятия

2.3 Факторный анализ действующей системы образования прибыли на предприятии

Глава 3. Пути увеличения прибыли организации ООО «ЗапСибОил»

3.1 Механизм оптимизации процесса формирования прибыли в организации

3.2 Планирование прибыли и порядок ее распределения

3.3 Основные направления повышения прибыли

Заключение

Список использованных источников

Приложения

Введение

Экономика страны перешла на рыночные рельсы, для любого гражданина России сегодня не секрет, что функционирует она исключительно по законам рынка. В экономической деятельности центр рыночных отношений перешел к одному из основных звеньев всей экономики – организации, так как на этом уровне, производится вся необходимая продукция для общества, оказываются различные услуги. Квалифицированные кадры организации сосредоточены на вопросах экономии расходования ресурсов, применения новых высокопроизводительных оборудования, техники, технологий. В условиях рынка выживает лишь тот, кто определяет требования рынка наиболее компетентно и грамотно, обеспечит своих квалифицированных работников высоким доходом, создавая и организуя реализацию своей продукции, пользующейся спросом.

В обеспечении всестороннего процесса деятельности организации, повышения его эффективности, важную роль играет прибыль. Обязательным условием, при положительном функционировании предприятия, является ее получение.

Прибыль является источником самофинансирования в обеспечении производственного и социального развития, объединении предприятий и занимает ведущее место в организации управления экономикой. Выражается это в том, что кредиты, цены, себестоимость и другие финансовые рычаги косвенно или напрямую связаны с прибылью.

Анализ финансовой деятельности предприятия дает наибольшее число основных параметров, отражающих реальную и предельно точную картину его финансового состояния, информацию о прибыли и убытках, изменениях в структуре активов и пассивов баланса, в расчетах с кредиторами и дебиторами.

Формирование доходов бюджета, создание рынков средств производства, привлечение в оборот страны свободных финансовых ресурсов организаций, совершенствование финансовых отношений, во всем этом прибыль имеет весьма не маловажное значение.

Во всем мире именно прибыль предприятия является основным показателем эффективности работы, который наиболее полно отражает качество и объем произведенной продукции, уровень себестоимости, состояние производительности труда.

Прибыль коммерческой организации является экономической категорией, она характеризует конечный результат предпринимательской финансовой деятельности предприятия. Как правило, чтобы расширить, или уменьшить коммерческую деятельность, на основании показателя прибыли предприятие принимает решение, о необходимости данного шага.

Вместе с тем прибыль оказывает существенное влияние на интенсификацию производства при любой форме собственности, всё большее значение прибыль приобретает в формировании внебюджетных и благотворительных фондов, бюджетных ресурсов.

Одной из значимых задач нынешнего этапа является изучение финансовыми менеджерами и руководителями, современными способами результативного управления в формировании, распределении и получении прибыли в организации.

Методы повышения прибыли в организации, рассматриваются в учебных пособиях и монографиях таких авторов как Альбеков Ю.А., Бакаев В.В., Ковалев В.В., Савицкая Г.В., Согомонян С.А., и других.

Так как проблема повышения прибыли всегда актуальна для любой организации, то выбранная тема также является актуальной.

Целью данной дипломной работы является поиск путей увеличения прибыли в исследуемой коммерческой организации. Предметом исследования является прибыль организации. Объектом исследования является ООО «ЗапСибОил».

Дипломная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и приложений.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

− рассмотреть понятие прибыли как экономической категории, выяснить какие функции выполняет прибыль;

− установить источники получения прибыли, изучить способы планирования прибыли;

− рассмотреть организационную и экономическую характеристику ООО «ЗапСибОил», провести анализ структуры прибыли данной коммерческой организации;

− изучить механизмы оптимизации прибыли.

− сравнить методы планирования прибыли, на их основе произвести расчет прибыли на ООО «ЗапСибОил»;

− предложить основные пути повышения прибыли на данном предприятии.

При проведении исследования применялись следующие методы: метод сравнения, балансовый метод, способ цепных подстановок, графический метод.

Материалы и выводы по работе могут быть использованы при анализе прибыли предприятий, определении наиболее значимых факторов, влияющих на прибыль, сопоставление этих факторов между собой для принятия наиболее эффективного решения в тактическом и стратегическом плане.

Работа представлена на 93 страницах, содержит 11 таблиц, 14 рисунков, 16 формул и 6 приложений.

Глава 1. Прибыль организации и пути ее формирования

1.1 Функции и источники образования прибыли

Прибыль как экономическая категория представляет собой состав экономических, финансовых отношений, распределительных, складывающиеся для образования, распределения и использования части вновь созданной стоимости. Приращенная сумма средств предназначенная на авансирование в хозяйственную деятельность коммерческого предприятия, или как избыток над понесенными в ходе своей деятельности и связанными с нею расходами предприятия.

Рассмотрим содержание и понятия прибыль. Целесообразнее всего прибыль рассматривать со следующих точек зрения (рисунок 1.1).

**ПРИБЫЛЬ**

ФОРМА ДЕНЕЖНЫХ НАКОПЛЕНИЙ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

ФИНАНСОВЫЙ

РЕЗУЛЬТАТ

Рисунок 1.1 – Аспекты прибыли

Как экономической категории значение прибыли, обнаруживается в ее функциях.

Что отнести к функциям прибыли? В современной экономической науке не сложилось единого мнения, но все же, выделить несколько из основныхфункций прибыли можно, это — мера эффективности общественного производства и стимулирующая функция.

Рассмотрим некоторые функции прибыли.

Эффективность производства — это комплексное отражение конечных результатов использования средств производства и рабочей силы (работников) за определенный промежуток времени [8, с. 127].

Эффективность коммерческого предприятия заключается в том, что рентабельность и прибыль являются основными показателями благополучной деятельности предприятия и предрешают принятие таких заключений, как выход предприятия на новые рынки сбыта, и перевод капитала из одних отраслей в другие.

Результативность производства как важнейший компонент его эффективности не стоит трактовать однозначно.

Необходимо различать:

* конечный результат процесса производства;
* конечный народнохозяйственный результат работы предприятия или другой интеграционной структуры как автономного первичного звена экономики [10, с.14].

Первый отражает материализованный результат процесса производства, измеряемый объемом продукции в натуральной и стоимостной формах, а второй включает не только количество изготовленной продукции, но и ее потребительную стоимость (качество). Результатом в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, конечным результатом за определенный период является вновь созданная стоимость (чистая продукция), а финансовым результатом коммерческой деятельности — прибыль.

Стимулирующая функция прибыли заключается в том, что она является источником материального поощрения работников, расширение производства и решение социальных проблем на предприятиях, а также источником уплаты прямых налогов в бюджет. В этой связи в получении прибыли должны быть заинтересованы как государство, так и любая фирма, которая в процессе своего функционирования стремится укрепить свои позиции в бизнесе и на рынке, получить некоторые преимущества перед конкурентами и получить экономическую прибыль. Все это способствует ее динамичному развитию. Ожидание экономической прибыли заставляет предпринимателя тщательно заниматься вопросом организации производства, чтобы максимально снизить издержки, наиболее рационально использовать ограниченные ресурсы и добиться наибольшей отдачи от факторов производства. С этой целью совершенствуются технологии, осваиваются достижения науки и техники, что способствует экономическому росту фирмы и всей национальной экономики.

Наличие экономической прибыли оказывает эффективное распределение ресурсов между альтернативными способами их применения. Важная черта бизнеса - это возможность предугадать альтернативные возможности и издержки. Если в отдельной отрасли прибыль превышает среднее значение, это свидетельствует о том, что на данный товар существует высокий спрос, т.е. он абсолютно отвечает потребностям и желаниям потребителей. В результате такой сектор экономики становится более привлекательным, и фирмы будут бороться за возможность вложения в него капитала и ресурсов. Прибыль выступает источником финансирования расширения масштаба производства. Фирмы, которые получают прибыль, имеют возможность вести непрерывную производственную деятельность. Они обладают инвестиционным запасом и могут его направить снова в производство не только для расширения его масштаба, но также и в целях совершенствования предприятия, разработки новых методов управления, использования продуктов НТП. Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что экономическая прибыль не только стимулирует развитие предпринимательства, но и создает реальные предпосылки для ее получения в дальнейшем и активизирует методы конкурентной борьбы. Таким образом, прибыль - это необходимое условие рыночного равновесия и развития экономики в целом.

Распределительная функция прибыли является орудием распределения прибавочного продукта, дохода организации и сообществом в лице государства, между отраслью и предприятием, между работниками и своим предприятием.

На предприятии объектом распределения является балансовая прибыль. Под распределением понимают, прибыль направляется в бюджет и на статьи, используемые на предприятии.

Подвергая рассмотрению, прибыль как экономическую категорию, мы говорим о ней конкретно. Все же, оценивая финансово-хозяйственную деятельность предприятия, планирование, формирование и распределение прибыли, применяются конкретные показатели прибыли. В общих чертах эти показатели изображены в отчёте о финансовых результатах форма № 2 «отчет о прибылях и убытках», этот отчет находится в составе годового и квартального бухгалтерского отчёта организации.

Модель формирования финансовых результатов является единой для всех предприятий независимо от организационно-правовой формы хозяйствования и формы собственности.

Схема образования прибыли приведена на рисунке 1.2.

ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

КОММЕРЧЕСКИЕ РАСХОДЫ

ЗАКУПОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ТОВАРОВ

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ

ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ

САЛЬДО ОТ ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННОЙ И ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГЛОБЛОЖЕНИЯ

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ И ДРУГИЕ АНАЛОГИЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ

**ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ**

Рисунок 1.2 – Схема образования прибыли коммерческого предприятия

Конечный финансовый результат деятельности – это балансовая прибыль или убыток [10, с. 7]. Общий финансовый результат отчетного года равен сумме прибыли от реализации продукции, итога от прочих реализаций, сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям.

Результат от прочей реализации включает в себя реализацию основных средств, нематериальных активов, иного имущества.

Платежи в бюджет, внесенные виде санкций, производятся за счет прибыли, остающийся в распоряжении предприятий, и не водятся в состав расходов от внереализационных операций.

И, наконец, прибыль экономическая категория, как форма денежных накоплений предприятия, характеризующая финансовый результат хозяйственной и производственной деятельности предприятия.

В Законе Российской федерации «О предприятиях в Российской федерации» прибыль выступает как одна из наиболее важных целей функционирования предприятий, как основной обобщающий показатель их финансовой работы.

Прибыль синтезирует в себе все наиболее важные области деятельности предприятия. Она является единственным источником денежных накоплений хозоргана.

Поэтому предприятие должно постоянно стремиться к её увеличению, для чего необходимо:

* наращивать объёмы производства и реализации продукции;
* расширять, ориентируясь на рынок, ассортимент и качество продукции;
* осуществлять меры по снижению затрат на производство;
* с максимальной отдачей использовать производственный потенциал;
* квалифицированно проводить ценовую политику, грамотно строить договорные отношения;
* интенсивно внедрять новые технологии для выпуска конкурентоспособной продукции;
* эффективно использовать денежные ресурсы, обеспечивая их максимально возможную отдачу.

Один из наиболее сложных вопросов перед бухгалтерским учетом и финансовым анализом, стоит вопрос определения финансового результата предприятия. В бухгалтерском учете, при неоднократных исследованиях на тему изучения соответствия прибыли, ее экономическому содержанию, привели к разграничению таких понятий как «экономическая» прибыль и «бухгалтерская» (балансовая) прибыль [14, с. 75].

Анализируя функции прибыли в экономической жизни хозяйствующего субъекта, можно отметить, что прибыль необходима для:

1) решений принятых, с вложением средств в предприятие, покупкой его акций;

2) оценки эффективности работы фирмы;

3) достижения целей собственников-акционеров;

4) прогнозирования деятельности предприятия используя данные о прибыли прошлых отчетных периодов;

5) определения величины налогооблагаемой базы.

В связи с эти прибыль можно рассматривать как:

1) основная цель предпринимательской деятельности;

2) главный внутренний источник формирования финансовых ресурсов;

3) источник повышения рыночной стоимости предприятия;

4) основную базу экономического развития государства.

Основным источником прибыли является доход компании, то есть то, что компания получает от своей деятельности (рисунок 1.3).

**ВЫПУСКАЕМАЯ ПОДУКЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ИСТОЧНИКИ ПРИБЫЛИ В КОММЕРЧЕСКОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

**СДАЧА В АРЕНДУ ИММУЩЕСТВА**

**ЦЕННЫЕ БУМАГИ**

**УСЛУГИ НЕ ТОВАРНОГО ХАРАКТЕРА**

**ДОЛЕВОЕ УЧАСТИЕ В ДРУГИХ КОМПАНИЯХ**

**ИНВИСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ**

Рисунок 1.3 – Источники прибыли в коммерческом предприятии

Продукция предприятия – материальный результат труда в большинстве случаев выступает в форме конкретного продукта, изделия.

На протяжении определенного отрезка времени, изготавливаемая предприятием продукция, находится на разных стадиях технологического процесса в виде:

* незавершенного производства;
* полуфабриката;
* готового изделия (продукции).

Измерителями объема продукции в натуральном выражении являются конкретные физические единицы — штуки, тонны, метры.

Ассортимент являет собой круг разновидностей продукции каждого наименования, который отличаются соответствующими технико-экономическими показателями (тип, размерами, мощностью, производительностью, дизайном и тому подобное).

Долевое участие в деятельности других предприятий – фирме принадлежит часть собственности в других предприятиях, от которой она имеет доход (прибыль):

* проведение массовых концертно-зрелищных мероприятий;
* от работы казино;
* игровых автоматов.

Эти виды доходов (прибыли) являются объектом самостоятельного обложения налогом.

Инвестиционная деятельность – важная часть его общей хозяйственной деятельности предприятия. В общем виде инвестиции представляют собой денежные средства, паи, банковские вклады, акции, другие ценные бумаги, товарные знаки, кредиты. Один из принципов инвестиционной деятельности, стремление любого предприятия к получению максимальной прибыли. Одни инвестиции фирма направляет на увеличение собственного капитала (покупка акций и вложения пая с целью получения дивидендов, вклады на счета банков и покупка акций для получения по ним процентов), а другие - на расширение производственной базы путём покупки оборудования и земли, а также на капитальное строительство. При успешном становлении фондового рынка, инвестирование средств предприятиями в ценные бумаги, в государственные ценные бумаги, может быть устойчивым вложением финансовых ресурсов, гарантирующих довольно высокий доход и дополнительную прибыль.

1.2 Использование прибыли на предприятии

Прибыль всегда является собственностью предпринимателя. Присвоение прибыли - это одна из важных форм экономической реализации собственности. Исходя из этого, владелец капитала, который принес прибыль, определяет, и направления использования прибыли. Это положение зафиксировано законодательными актами. В Законе Российской федерации «О предприятиях в России» указано, что порядок использования прибыли (дохода) определяет собственник (собственники) или уполномоченный им орган согласно уставу предприятия. Диапазон этих направлений чрезвычайно широк.

Однако при этом в конечном итоге прибыль используется:

* во-первых, для расчета с государственным бюджетом разных уровней;
* во-вторых, для создания резервного (страхового) фонда;
* в-третьих, для создания фонда накопления;
* в-четвертых, для формирования фонда потребления (удовлетворения непроизводственных нужд).

Эти направления использования прибыли регулируются законодательными актами каждой страны. Согласно действующему законодательству, государственное воздействие на выбор направлений и объемов использования прибыли (дохода) осуществляется через налоги, налоговые льготы, а также экономические санкции [27, с. 109].

В практике предпринимательской деятельности различают балансовую и чистую прибыль. Балансовой прибылью называют разницу между общей суммой выручки предприятия (фирмы) и общими издержками производства (себестоимости) за определенный период (месяц, квартал, год). Из полученной балансовой прибыли вносят предусмотренные действующим законодательством налоги и другие обязательные платежи в бюджет.

Схематично балансовую прибыль (Пб) можно представить в виде суммы трех величин (рисунок 1.4).

**БАЛАНСОВАЯ**

**ПРИБЫЛЬ**

Рисунок 1.4 – формирование балансовой прибыли

Расчет балансовой прибыли производится по формуле (1.1).

П б = П тп + П проч ± П внер, (1.1)

где, Пб – балансовая прибыль;

П тп – прибыль от реализации и производства готовой продукции, работ и услуг на сторону;

П проч – прибыль от прочей реализации;

±П внер – прибыль (доход) от внереализационных oneраций за вычетом расходов по этим операциям, здесь вполне возможен отрицательный (-) и положительный результат (+).

Часть прибыли, остающейся после осуществления указанных платежей, называют чистой прибылью. Её направляют, прежде всего, на формирование резервного (страхового) фонда. Средства этого фонда используются для стабилизации финансовых связей с государственным бюджетом, банками, партнерами, на внеплановое приобретение оборудования и новой техники и т.п. Вторым направлением использования чистой прибыли является формирование фонда накопления. Его создают с целью финансирования расходов на развитие производства, техническое перевооружение и реконструкцию, новое производственное строительство и расширение объектов, выполнение опытно-конструкторских и научно-исследовательских работ, осуществление других расходов на развитие материальной базы предприятия.

Средства фонда накопления используются:

* на финансирование проектных и технологических работ, научные исследования, опытно-конструкторских работ;
* осуществление расходов капитального характера по техническому переоснащению, модернизации, замены оборудования;
* строительства новых объектов и расширение их, для уплаты процентов по долгосрочным займам банков и для погашения долгосрочных кредитов;
* финансирование расходов на подготовку и повышение квалификации кадров, приобретение акций и других ценных бумаг других предприятий и организаций.

Расходы, не отнесенные на себестоимость продукции соответственно не вошедшие в состав издержек по реализации и производству продукции, рекомендуется производить из остающейся прибыли [28, с. 50].

К ним надлежит отнести:

* оплату путевок (отдых и лечение);
* выплаты, связанные для материальной помощи;
* прибавки к пенсиям;
* оплата за проезд к месту жительства (к дочерним фирмам);
* пособия работникам, уходящим на пенсию;
* платежи за различные нарушения (например: превышение предельных норм выбросов загрязняющих веществ в окружающую среду);
* отчисления денежных средств в фонды негосударственного назначения (пенсионные фонды, добровольное страхование);
* расходы, на содержанием производственных заведений;
* плата за воду, забираемую сверх установленных норм.

Доля чистой прибыли, которая направляется в фонд накопления предприятия, зависит от конкретных задач его деятельности в определенном периоде. Практика показывает, что минимальный уровень отчислений в фонд накопления составляет, как правило, не менее чем 30 процентов общего размера чистой прибыли.

Часть чистой прибыли предпринимателя направляется в фонд потребления. Средства этого фонда используются по двум направлениям:

1) на материальное поощрение работников (процентные выплаты, оплата дополнительных отпусков работников, в том числе женщинам, воспитывающим детей;

2) тех, кто выходит на пенсию, материальную помощь, социально-бытовые льготы, которые имеют индивидуальный характер, индексации денежных доходов работников;

3) отчисления на социальное развитие (финансирование жилищного строительства, строительства и содержания объектов социально-культурной сферы, расходы на спортивные, оздоровительные, культурно-массовые мероприятия, другие социальные нужды).

Помимо указанных направлений использования чистой прибыли в хозяйственных обществах и коллективных предприятиях часть чистой прибыли направляют на выплату дивидендов.

Подробно порядок распределения и использования прибыли определяется уставом предприятия.

В каждом предприятии должен существовать фонд накопления.

Структура накопления на предприятии (Нк) рассчитывается по формуле (1.2).

Н к = Н п + Н н + Н р(1.2 )

где(Н п) - производственное;

(Н н) - непроизводственное накопление;

(Н р) - накопление, идущее на привлечение дополнительных работников и повышение квалификации занятых работников.

Фонд накопления - часть совокупного общественного продукта, предназначенного на расширенное воспроизводство:

* прироста основных фондов;
* материальных оборотных средств.

В составе фонда накопления выделяются основные фонды производственного и непроизводственного накопления (рисунок 1.5).

**ФОНД ПРОИЗВОДСТВЕННОГО**

**НАКОПЛЕНИЯ ВКЛЮЧАЕТ**

**ПРИРОСТ ОСНОВНЫХ ПОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ**

**ПРИРОСТ МАТЕРИАЛЬНЫХ ОБОРОТНЫХ**

**ФОНДОВ**

Рисунок 1.5 – Состав фондов производственного накопления

Основные производственные фонды (ОПФ) промышленности - это не малое количество средств труда (здания, сооружения, машины) с помощью которых изготавливается продукция, которые, несмотря на свою экономическую однородность, отличаются целевым назначением, сроком службы. Пополняются за счет капитальных вложений.

Материальные оборотные средства (МОС) – это выраженные в денежной форме средства, вложенные в производственные запасы (сырье, вспомогательные и основные материалы, топливо, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, тара) [30, с. 11]. Участвуют только в одном производственном цикле, изменяя свою форму, вид и полностью перенося свою стоимость на изготовленную продукцию, незавершенное производство, расходы будущих периодов.

Фонд непроизводственного накопления идет на прирост непроизводственных фондов (рисунок 1.6).

**НЕПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ**

**ЖИЛЫЕ ДОМА**

**ОБЪЕКТЫ КОММУНАЛЬНОГО**

**ХОЗЯЙСТВА**

**ОБЪЕКТЫ КУЛЬТУРНО-БЫТОВОГО НАЗНАЧЕНИЯ**

**ОБЪЕКТЫ ЗДРАВОХРАНЕНИЯ И ПРОСВЕЩЕНИЯ**

Рисунок 1.6 – Состав непроизводственных фондов

На предприятии на случаи непредвиденных и чрезвычайных ситуаций, всевозможных потерь, из сумм, отчисляемых из чистой прибыли создается резервный фонд. Цель такого фонда, пополнение, в основном восстановление основного капитала. Отчисления в фонд определяются уставом предприятия.

Увеличение размера резервного фонда допускается собственниками предприятия, первоначально об этом фиксируется в уставе. Сделать это можно даже в том случае, когда он еще не достиг 5-процентного размера уставного капитала.

В этом случае акционеры на собрание принимают решение об его увеличении, о ежегодных отчислениях размеров средств, о чем вносится соответствующие изменение в устав.

Взаимосвязь резервного фонда и размера уставного капитала определено законодательно, дело в том, что размер уставного капитала не может быть больше разницы между стоимости чистых активов и суммой резервного капитала. В этом случае при уменьшении или увеличении уставного капитала, уменьшается или увеличивается резервный капитал.

Чистая прибыль может использоваться предприятиями фондовым или бес фондовым методом, что обязательно отражается в приказе об учетной политике предприятия [33, с. 307].

Фондовый метод использования прибыли предполагает распределение прибыли, остающейся в распоряжении предприятия по фондам специального назначения.

К таким фондам относятся:

* фонд накопления;
* фонд потребления;
* фонд социальной сферы.

Расходование средств этих фондов должно осуществляться строго по целевому назначению в соответствии с утвержденной в установленном порядке сметой.

Безфондовый метод чаще всего используют небольшие предприятия. В этом случае предприятие имеет право расходовать средства на нужды технического совершенствования и расширения материально-производственной базы, социального развития и материального поощрения коллектива за счет имеющегося остатка нераспределенной прибыли прошлых лет без предварительного образования специальных фондов.

Чистая прибыль истекшего года, после погашения расходов, отчислений на пополнение резервного капитала и создание фондов специального назначения, может быть направлена на выплату учредительского дохода. Условием выплаты учредительного дохода для акционерных и иных обществ является полная оплата его участниками, уставного капитала, при этом чистые активы должны быть больше размера резервного и уставного капитала, как до, начисления так и после начисления учредительного дохода.

Оставшаяся после начисления учредительского дохода прибыль накапливается как нераспределенная и представляет собой составную часть собственного капитала предприятия.

1.3 Экономические факторы, влияющие на прибыль предприятия

Выявление экономических факторов, влияющих на прибыль, подразумевает, при каких экономических условиях произошло её формирование. Экономические условия бывают внешними и внутренними. Под их действием изменяется абсолютная величина и относительный уровень прибыли.

К внутренним условиям относятся факторы, которые зависят от деятельности данного предприятия и характеризуют разные стороны работы персонала предприятия. В свою очередь внутренние факторы подразделяются на внепроизводственные и производственные.

Внепроизводственные факторы включают в себя снабженческо-сбытовую деятельность, также связаны в основном с природоохранной, претензионной, коммерческой, и иными подобными видами деятельности коммерческого предприятия [22, с. 17].

Производственные факторы отражают присутствие и использование важных частей производственного процесса, которые принимают участие в формировании прибыли: это предметы труда, средства труда, и сам труд.

К внешним факторам, относятся такие, которые не находятся в зависимости от самой фирмы, но некоторые из них существенно оказывают влияние на прибыль, к ним можно отнести такие как:

* инфляция;
* кредитование;
* налогообложение предприятий;
* изменения в законодательствах и нормативных документах в области ценообразования.

Для достижения своих целей, предприятия наблюдают за внешней и внутренней рыночной обстановкой, что бы вовремя обнаружить и использовать ее благоприятные возможности, а также избежать угроз и препятствий которые могут возникнуть.

Пристальное изучение внешней и внутренней среды на перспективу в дальнейшем позволит найти действенные ответы на вызовы этой среды. Такой процесс называется анализ факторов внешней и внутренней среды.

На изменение прибыли воздействуют две группы факторов: внешние и внутренние (рисунок 1.7).

**ВНУТРЕННИЕ**

**ФАКТОРЫ ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА ПРИБЫЛЬ**

**ВНЕШНИЕ**

- экономическая ситуация в стране;

- уровень развития экономики;

- обеспеченность продовольственными ресурсами;

- меры государственного регулирования деятельности предприятий;

- инфляция;

- изменение цен, тарифов, ставок, торговых надбавок, наценок на продукцию;

- нарушения поставщиками и другим органами договорных условий

- величина и состав ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации;

- объем розничного товарооборота;

- Организация товародвижения

- Организация торгово-технологического процесса продажи товаров;

- Численность и состав работников;

- Фондовооруженность и техническая вооруженность труда работников;

- Фондоотдача; и т.д.

Рисунок 1.7 – Внешние и внутренние факторы, воздействующие на прибыль

Основным направлением по анализу факторов внешней среды является сбор информационных данных о технологических, социальных, политических и экономических событиях в изменении среды существования организаций [37, с. 423]. После сбора информации она оценивается финансистами компании, задачей которых является расчет начальных показателей эффективности действия в соответствии с выявленными угрозами и возможностями.

Текущие и прогнозируемые экономические условия могут очень сильно повлиять на цели организации.

Некоторые факторы необходимо диагностировать и оценивать постоянно: уровень занятости; темпы инфляции или дефляции; международный платежный баланс; стабильность доллара и налоговые ставки. Все они могут нести для фирмы либо угрозу, либо новую возможность, причем то, что для одной организации будет угрозой, другая воспримет как некоторый потенциал. Например, во время экономического спада, как правило, процветают фирмы, выпускающие запчасти для автомобилей. Почему? Потому что потребители предпочитают ремонтировать старые машины, а не покупать новые. На предприятие могут оказывать воздействие множество экономических факторов, существующих в данное время. Среди экономических факторов, оказывающих большее влияние на прибыль в организации, выделяют следующие (рисунок 1.8).

Рисунок 1.8 – Экономические факторы внешней среды

Каждый субъект рынка самостоятельно определяет экономические факторы при проведении исследования, но вышеназванные являются основными для любого анализа деятельности организации.

Понятие экономического роста или спада помогает более четко охарактеризовать общеэкономическое положение в стране, отдельном регионе или области. Если спрос на товары и услуги постоянно повышается и предложение (производители товаров) адекватно реагирует на спрос, то это яркая характеристика экономического роста. Обратная ситуация может быть только при экономическом спаде, когда спрос растет, а субъекты рынка не успевают создавать предложение [5, с. 118].

Современная глобальная система мирового рынка оказывает ощутимое влияние на все виды бизнеса во всех странах, поэтому многие страны используют не только свои валюты, но и ряд чужих валют. Особенно подвержены влиянию обменного курса валют страны с небольшим товарно-денежным оборотом, которые не имеют возможности конкурировать с признанными лидерами рынка. На данном примере можно сделать вывод о том, что и отдельные коммерческие предприятия также оказываются под влиянием обменного курса валют, особенно в том случае, когда специфика деятельности тесно связана с валютным рынком. Управление курсом валют всегда связано с высоким риском, так как валюта любой страны всегда в той или иной степени нестабильна. В качестве вывода можно сказать, что организация должна учитывать уровень и колебания обменного валютного курса на разные моменты времени, так как финансовые отношения организации являются основой деятельности.

Например, если регион насыщен организациями всех направлений производства и рынок полностью обеспечивает население товарами и услугами, то в данном регионе благоприятная атмосфера налогообложения, иначе производство и насыщение рынка снизятся до отрицательного уровня.

Ведение коммерческой деятельности невозможно без учета процентных ставок на все денежные операции. С помощью уровня процентных ставок проводится регулирование и контроль всех или многих операций и сделок на рынке товаров и услуг. Покупатели для приобретения товаров часто берут в долг. Вероятность падает, если они будут поступать подобным образом, при наличии высоких ставок процента. Наглядным примером для этого можно привести рынок жилья, где на спрос квартир в доме, напрямую влияет процент по закладной, что, в свою очередь, влияет на количество начатых новых жилищных проектов. Предприятия, рассматривающие планы на расширение производства, которые финансируются за счет получения ссуд, очевидно, будут держать под надзором уровень ставки процента и влияние ставки на цену капитала. Поэтому ставка процента оказывает прямое воздействие на потенциальную привлекательность разных стратегий.

В каждом государстве планируется «собственный» уровень инфляции на определенный период, часто при этом не принимаются во внимание возможные последствия для небольших по капиталообороту субъектов рынка. Следовательно, организация должна быть готова к ликвидации этих последствий и к дальнейшему планированию своей деятельности на рынке товаров и услуг.

В каждой организации должны быть разработаны метопы противостояния инфляции.

Существенным фактором, влияющим на деятельность организации на рынке товаров и услуг, является налогообложение. Уровень и количество налоговых ставок могут оказать двойственное влияние на организацию: с одной стороны, высокие ставки оградят от конкурентов, а с другой — негативно отразятся на самой организации. Кроме того, в каждой территориальной единице (регионе, области, крае и т. д.) местная администрация может устанавливать собственные виды и ставки налогов, не противоречащие федеральному законодательству. Поэтому при организации хозяйственной деятельности необходимо принимать во внимание, как общее, так и местное налогообложение. Связующим звеном между бизнесом и налоговой политикой служит рынок и его отраслевая насыщенность производителями и продавцами товаров и услуг.

Влияние налогов на формирование чистой прибыли предприятия можно увидеть из следующей формулы (1.3).

Чп = Пдн + ОНА - ОНО - ТНП, (1.3)

где, ЧП – чистая прибыль (убыток); Пдн – прибыль до налогообложения (убыток до налогообложения);

ОНА – отложенные налоговые активы;

ОНО – отложенные налоговые обязательства;

ТНП – текущий налог на прибыль.

Современный уровень развития предприятия, а значит и возможность получения прибыли, находится под влиянием цен на энергию, и от этого зависит решение вопроса об использовании тех или иных энергоносителей, сроке их эксплуатации.

Затраты предприятия на электроэнергию пересчитываются по формуле (1.4), отдельно по ставке за мощность и по ставке за энергию путем деления объема платежей за период по каждой из ставок на темпы их изменения.

, (1.4)

где, Зсопост i – фактические затраты по i-той статье, в анализируемом периоде;

Зфакт i – фактические затраты по i-той статье в анализируемом периоде;

Iцен (тарифов) I – индекс цен на соответствующие виды продукции.

На способность организации оставаться прибыльной непосредственное влияние оказывает общее здоровье и благополучие экономики, стадии развития экономического цикла. Плохие экономические условия снизят спрос на товары и услуги организаций, а более благоприятные — могут обеспечить предпосылки для его роста.

Глава 2. Оценка и анализ прибыли коммерческого организации ООО «ЗапСибОил»

2.1 Организационно-правовая и экономическая характеристика организации

Рассмотрев теоретические основы прибыли и пути ее формирования, мы перейдем непосредственно к анализу прибыли коммерческого предприятия, а именно: ООО «ЗапСибОил».

Коммерческое предприятие «ЗапСибОил» является обществом с ограниченной ответственностью.

Под ООО понимают объединение граждан либо юридических лиц для занятия общей хозяйственной деятельностью, имеющих уставной капитал, разделенный на определенные доли, размер которых устанавливается учредительными документами [38, с. 205]. Ответственность участников общества происходит по обязательствам только в пределах своего имущества, в пределах стоимости вложенных ими вкладов.

Учредительными документами «ЗапСибОил» являются: учредительный договор (если учредителей несколько) и устав, в которых указываются участники, размер уставного капитала, доля каждого участника и др.

Почтовый адрес общества: 630015, гор. Новосибирск, ул. Королева, 29.

Общество признано юридическим лицом с момента его Государственной регистрации в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В собственности общество имеет имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, от своего имени общество имеет право приобретать в пользование и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, исполнять обязанности, быть ответчиком и истцом в суде.

Денежные средства и имущество, закрепленные за обществом, учитываются на отдельном балансе организации. Для организации и ведения своей деятельности, ООО «ЗапСибОил» открывает счета в банках на территории РФ в соответствии с установленным законодательством Российской Федерации порядком. В обществе имеется своя круглая печать, содержащая его полное фирменное наименование на русском языке. Общество «ЗапСибОил» имеет штампы и бланки со своим фирменным наименованием.

Уставной капитал Общества составляет 10 (десять) тысяч рублей, состоит из 1000 (тысяча) обыкновенных именных акций номинальной стоимостью 10 (десять) рублей каждая. Основной целью деятельности ООО «ЗапСибОил» является получение прибыли.

Основным видом (предметом) деятельности ООО «ЗапСибОил» является торговля и ремонт автотранспортных средств, организация стоянок автотранспорта. На общество распространяется право осуществлять любые другие виды деятельности, не попадающее под запрет действующего законодательства.

Заниматься отдельными видами деятельности, общество может только на основании специального разрешения или (лицензии), перечень видов деятельностей определяется законом.

ООО «ЗапСибОил» самостоятельно планирует свою хозяйственную деятельность. Основу плана составляют договора, заключенные с производителями, потребителями и продавцами продукции.

Общество реализует услуги по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на договорной основе.

Расчеты с бюджетами и уплата иных обязательных платежей производятся Обществом в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации [12, с. 21].

ООО «ЗапСибОил» имеет постоянных поставщиков товаров – это различные производители запчастей и технических жидкостей, расположенных в Новосибирске и Новосибирской области.

Документами, устанавливающими право заниматься деятельностью в сфере торговли и услуг в данной организации, являются:

Постановление администрации Новосибирской области об открытии предприятия, устав, свидетельство о постановке в налоговом органе учредительный договор.

Высшим органом управления в ООО является Общее собрание участников общества. Исключительная компетенция Общего собрания установлена Законом (ст. 33 ФЗ "Об Обществах с ограниченной ответственностью"). Общее собрание участников может решать и любые иные вопросы, в случае отнесения их к компетенции собрания Уставом Общества.

Руководство в текущей деятельности общества осуществляется директором и заместителем директора, которые занимается вопросами разработки и реализации целей, политики и стратегии их достижения, а также распоряжение имуществом, найма и увольнение персонала. У директора в подчинении находятся бухгалтер-кассир, заместитель и заведующий отделом торговли. Заместителю подчиняется остальной персонал. В целом организационная структура ООО «ЗапСибОил» представлена в приложении В.

Директор контролирует работу всего персонала фирмы, совместно с заместителем занимается работой по его направлениям.

Заместитель директора отвечает за следующие направления деятельности предприятия:

* организацию обеспечения необходимыми товарами требуемого качества;
* руководство разработкой проектов планов и балансов материально-технического снабжения, планов создания необходимых запасов на основе определения потребностей в материальных ресурсах с использованием прогрессивных норм расхода;
* организует управление движением финансовых ресурсов предприятия и регулирование финансовых отношений, в целях наиболее эффективного использования всех видов ресурсов в процессе производства и реализации продукции (работ, услуг) и получения максимальной прибыли.
* обеспечение подготовки заключения договоров с поставщиками, изучение целесообразности и возможности установления прямых долгосрочных хозяйственных связей по поставкам материальных ресурсов и прочее.

Отдел торговли осуществляет следующие функции:

* приемка товаров со склада в отдел;
* реализация товаров оптом и в розницу;
* применение прогрессивных форм торгового обслуживания;
* создание условий для правильного выбора товаров покупателями;
* оформление кассовых и товарных операций, а также выдача покупателям товарных чеков;
* доведение информации о товарах до сведения покупателей при продаже товаров, а также предоставление для ознакомления документов, предусмотренных законодательством (сертификаты, заключения пр.);
* обеспечение исправности торгового оборудования, контрольно-кассовых машин, средств измерения, соблюдения правил хранения и использование торгового инвентаря;
* сбор сведений о результатах продаж и качестве обслуживания покупателей, реализация мероприятий по повышению качества торгового обслуживания, по сокращению сроков и затрат на ведение торговых операций.

Эффективное управление предприятием заключается в умении разрабатывать и воплощать в жизнь конкретные цели и соответствующие стратегии достижения устойчивого успеха предприятия в длительной перспективе. Организационная структура «ЗапСибОил» – это совокупность взаимосвязанных управленческих органов, обеспечивающих выполнение необходимых функций управления для достижения целей предприятия.

Содержание организационной структуры определяется следующими факторами:

* цели конкретной организации;
* управленческие процессы конкретной организации.
* обеспечить высокий уровень и стабильное качество ремонтных работ, быть для заказчиков (потребителей) надежным партнером в удовлетворении их компетентных требований.

Пути достижения поставленной цели:

* ежегодная конкретизация целей, направленных на обеспечение выполнения главной политики фирмы в области качества производимых работ и сбыта продукции;
* совершенствование маркетинговой и сбытовой деятельности (постоянное изучение требований потребителей и анализ их удовлетворенности);
* материально-техническое снабжение организации с учетом оценки и выбора поставщика сырья и материалов;
* быстрое внедрение новой продукции конкурентоспособной и необходимой на рынке;
* систематическое повышение компетентности и квалификации персонала;
* функционирование и совершенствование системы менеджмента в соответствии с требованиями и стандартами.

Для реализации стратегии функционирования предприятия были предприняты следующие шаги в совершенствовании кадровой политики:

1) Поиск квалифицированных работников по ремонту и обслуживанию автомобилей.

2) Обучение работников на курсах по ремонту автомобилей.

3) Обучение работников непосредственно на других ремонтных пунктах технического облуживания.

Необходимо отметить, что у руководителя коммерческого предприятия хранится комплект действующих инструкций по всем профессиям и на все виды работ в данной организации, которые утверждены самим руководителем предприятия и зарегистрированы в журнале учета инструкций. Эти инструкции подвергаются периодической проверке с целью обеспечения их соответствия современным требованиям по охране труда.

В 2010 году среднесписочная численность работников ООО «ЗапСибОил» составила 8 человек.

В том числе:

* управленческий персонал фирмы -2 человека;
* обслуживающий персонал фирмы - 6 человек.

Общую картину состояния и тенденции развития трудовых ресурсов учреждения дает анализ изменения среднесписочной численности работников проведённый по категориям персонала, что позволяет оценить также состав и структуру трудовых ресурсов.

Проведенный анализ обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами оформлен в таблицу 2.1

Таблица 2.1 – Анализ обеспеченности ООО «ЗапСибОил» трудовыми ресурсами за 2009-2010 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Категории персонала | Численность | | | | Изменение, чел. | Темп роста,% |
| 2009 год | | 2010 год | |
| чел. | % | чел | % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Персонал основной деятельности, всего | 4 | 80 | 7 | 87,5 | +3 | +75% |
| В том числе:  а) рабочие;  б) руководители;  в) специалисты. | 1  1  2 | 20  20  40 | 1  1  5 | 12,5  12,5  62,5 | 0  0  +3 | 0  0  +150 |
| Рабочие не основной деятельности | 1 | 20 | 1 | 12,5 | 0 | 0 |
| ИТОГО | 5 | 100 | 8 | 100 | +3 | +60 |

Проанализировав обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами, видно, что количество персонала в 2010 году увеличилось на 3 человека и составило 8 человек.

Данное изменение произошло за счет того, что были приняты на работу такие работники как:

1) Слесарь-жестянщик;

2) Автомаляр;

3) Управляющий студией кузовного ремонта.

По результатам анализа можно сделать вывод, что предприятие на данный момент полностью обеспечено трудовыми ресурсами. Но так как штатных единиц мало, то при расширении предприятия следует помнить, что потребуется дополнительная рабочая сила.

Управление финансами, финансовой деятельностью предприятия осуществляется с помощью определенного механизма.

Механизм финансового менеджмента – это система элементов, которые регулируют разработку и реализацию управленческих решений, связанных с финансовой деятельностью предприятий (рисунок 2.1).

**ЭЛЕМЕНТЫ МЕХАНИЗМА ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА**

ГОСУДАРСТВЕННОЕ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

РЫНОЧНЫЙ МЕХАНИЗМ

ВНУТРЕННИЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

СИСТЕМА МЕТОДОВ И ПРИЕМОВ УПРАВЛЕНИЯ

Рисунок 2.1 – Элементы механизма финансового менеджмента

Финансы предприятия «ЗапСибОил» представляют собой систему экономических отношений по формированию, распределению и использованию денежных средств, в процессе его деятельности.

Результатом финансовой деятельности предприятия является его финансовое состояние.

2.2 Анализ прибыли от финансово - хозяйственной деятельности предприятия

Финансовая оценка состояния предприятия в основном формируется на базе таких результативных показателей, как рентабельность и прибыль предприятия. Конечный финансовый результат деятельности – это балансовая прибыль (или убыток) [41, с. 120]. Общий финансовый результат отчетного года равен сумме прибыли от реализации продукции (работ, услуг), результата от прочей реализации.

Результат от прочей реализации включает реализацию основных средств, нематериальных активов, иного имущества.

В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включается:

* доходы, полученные (расходы понесенные) от долевого участия в совместных предприятиях;
* от сдачи (получения) имущества в аренду;
* доходы (расходы) по акциям, облигациям и другим ценным бумагам;
* суммы, полученные и уплаченные в виде экономических санкций и в возмещение убытков;
* другие доходы и расходы от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией продукции. При этом платежи, внесенные в бюджет в виде санкций, производятся за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, и не включаются в состав расходов от внереализационных операций.

Основными задачами анализа прибыли являются:

* оценка динамики показателей балансовой прибыли;
* выявление и измерение действия различных видов доходов на величину прибыли;
* анализ финансовых результатов от прочих видов деятельности;
* анализ рентабельности деятельности предприятия;
* оценка возможных резервов дальнейшего роста балансовой прибыли;
* анализ балансовой прибыли начинается с общей оценки за анализируемый период. Затем необходимо проанализировать балансовую прибыль в динамике (за ряд лет), а также изменение каждого показателя за текущий анализируемый период.

При изучении динамики прибыли следует учитывать уровень инфляции, делают это за счет корректировки выручки на средневзвешенный индекс роста цен продукции предприятия, а затраты по реализованной продукции уменьшают на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый срок действия [40, с. 199].

Существуют разные виды прибыли:

1) Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) - основной вид прибыли для любого предприятия. Для предприятий торговли он связан с реализацией товаров по более высоким ценам, чем закупочные.

2) Прибыль (убыток) от прочей реализации (например, имущества предприятия). Крупные предприятия торговли могут продавать устаревшее для них оборудование малым предприятиям по выгодным для них ценам.

3) Прибыль от внереализационных операций включает в себя аренду помещений и оборудование. Аренда помещений и оборудования широко используется коммерческими предприятиями оптовой и розничной торговли.

4) Балансовая прибыль и чистая прибыль выступают как важнейшие обобщенные финансовые характеристики деятельности предприятий.

Выполнение обязательств перед бюджетами не только убыточными. Дисциплинированные предприятия могут рассчитывать на определенные льготы в плане получения выгодных участков земли и мест для торговли.

Расчеты с банками, предприятиями, организациями тоже не только убыточны. Торговые предприятия могут осуществлять различные виды кредитов и денежных вкладов, приносящие прибыль. В современном бизнесе случаются ситуации, когда ставки по банковским процентам на срочные вклады выше, чем норма прибыли. Такие вклады могут быть использованы для накопления финансовых ресурсов с целью осуществления крупных инвестиций.

5) Налогооблагаемая прибыль (рисунок 2.2).

Налогооблагаемая

прибыль

**=**

Прибыль от реализации

**Доходы от реализации**

**-**

**Расходы связанные с производством**

Прибыль от внереализационных операций

**Внереализационные доходы**

**-**

**Внереализационные расходы**

**+**

Рисунок 2.2 – Структура налогооблагаемой прибыли

Скажем так, что налогооблагаемая прибыль – это балансовая прибыль за вычетом сумм, исключаемых из налогообложения в соответствии с действующим законодательством.

6) Чистая прибыль – это прибыль, оставшиеся в распоряжении предприятия, когда уплачены все налоги и отчисления.

Анализ балансовой прибыли начинается с общей оценки за анализируемый период. При анализе, нужно выяснить какой состав имеет прибыль от данного вида деятельности, структуру прибыли, выполнение плана за отчетный год, а также учесть влияние инфляционных факторов, (выручку корректируют на средневзвешенный рост цен на продукцию предприятия).

Для анализа прибыли и оценки уровня и динамики показателей составляется аналитическая таблица 2.2.

Таблица 2.2 – Динамика выполнения плана по прибыли в отчетном году

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателей | План  2010г. | Фактически | | Отклонение | | | |
| За 2009  г. | За 2010 г. | От плана | | От предыдущего года | |
| Сумма руб.  (4-2) | %  (4/2) | Сумма руб.  (4-3) | %  (4/3) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| Выручка от реализации товаров (работ, услуг) | 4982  000 | 29068  800 | 25333  800 | +20351  800 | 508,5 | -3735  000 | -12,9 |
| Проценты к получению | - | - | - | - | - | - | - |
| Проценты к уплате | - | - | - | - | - | - | - |
| Доходы от участия в других организациях | - | 127  200 | 112  200 | +112  200 | - | -15000 | -11,8 |
| Коммерческие расходы | - | 6972  240 | 7018  240 | - | - | +46000 | 0,6 |
| Управленческие расходы | - | 1656  000 | 1656  000 | -1656  000 | - | 0 | 100 |
| Прочие операционные доходы | - | 145200 | 130200 | - | - | -15000 | -11,4 |
| Прочие операционные расходы | - | 6000 | 6000 | -6000 | - | 0 | 100 |
| Прибыль(убыток) от ФХД (10+7-8) | 5000  000 | 18750  000 | 15000  000 | 10000  000 | 300 | -3750  000 | -20,0 |
| Прибыль от продаж | 4982  000 | 18610  800 | 14875  800 | 9893  800 | 298,5 | -3735  000 | -28,1 |
| Прибыль (убыток) отчетного периода | 5000  000 | 15000  000 | 12000  000 | 7000  000 | 240,0 | -3000  000 | -20,0 |

В таблице 2.2 используются данные бухгалтерской отчетности коммерческого предприятия «ЗапСибОил» из формы № 1,2 (см. приложение А, Б).

Информация, содержащаяся в форме № 2, позволяет проанализировать финансовые результаты, полученные от всех видов деятельности предприятия.

Анализ показателей приведенных в таблице 2.2 свидетельствует о том, что коммерческое предприятие добилось высоких финансовых результатов по сравнению с планом. Сверх плана было получено 20351800 рублей, что составило 508,5% от плановой величины, то есть в 5 раз больше, по сравнению с прошлым годом произошло небольшое снижение на 3735000 рублей, что составило 12,9%.

Анализ структуры прибыли отчетного года (вертикальный анализ) свидетельствует о том, что основная ее часть составляет прибыль, связанная с реализацией товаров (работ и услуг) и рассчитывается по формуле (2.1).

,(2.1)

где,Прп– Прибыль от реализации продукции;

Поп – Прибыль отчетного периода.

.

В 2009 году доля прибыли от реализации (Прп) товаров составила 64.50%.

.

В 2010 году доля прибыли от реализации (Прп) товаров составила 59,20%.

Несмотря насовсем небольшое снижение доли прибыли от основной деятельности на 1,08% (59,20% - 64,50%) и снижение абсолютного прироста на 3735000 рублей (12,9%), а по сравнению с планом абсолютный прирост составил 20351800 рублей или 508,5 процентов.

Согласно таблице 2.2 фирмой получен положительный результат от финансово хозяйственной деятельности, что позволило увеличить сумму прибыли отчетного года по сравнению с планом на 20351800 рублей (25333800-4982000), что соответствует 408,5 % расчет по формуле (2.2).

,(2.2)

где,∑ Пог– сумма прибыли отчетного года,

∑ Поп– сумма прибыли от плана отчетного года,

Ппп– плановая прибыль за отчетный год.



По реализации основных фондов и прочего имущества «ЗапСибОил», получен удовлетворительный финансовый результат, превышение прочих операционных доходов над расходами (145200-6000), увеличило прибыль на 139200 рублей.

Финансовый результат от внереализационной деятельности прибыли и убытков не принес.

Анализ структурной динамики свидетельствует о том, что из общей суммы прироста прибыли по сравнению с прошлым годом на 20351800 рублей, 59,2 % или 15000000 рублей, было получено за счет прироста прибыли от реализации, то есть от ее основной деятельности.

После того как балансовая прибыль сформирована предприятие выплачивает в бюджет государства, налоги, а оставшуюся после уплаты налогов прибыль оставляет у себя в распоряжении [33, с. 98].

Проведем анализ налогооблагаемой прибыли предприятия ООО ЗапСибОил за 2009-2010 год обозначенный в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Влияние показателей на налогооблагаемую прибыль

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатель | 2009  год | 2010  год | Отклонение  +/- |
| 1. | Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг. | 1814760 | 1783760 | -31000 |
| 2. | Операционные доходы | 139200 | 124200 | -15000 |
| 3. | Операционные расходы | 6000 | 6000 | - |
| 4. | Расходы управленческие | 1656000 | 1656000 | - |
| 5. | Расходы коммерческие | 7018240 | 6987240 | -31000 |
| 6. | Балансовая прибыль (убыток) | 29068800 | 25333800 | -3735000 |
| 7. | Прибыль от прочей реализации | 127200 | 112200 | -15000 |
| 8. | Налогооблагаемая прибыль | 18750000 | 15000000 | -3750000 |
| 9. | Налоговая сумма на прибыль | 3750000 | 3000000 | -7500000 |
| 10. | Налоговая ставка на прибыль | 20 | 20 | - |

По данным из таблицы 2.3 выясняется, какие из факторов подействовали на сумму налогооблагаемой прибыли.

Сумма налога на прибыли изменилась, из-за изменения суммы налогооблагаемой прибыли. Влияние этого фактора на сумму налога на прибыль, определяется умножением ее возрастания за счет i - фактора на базовую ставку налога – формула (2.3).

,(2.3)

где, ΔНП– прирост суммы налога на прибыль;

ΔПHXi– прирост налогооблагаемой прибыли;

CHO– базовая ставка налога на прибыль.

В формулу 2.3 внесем данные по налогам, то получим налоговую сумму на прибыль.

За 2009 год она будет составлять 3 млн. 375 тыс. рублей.

За 2010 год она будет составлять 3 млн. рублей.

,

.

,

.

Представим показатель суммы налогооблагаемой прибыли в виде диаграммы (рисунок 2.3).



Рисунок 2.3 – Налоговая сумма на прибыль

На рисунке 2.3 очень хорошо видно, что в 2010 году налоговая сумма на прибыль меньше чем в 2009 году.

Из таблицы 2.3 (показатель № 9) так же видно, что сумма налогооблагаемой прибыли снизилась, и это снижение произошло в основном из-за снижения налогооблагаемой прибыли (показатель № 8) и в основном из-за снижения прибыли от реализации продукции (услуг), уменьшения коммерческих расходов.

Но снижение себестоимости способствовало увеличение суммы налогооблагаемой прибыли.

Анализ финансово-хозяйственной деятельности по прибыли фирмы показал, что ООО «ЗапСибОил» финансово устойчивое предприятие, имеет высокую прибыль и выплачивает налоги государству.

2.3 Факторный анализ действующей системы образования прибыли на предприятии

Рост предпринимательской активности и переход к разным формам собственности — основные направления современного этапа рыночной экономики. Новые требования к управлению предприятием его финансовой политики, предъявляемые рыночными отношениями, требуют изменения в маркетинге, технологической и финансовой базе, коммерческого предприятия.

Вся работа предприятия ориентирована на получение целевых показателей, таких как прибыльность, рост объема продаж, для чего необходимо использовать современные принципы планирования, методы определения прибыли по факту, основанные на современных информационных технологиях.

Факторный анализ формирования прибыли позволяет организации проводить анализ прибыли, прогнозировать изменение ее величины и лавировать суммы доходов и расходов [19, с. 315].

При факторном методе планирования балансовой прибыли цели должны быть сгруппированы в факторы. Их выбор обусловлен прямым воздействием на величину прибыли.

Такими факторами увеличения прибыли могут быть:

* изменение оплаты труда;
* цен на продаваемый товар;
* изменение себестоимости продукции;
* организация выпуска новой продукции;
* рост (снижение) выручки от реализации продукции;
* изменение расценок на приобретаемые товарно-материальные ценности;
* изменение прибыли от прочей реализации и от внереализационных операций.

Эти факторы при необходимости могут быть дополнены или детализированы.

При планировании финансовых результатов деятельности предприятия, руководители, исходят из двух ситуаций:

* предприятию в будущем году необходимо получить определенные финансовые результаты (сумму прибыли);
* предприятию в будущем году необходимо решить определенные проблемы (увеличить выручку от реализации, снизить постоянные расходы и т. п.).

Анализ балансовой прибыли показывает, что наибольший удельный вес в составе балансовой прибыли занимает прибыль от реализации продукции (работ, услуг).

Полученная прибыль от реализаций продукции, имеет прямую зависимость от объема реализации этой продукции:

* больше товаров продали – получили больше прибыли;
* меньше продали - соответственно получили меньше прибыли.

Основными задачами анализа являются:

* обоснованность создания и распределения прибыли, оценка динамических показателей прибыли, и их фактической величины.
* обнаружение и измерение действия многих факторов на прибыль.
* оценка вероятных резервов в дальнейшем по росту прибыли на базе оптимизации объема производства и издержек.

Изменяя структуру реализованной продукции, может оказать положительное, так и отрицательное воздействие на сумму прибыли. При увеличении доли более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации сумма прибыли возрастает, и наоборот, при увеличении удельного веса низко рентабельной или убыточной продукции - общая сумма прибыли снизится.

Уровень производственной себестоимости, а также коммерческих и управленческих расходов, и прибыли находятся в обратно пропорциональной зависимости: производственная себестоимость или коммерческие и управленческие расходы возросли - прибыль соответственно снижается и наоборот

Изменение уровня средне реализационных цен и величина прибыли находятся в прямой зависимости: цены возросли - соответственно возросла и сумма прибыли и наоборот [24, с. 400].

Для анализа прибыли от реализации продукции сделаем таблицу, в которой выявлены степени влияния факторов, в связи с этим произведем за отчетный период пересчет выручки от реализации продукции (работ, услуг) по ценам базисного периода и себестоимости фактически реализованной продукции (работ, услуг) в отчетном периоде.

Пример такого пересчета с исходными данными для факторного анализа прибыли от реализации продукции приведен в таблице 2.4, где Хпоказатели В, С.

Таблица 2.4 – Факторный анализ образования прибыли ООО «ЗапСибОил»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Показатель | Код  строки | Предыдущий  базисный  2009 год (Х0) | Отчетный 2010 год  (Х1) | Изменение  (∆Х) |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 1 | Выручка от реализации продукции (работ, услуг) предприятия, руб. (В). | 10 | 29068800 | 25333800 | -3735000 |
| 2 | Себестоимость реализованной продукции, руб. (С). | 20 | 1814760 | 1783760 | -31000 |
| 3 | Коммерческие расходы, руб. (КР). | 30 | 6987240 | 7018240 | +31000 |
| 4 | Управленческие расходы, руб. (УР). | 40 | 1656000 | 1656000 | - |
| 5 | Прочие доходы, руб. (ПД). | - | 145200 | 130200 | -15000 |
| 6 | Прочие расходы, руб. (ПР). | - | 6000 | 6000 | - |
| 7 | Налог на прибыль, руб. (ННП). | 150 | 3750000 | 3000000 | -750000 |
| 8 | Чистая прибыль, руб. (ЧП). | 190 | 15000000 | 12000000 | -3000000 |

Представим в виде аддитивной модели влияние факторных показателей на прибыль.

ЧП = В – С – КР – УР + ПД – ПР – ННП .

Известно, что размер выручки зависит от факторов:

* полной себестоимости объемов реализации;
* количества проданной продукции;
* цена реализованной продукции;
* структуры и ассортимента;
* удельного веса.

Эту зависимость от факторов запишем в виде формулы (2.4).

В = N × УД × Ц,(2.4)

где, В – Выручка от реализации продукции;

N – Размер реализации продукции;

УД – Показатель структуры реализованной продукции;

Ц – Цена продукции.

Изменение структуры и ассортимента продаваемой продукции так же оказывает различное влияние на величину прибыли.

Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости определяется как разница между фактической себестоимостью реализованной продукции отчетного года и себестоимостью реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного года.

Факторную модель себестоимости продукции можно представить в виде формулы (2.5).

±Пс = Сzo – Сzб,(2.5)

где,±Пс – изменение прибыли за счет изменения себестоимости;

Сzo – фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного года;

Сzб. – себестоимость реализованной продукции отчетного года в ценах базисного года. По данным отчета о финансовой деятельности, зная средний индекс цен, можно определить по изменениям цены, количества, реализованной продукции, какое влияние будет происходить на чистую прибыль.

Цены на товары в прошлом периоде у фирмы «ЗапСибОил» возросли на 12%, индекс цен (Iц) будет равняться 1.12.

∆ВОБЩ = В0 – В1,

∆ВОБЩ = 29068800–25333800 = 3735000 рублей.

То есть, за прошлый период выручка была больше на 3735000 рублей, а за отчетный соответственно на 3735000 рублей меньше. Это изменение является результатом влияния двух факторов: цены реализации и количество проданной продукции. Расчет влияния этих факторов можно определить следующим образом (см. таблицу 2.4):

∆ВЦ = В1 – В1 : IЦ,

∆ВЦ = 25333800 – 25333800 : 1.12 = 2714335,71 рублей.

∆ВNУД = В1 : IЦ – В0,

∆ВNУД = 25333800 : 1.12 – 29068800= – 6449335,71 рублей.

Получается что, рост цен поспособствовал увеличению выручки от реализации на 2714335,71 рублей, но снижение количества проданных товаров повлекло снижение выручки на 6449335,71 рублей.

Произведем расчет себестоимости (см. таблица 2.4), за отчетный год за счет внешних факторов, то есть только из-за общего изменения цен тогда:

∆СОБЩ = С1 – С0,

∆СОБЩ = 1783760 – 1814760 = – 31000 рублей.

∆СЦ(З ПЕР) = С1 – С1 : IЦ,

∆СЦ(З ПЕР) = 1783760 – 1783760 : 1.12 = 191117,143 рублей.

∆СN УД = С1 : IЦ – С0,

∆СN УД = 1783760 : 1.12 – 1814760 = – 222117,143 рублей.

Из расчетов следует, что за счет снижения продажи товаров, себестоимость по реализации товаров снизилась на 222117,143 рублей, за счет изменения цен на 191117,143 рублей.

Из расчетов следует, в составе двух показателей, себестоимости и выручки на чистую прибыль повлияло изменение цен. При этом воздействие изменения цены на размер чистой прибыли в составе выручки и себестоимости носит разнонаправленный характер: рост выручки от реализации содействует росту чистой прибыли, а рост себестоимости содействует уменьшению прибыли. При учете такого, воздействия изменения цены на величину чистой прибыли можно установить следующим образом (см. таблица 2.4):

∆ЧПЦ = ∆ВЦ – ∆СЦ(З ПЕР),

∆ЧПЦ =2714335,71 – 1592642.85 = 1121692,86 рублей.

За счет увеличения цены чистая прибыль предприятия увеличилась на 1121692,86 рублей.

Рассмотрим влияние на чистую прибыль в изменениях административных расходах, расходов на сбыт и прочих расходах.

При определении влияния данного фактора следует учесть, что это фактор обратного влияния по отношению к прибыли, по этому в формуле (2.6) добавится знак «–».

∆ПР = – [(АР1 + ПР1) – (АР0 + ПР0)],(2.6)

где,ПР – изменение чистой прибыли (ЧП) за счет изменения расходов;

АР – административные расходы (КР+УР).

∆ПР = – [(8674240 + 6000) – (8643240 + 6000)],

∆ПР = – 31000 рублей.

Расчет привел к тому, что косвенный расход, привел к снижению прибыли в отчетном году на 31000 рублей.

Расчет влияния фактора прочих доходах на изменение чистой прибыли представляется формулой (2.7).

∆ППД = ППД1 – ППД0,(2.7)

где ∆ППД – изменение чистой прибыли за счет изменения прочих доходов.

∆ППД = 145200 – 130200,

∆ППД = – 15000 рублей.

В нашем случае степень такого влияния составило на 15000 рублей меньше от доходов по прочим операциям, что снизило прибыль.

Влияние величины расходов по налогу на прибыль, для этого фактора справедлива формула (2.8).

∆ПННП = – (ННП1 – ННП0),(2.8)

где,∆ПННП – изменение чистой прибыли за счет изменения величины расходов по налогу на прибыль.

∆ПННП = – (3000000 – 375000),

∆ПННП = 750000 рублей.

Снижение размера расходов по налогу на прибыль повлекло повышение размера чистой прибыли на 750000 рублей.

Обобщим влияние факторов, воздействующих на размер чистой прибыли в таблицу 2.5.

Таблица 2.5 – Влияние факторов на чистую прибыль отчетного периода

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Показатели | ∑ руб. |
| 1 | 2 | 3 |
| 2 | Изменение цен | +2714335,71 |
| 3 | Количества проданной продукции | +6449335,71 |
| 4 | Административные расходы | –31000 |
| 5 | Себестоимость по реализации | –221117,143 |
| 6 | Прочие доходы | –15000 |
| 7 | Расходы по налогу на прибыль | +750000 |

По данным таблицы 2.5, наибольшее влияние на отклонение прибыли оказало количество проданной продукции + 6449335,71 рублей, изменение цен привело к увеличению прибыли на 2714335,71 рублей.

При условии наличия аналитических данных бухгалтерского учета общая величина прибыли от реализации товаров (в рамках внутреннего финансового анализа предприятия), прибыль рассматривается из сумм величин от реализации товаров. Прибыли (убытки) от реализации по товарным направлениям представляются в качестве факторов общей прибыли (убытка) от реализации предприятия. Такой факторный анализ дозволяет сопоставить прибыльность разнообразных товарных направлений и сделать соответствующие выводы о корректировке рыночной стратегии предприятия.

Глава 3. Пути увеличения прибыли организации ООО «ЗапСибОил»

3.1 Механизм оптимизации процесса формирования прибыли в организации

Нельзя заблаговременно угадать с определенностью, какой будет прибыль в будущем периоде, хватит ли доходов фирме для расчета со своими поставщиками, будут ли удовлетворены собственники уровнем рентабельности, поэтому в мире бизнеса и конкурентной борьбе никто не застрахован от своих ошибок и появления более опытных и успешных конкурентов. Именно в такой ситуации степень результативности обуславливается не только и не столько важностью полученных доходов в предыдущие годы, сколько устойчивостью получения прибыли в среднем.

В условиях рыночной экономики финансовые ресурсы приобретают первостепенное значение, так они за короткий период времени трансформируются в любой другой вид ресурсов, что особенно характерно для коммерческих предприятий занимающихся не одной какой-то деятельностью, а несколькими. Под данный вид деятельности попадает предприятие «ЗапСибОил», которое занимается ремонтом автомобилей и продажей жидкостей для этих автомобилей.

Главные направления совершенствования механизма формирования финансовых результатов разумно соединить в несколько категорий, исходя из строения этого механизма, а также учитывая его внутренние и внешние взаимоотношения в рамках финансового механизма и системы управления финансами ООО «ЗапСибОил».

Направления совершенствования механизма создания финансовых результатов в себя включают:

* оптимизацию учетной политики предприятия;
* ряд мероприятий, представляющих законное и точное определение количества выручки от реализации товаров услуг, суммы налогов относимых на финансовый результат, а также размеров расходов фирмы, что влияет на правильность и достоверность определения финансовых результатов.

Обозначив категории направлений совершенствования механизма формирования прибыли, разберем некоторые направления более детально.

Один из важных резервов в росте финансовых ресурсов ООО «ЗапСибОил» выражается в усовершенствование ее учетной политики, где надлежало бы устремить заинтересованность на выбор варианта признания прибыли. Поэтому финансовые результаты от реализации услуг предприятия, в учетной политике необходимо признать к той части услуг, за которую предприятию поступила выручка от реализации [34, с. 105].

В предприятиях осуществляющих свою деятельность в сфере услуг, где услуги носят долгосрочный характер, выручка от реализации определяется по одному из вариантов:

1) по договору, в котором указано, что работы должны полностью быть закончены;

2) по договору, где оговаривается по этапное их завершение.

В нашем случае действует первый вариант, при котором предприятие осуществляет работы, где выручка и прибыль по договору определяется только по завершению работ и услуг.

При учете разных внереализационных доходах у предприятия порой возникают проблемы, к таким относятся, например, штраф договору.

Если должник сумму штрафа и задолженности платит вовремя, то не никаких проблем, а если не вовремя, то при проверке налоговой инспекцией возникает вопрос об отсутствии учета этих доходов.

В связи с этим в учетной политике рекомендуется предусмотреть, что согласно договорам, возникающие неустойки, штрафы, задолженности, пени, и т.п. отражаются:

1) по мере возникновения задолженностей по договорам;

2) по мере возникновения учитываются как доходы будущих периодов и отражаются в финансовых результатах при поступлении;

3) по мере из признания должником или при получении решения суда, арбитража об их взыскании.

Перед многими коммерческими предприятиями, осуществляющими свою деятельность, встает проблема налогового планирования. Налоговое планирование является составной частью финансового планирования.

Основной целью налогового планирования является оптимизация налоговых платежей, и, как следствие, увеличение реальных возможностей для максимального увеличения прибыли и для дальнейшего эффективного развития.

Сущность налогового планирования заключается в том, что каждый налогоплательщик имеет право использовать допустимые законом средства, приемы и способы для наибольшего уменьшения своих налоговых обязательств, тем самым оптимизируя прибыль предприятия.

Практически у каждого коммерческого предприятия имеется непогашенная дебиторская задолженность. Коммерческие предприятия - плательщики налога на прибыль могут сократить свои налоговые потери в случае неисполнения дебиторами своих обязательств по оплате поставленных товаров (работ, услуг) путем создания резерва по сомнительным долгам. Создание резерва по сомнительным долгам является инструментом, позволяющим сократить обязательства организации перед бюджетом по уплате налога на прибыль с сумм прибыли, которую фирма фактически не получила. При создании резерва фирме следует обратить внимание на необходимость выполнения ряда требований, предъявляемых главой 25 НК РФ к созданию резерва по сомнительным долгам.

Необходимо учитывать, что создавать резерв по сомнительным долгам могут только те предприятия-плательщики налога на прибыль, которые определяют доходы и расходы для целей налогообложения методом начисления.

В статье 266 НК РФ говорится, что сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком в случае, если эта задолженность не оплачена в сроки, оговариваемые в договоре, и не обеспечена поручительством, залогом, банковской гарантией.

Налоговым кодексом предусматривается следующий порядок формирования резерва:

* организация должна провести инвентаризацию дебиторской задолженности на последний день отчетного (налогового) периода;
* рекомендуется предусмотреть возможность создания резерва по сомнительным долгам в учетной политике организации;
* рассчитать сумму резерва, учитывая, что по сомнительной задолженности со сроком возникновения свыше 90 дней - в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности, по сомнительной задолженности со сроком возникновения от 45 до 90 дней (включительно).

Выручка от реализации устанавливается исходя из всех начислений, связанных с расчетами за проданные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной форме.

Предприятием, резерв по сомнительным долгам может быть использован только на покрытие убытков от безнадежных долгов. Безнадежными долгами (долгами, нереальными к взысканию) признаются те долги перед налогоплательщиком, по которым истек установленный срок исковой давности, а также те долги, по которым в соответствии с гражданским законодательством обязательство прекращено вследствие невозможности его исполнения, на основании акта государственного органа или ликвидации организации. Не использованная предприятием полностью сумма резерва по сомнительным долгам в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период.

В бухгалтерском учете также предусмотрено создание резервов по сомнительным долгам по расчетам с другими коммерческими предприятиями и гражданами за продукцию, товары, работы и услуги. Порядок создания резерва регламентируется Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ (Приказ Минфина РФ от 29.07.98 №34Н).

Сомнительным долгом признается дебиторская задолженность организации, которая не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями.

Суммы резервов относятся на финансовые результаты предприятия.

Говоря об оптимизации налога на прибыль путем создания резерва по сомнительным долгам необходимо отметить недостатки данного способа:

* резерв создается не под любую задолженность, долги должны быть просрочены более чем на 45 дней;
* сумма создаваемого резерва ограничена лимитом в 10% от выручки отчетного (налогового) периода;
* сумма создаваемого резерва зависит не только от срока задолженности, лимита выручки, но и от характера долга.

Резерв по сомнительным долгам не создается в отношении долгов, образовавшимся в связи с невыплатой процентов, за исключением банков.

Кроме того, в соответствии со статьей 266 Н К РФ, чтобы задолженность была признана сомнительной, эта задолженность не должна быть обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Разберем пример схемы ООО «ЗапСибОил».

Доходы организации (выручка от реализации продукции) за 12 месяцев 2009 года составили 25333800 рублей., расходы (без НДС) — 10333800 рублей.

За 12 месяцев у предприятия образовалась следующая непогашенная дебиторская задолженность:

* на сумму 60000 рублей. (без НДС) по договору от 30.05.2009 г. № 45. Товары были отгружены 15.06.2009 г., документы на оплату были переданы покупателю 17.06.2009 г.

По условиям договора покупатель оплачивает товары не позднее 7 рабочих дней с момента выставления платежных документов, но покупатель просрочил оплату более чем на 90 дней.

Таким образом, на последний день отчетного периода (30.09.2009 г.) организация может включить во внереализационные расходы сумму в размере 60000 рублей. Рассчитаем налог на прибыль за 12 месяцев 2009года по формуле (3.1).

,(3.1)

где, НП – налог на прибыль;

Д – доходы;

Р – расходы (в том числе внереализационные).

20% – налог на прибыль.

25333800 – (10333800 + 60000) × 20% = 2988000 рублей.

Получается, если бы организация создала резерв по сомнительным долгам, то платеж по налогу на прибыль составил бы 2988000 рублей, а в нашем случае платеж по налогу на прибыль составляет 3000000 рублей.

(25333800 – 10333800) × 20% = 3000000 рублей.

Таким образом, при образовании резерва сомнительных долгов сумма налога на прибыль за 12 месяцев 2009 года сократится на 12000 рублей.

Одним из способов оптимизировать прибыль через уменьшение налоговых платежей для налогоплательщиков является образование резерва для предстоящих расходов на ремонт. В настоящее время НК РФ предоставил предприятиям возможность оптимизировать платежи по налогу на прибыль путем создания резерва на предстоящий ремонт основных средств. Коммерческая организация-плательщик налога на прибыль может в каждом отчетном периоде уменьшать налогооблагаемую прибыль на сумму отчислений, направляемых в ремонтный фонд (резерв предстоящих расходов на ремонт основных средств). Создание такого резерва разрешает статья 260 НК РФ, в которой указано, что для обеспечения в течение двух и более налоговых периодов равномерного включения расходов на проведение ремонта основных средств налогоплательщики вправе образовывать резервы под предстоящие ремонты основных средств.

При создании ремонтного фонда организации необходимо выполнить все требования, предъявляемые главой 25 НК РФ. Порядок создания резерва под предстоящие ремонты основных средств, средства которого направляются на ремонт основных средств, определен в статье 324 НК РФ. В ней говорится, что налогоплательщик, образующий резерв предстоящих расходов на ремонт, рассчитывает отчисления в такой резерв, исходя из совокупной стоимости основных средств и нормативов отчислений.

Если основные средства приобретены до вступления в силу 25 главы НКРФ, т.е. до 06.08.2001 г., то они оцениваются по восстановительной стоимости, т.е. с учетом проведенных переоценок на ту же дату. Определение совокупной стоимости осуществляется на основании инвентарных карточек учета основных средств унифицированной формы № ОС-6.

Норматив отчислений налогоплательщиком определяется самостоятельно исходя из периодичности осуществления ремонта объекта основных средств, частоты замены элементов основных средств и сметной стоимости ремонта.

Для подтверждения факта проведения ремонта основных средств должны быть следующие документы:

* при выполнении ремонтных работ хозяйственным способом — смета на выполнение ремонтных работ с указанием перечня этих работ, первичные документы, подтверждающие расходы на оплату труда, операции отпуска материальных ценностей и т.д. (причем первичные документы должны быть сгруппированы согласно разработанным в данной организации цифрам по видам ремонта, деятельности, видам производства);
* при выполнении ремонтных работ подрядным способом — договор с подрядной организацией и по факту проведения ремонта — счета. Независимо от вида ремонта и окончания работ оформляется акт приемки-сдачи отремонтированных объектов по форме № ОС-3 «Акт приемки-сдачи отремонтированных, реконструированных и модернизированных объектов».

Применим данный метод к коммерческому предприятию ООО «ЗапСибОил».

Выручка за 2009 г. составили 25333800 рублей. (без НДС).

Расходы за 2009г. составили 10 333800 рублей. (без НДС).

Налог на прибыль ООО «ЗапСибОил» за 12 месяцев 2009 г. составит:

(25333800 рублей – 10 333800 рублей.) × 20% = 3 000000 рублей.

Если бы организация решила создать под предстоящие расходы на ремонт резерв, то ситуация бы выглядела следующим образом:

Допустим, что совокупная стоимость основных средств организации на 01.01.2009 г0да, составила 16 500 рублей, а расходы на ремонт в предыдущие три года равнялись:

1) 2008 год – 1 100 рублей;

2) 2007 год – 1 680 рублей;

1. 2006 год – 900 рублей.

В учетной политике для целей налога на прибыль организация предусмотрела создание ремонтного фонда в размере не более 10% от совокупной стоимости основных средств.

Исходя из этого, величина ремонтного фонда в 2009 году не может превышать 1 650 рублей. Однако в соответствии со статьей 324 НК РФ величина резерва не может превышать среднюю величину фактических расходов за ремонт за предыдущие 3 года.

Рассчитаем среднюю величину расходов на ремонт за предыдущие 3 года по формуле (3.2).

, (3.2)

где, ∑R – сумма расходов за 3 года;

Y – общая сумма расходов за предыдущий год.

рублей.

Таким образом, организация в течение 2009 года вправе включить в расходы сумму в размере 1 227 рублей или по 306,75 рублей за каждый квартал, так как сумма резерва включается в расходы текущего отчетного (налогового) периода равномерно.

Сумма налога на прибыль в этом случае составит:

(25 333800 - 10 333800) – (3 × 306,75) × 20% = 2999815.95 рублей.

Платеж по налогу на прибыль за 12 месяцев 2009 года сократился на 184,05 рублей.

Необходимо помнить, что базой устойчивого финансового положения организации в течение длительного времени является получаемая прибыль.

При оптимизации финансового состояния организации необходимо стремиться, прежде всего, к обеспечению прибыльности в деятельности предприятия.

3.2 Планирование прибыли и порядок ее распределения

Планирование прибыли сложный и многогранный процесс, который включает глубокий экономический анализ производственных и финансовых показателей за период, предшествующий планируемому, с целью достижения максимальной согласованности планов производства и реализации продукции, себестоимости и рентабельности.

Качественно разработанный план по прибыли позволяет правильно оценить денежные поступления, определить платежи в бюджет, а также накопления, которые остаются в распоряжении предприятия [37, с. 38].

Расчет плановой прибыли, должен быть экономически обоснованным, что разрешит осуществить своевременность в полном финансировании инвестиций, прирост в собственных оборотных средствах, соответственно выплаты персоналу, работающему на предприятии, а также своевременные расчеты с бюджетом, поставщиками и банками. Следовательно, правильное планирование прибыли на предприятиях имеет не маловажное значение.

Коммерческим предприятием для внутреннего пользования самостоятельно разрабатываются плановые показатели прибыли и рентабельности: 1) планирования прибыли состоит из этапного анализа прибыли и рентабельности за прошедший исследуемый период, расчета ее прогнозной величины; 2) оценки достоверности произведенных расчетов; 3) разработка плана мероприятий по обеспечению получения запланированного размера прибыли и рентабельности.

Различают виды прибыли (рисунок 3.1) и методы планирования (рисунок 3.2).

**ВИДЫ ПЛАНИРУЕМОЙ ПРИБЫЛИ**

ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ДРУГОГО ИММУЩЕСТВА

ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЧЕЙ ПРОДУКЦИИ

ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖИ ПРОДУКЦИИ И ТОВАРОВ

ПРИБЫЛЬ ОТ ОПЛАТЫ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ

ПРИБЫЛЬ (УБЫТОК) ОТ ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ

ПРИБЫЛЬ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

Рисунок 3.1 – Раздельно планируемая прибыль

Рисунок 3.2 – Основные методы планирования прибыли

Рассмотрим метод прямого счета, этот метод более всего подходит к предприятиям занимающихся своей деятельностью на современных условиях хозяйствования. Применим, он если предприятие специализируется при небольших ассортиментах продукции. Прибыль в методе прямого счета рассчитывается как разница выручки и реализованной продукции в соответствующих ценах за вычетом НДС.

Расчет плановой прибыли производится по формуле (3.3).

,(3.3)

где,РР – плановая прибыль;

Z– цена единицы продукции за вычетом НДС;

K – количество проданной продукции;

РК– планируемое количество продукции в отчетном периоде в %);

С– себестоимость единицы продукции (полная).

Применим формулу прямого счета к коммерческому предприятию ООО «ЗапСибОил».

Предприятие запланировало в следующем отчетном периоде, в ассортименте товаров изменить объем реализации на 50 %, а именно масло моторное:

* ЛУКОЙЛ Авангард ЭКСТРА SAE 10W40 5 л п./с – цена 418,00 рублей шт;
* полная себестоимость масла 318 рублей;
* в прошлом периоде (1 год) было продано 150 штук;
* прибыль от продаж 100 рублей за ед.

Сначала рассчитаем прибыль от данного товара за прошлый период.

Получаем:

(418 – 318) × 150 = 15 000 рублей.

Теперь произведем расчет с условием, что предприятие запланировало на 50% увеличить продажу данного товара.

Получаем:

, (см. формула 3.3);

94050 – 71550 = 22 500 рублей.

Подведя итог можно сказать, что при увеличении объемов продаж на 50%, данной категории товара, предприятие получило планируемой прибыли 22 500 рублей, что по сравнению с прошлым годом (22 500 – 15 000) на 66,6 % или 7 500 рублей больше.

Аналитический метод используется при незначительных изменениях в ассортименте выпускаемой продукции при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости [39, с. 201]. Расчет этим методом ведется раздельно от сравниваемой товарной продукции. Сравниваемые товары реализуются в базисном году. Который предшествует планируемому, поэтому известна их фактическая себестоимость и размер выпуска. Имея эти данные можно определить рентабельность по формуле (3.4).

, (3.4)

где,R0– базовая рентабельность;

Р – ожидаемая прибыль (точный размер прибыли еще не известен, расчет прибыли проводят в конце базисного года);

V – выручка базисного года.

.

Прибыль планируемого года по объемам планированного года, но по базовой себестоимости, рассчитывается с помощью базовой рентабельности.

Например:

Базовая рентабельность составляет 23,92%, а доход предприятия ожидается 15 000 рублей, то планируемая прибыль при такой рентабельности примерно составит 3588 рублей (15 000 × 23,92).

Аналитический метод планирования прибыли в отличие от метода прямого счета представляет воздействие факторов на величину прибыли, но и он в не достаточно учитывает воздействие всех меняющихся условий хозяйствования на финансовые результаты и не обеспечивает их правдоподобности, прежде всего из-за постоянно меняющихся условий деятельности предприятия.

При методе совмещенного расчета применяют элементы прямого счета и аналитического. Так методом прямого счета определяется стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выявляется с помощью аналитического метода.

Распределение прибыли – это составной элемент процесса управления прибылью. На предприятии объектом распределения является валовая прибыль. Распределение прибыли регулируется законом в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней. Прибыль, остающейся в предприятии, структуры статей ее использования находится в распоряжении предприятия. Сформулировать принципы распределения можно так:

* получаемая прибыль в результате сваей деятельности распределяется между государством и предприятием;
* для государства поступает прибыль виде налогов и сборов, которые в дальнейшем могут изменены;
* ставки налогов, и порядок их исчисления в бюджет предусматривает закон;
* величина прибыли после уплаты налогов не должна снижать заинтересованность предприятия в продолжение своей деятельности;
* прибыль, оставшаяся у предприятия в первую очередь должна пойти в накопительный фонд, для дальнейшего развития предприятия.

Распределение валовой прибыли показано на рисунке 3.3 и понимается как направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии.

**АРЕНДНАЯ**

**ПЛАТА**

**ПРОЦЕНТ**

**ЗА**

**КРЕДИТ**

**ЧИСТАЯ**

**ПРИБЫЛЬ**

**БЛАГОТВ.**

**ФОНД**

**НАЛОГИ**

**НАКОПЛЕНИЕ**

**ЭКОЛОГИЯ**

**ПОДГОТОВКА КАДРОВ**

**СОЦИАЛЬНЫЕ ФОНДЫ**

**ЛИЧНЫЙ**

**ДОХОД**

Рисунок 3.3 – Распределение валовой прибыли

В настоящее время предприятие из валовой прибыли уплачивает:

* налог на прибыль (в размере 20 %) в Федеральный бюджет 2%, в бюджеты субъектов (область, край, республика) Российской Федерации по ставкам, установленным органами государственной власти субъектов Российской Федерации (но не свыше 18%);
* налог на превышение фонда оплаты труда (в себестоимость включается фонд оплаты труда в расчете среднесписочной численности работников в размере шести минимальных окладов, а остальное превышение облагается, по ставке налога на прибыль);
* налог на имущество (в размере 2 %) от среднегодовой стоимости имущества (налогом облагаются основные средства, нематериальные активы, запасы и затраты, находящиеся на балансе предприятия);
* НДС (в счет увеличения доходов либо иначе связанных с оплатой реализованных товаров (работ, услуг), облагаемых по ставке 18%);
* НДФЛ, 13%;
* ЕСН 26%.

Распределение чистой прибыли — одно из направлений внутрифирменного планирования [25, с. 144]. В соответствии с законодательством РФ и учредительными документами «ЗапСибОил», часть чистой прибыли направляет в резервный фонд, за счет которого покрываются убытки и другие непредвиденные затраты, выплачиваются дивиденды при недостатке прибыли, а при ликвидации организации погашается кредиторская задолженность. Вторая часть потребляется персоналом и собственниками предприятия. Распределение прибыли показывается в отчете о прибылях и убытках (приложение Б).

Система распределения прибыли должна быть создана таким образом, чтобы способствовать повышению эффективности работы фирмы.

Экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и как можно больше обеспечить предприятие материально для дальнейшей его работы. Ниже представлена таблица 3.1, распределения прибыли на предприятии.

Таблица 3.1 – Распределение чистой прибыли в «ЗапСибОил»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид фонда | Доля % | Сумма отчислений | | Отклонение |
| 2009 г. | 2010 г. |
| Резервный | 30 | 3931200 | 3031200 | –900000 |
| Накопления | 20 | 2620800 | 2020800 | –600000 |
| Материального поощрения | 20 | 2620800 | 2020800 | –600000 |
| Дивидендов | 10 | 1310400 | 1010400 | –300000 |
| Социального развития | 10 | 1310400 | 1010400 | –300000 |
| Развития персонала | 8 | 1048320 | 808320 | –240000 |
| Руководителя предприятия | 2 | 262080 | 202080 | –60000 |
| Чистая прибыль – Зар. пл. – Нераспр. Приб. | 100 | 13104000 | 10104000 | –3000000 |

Анализируя распределение прибыли за год, можно сказать: распределение чистой прибыли в фонды уменьшилось. Сравнивания 2010 год с 2009 годом сумма отчислений в фонды сократилась на 3 000000 рублей. Это связано с уменьшением чистой прибыли, которая снизилась из-за объемов продаж.

Из таблицы 3.1 видно, что в резервный фонд, который составляется из сумм, отчисляемых из чистой годовой прибыли на случай чрезвычайных и непредвиденных потерь, с целью пополнения и восстановления основного капитала, имеет, так сказать, значение самострахования отчислено 3031200 рублей. В фонд накопления, средства которого направляются на развитие фирмы отчислено 2020800 рублей. В фонд материального поощрения, предназначен для премирования персонала 2020800 рублей.

Итак, наличие чистой прибыли и умелое ее распределение, создает стимулирующие условия хозяйственного развития предприятий и организаций, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения коммерческой деятельности.

3.3 Основные направления повышения прибыли

Прибыль является самым главным назначением предприятия. Задачей любой компании или инвестора является получение прибыли от любой из сделок. Ведь инвестиции, которые затрачиваются в процессе деятельности компании, должны вернуться и при этом принести с собой прибыль. Поэтому одной из важнейших проблем, с которой сталкиваются руководители предприятий, является увеличение прибыли.

Для того чтобы определить пути, направленные на увеличение прибыли, начнем со следующего равенства:

прибыль = доход – затраты.

Для того чтобы увеличить прибыльность, необходимо в тоже самое время увеличить и доход, (при этом стараясь не увеличивать затраты), или одновременно увеличивать доход и уменьшать затраты.

Для повышения прибыли можно найти несколько путей, но отметим два пути – увеличение продаж и снижение издержек (возможна также их комбинация).

Себестоимость. Первое и самое главное, на что нужно обратить внимание, – это, конечно же, себестоимость нашего продукта (услуги). Безусловно, зачастую ее трудно рассчитать корректно, т.к. нужно учитывать множество факторов. Например, в процессе хранения на складе конкретной партии товара его себестоимость динамически меняется, а если в отчетном периоде приходят новые партии по новой цене, то себестоимость товара в конкретный момент времени получить достаточно сложно. Тем не менее, ресурсы для повышения прибыли в первую очередь нужно искать именно в себестоимости. Управлять себестоимостью товаров значит осуществлять планирование, регулирование, своевременно принимать меры по ее снижению.

В данных целях имеем систему показателей себестоимости:

* затраты на одну условную единицу товарной продукции;
* себестоимость всей товарной продукции;
* смета затрат на доставку;
* себестоимость единицы товара пользующегося спросом.

Существенное значение в борьбе за снижение себестоимости товаров имеет соблюдение режима экономии на предприятии. В первую очередь он обнаруживается прежде всего в снижении затрат материальных ресурсов на единицу продукции.

В качестве предложения по повышению прибыли для коммерческого предприятия ООО «ЗапСибОил» можно выделить следующее: правильный выбор поставщиков товаров и совершенствование работы с ними.

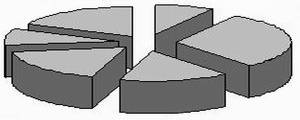
При совершенствовании работы с поставщиками, эффективность деятельности предприятия значительно увеличивается, так как и ритмичность и равномерность тоже повышается, все эти улучшения влияют на качество при обслуживании покупателей, и поднимают репутацию компании.

В настоящее время основные поставщиками ООО «ЗапСибОил», являются:

* ООО «Авто Друг» г. Москва;
* ООО «Автомаг» г. Железнодорожный;
* ООО «Алена ОИЛ» г Москва;
* ООО «Консул» г. Москва;
* ОАО «Сибнефть-Омский НПЗ» г. Омск.

Вся важность работы с выбранными поставщиками в том, что данные предприятия своей деятельностью занимаются уже более 5 лет, зарекомендовали себя только с положительной стороны, и конечно, за то время, которое предприятие ООО «ЗапСибОил» с ними сотрудничает, данные предприятия предоставляют значительные скидки на приобретения товара.

Структура поставщиков по объемам закупок, приведена на рисунке 3.4.



**ООО**

**АВТО ДРУГ**

**25%**

**ООО**

**АЛЕНА**

**ОИЛ**

**12%**

**ООО**

**КОНСУЛ**

**8%**

**ПРОЧИЕ**

**ПОСТАВЩИКИ**

**30%**

**ООО**

**АВТОМАГ**

**15%**

**ОАО**

**СИБНЕФТЬ**

**10%**

Рисунок 3.4 – Структура поставщиков по объемам закупок для ООО «ЗапСибОил»

Например, с ООО Авто друг г. Москва в 2009 году был заключен договор о продаже моторных масел со скидкой 10 % (таблица 3.2), взамен предприятие окажет услуги по ремонту легковых автомобилей компании ООО «Авто друг» занимающихся торговой деятельностью в г. Новосибирске со скидкой 30%.

Таблица 3.2 – Закупочные цены в ассортименте товара ООО Авто друг

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование товара | Цена руб.  2009 год | Цена руб.  2010 год (–10%) | Разница  руб. |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | Масло моторное ARAL HIGH TRONIC 4л п/с | 1500 | 1350 | –150 |
| 2 | Масло моторное ARAL SUPER TRONIC 4л син. | 1800 | 1620 | –180 |
| 3 | Масло моторное ARAL SUPER TRONIC LONGLIFE -3 Audi,VW 4л син. | 2400 | 2160 | –240 |

Из таблицы 3.2 видно, закупочные цены для ООО «ЗапСибОил», в фирме в ООО «Авто друг» в 2010 году значительно снизились, а именно на 10%. Из чего следует, что и прибыль в коммерческом предприятии ООО «ЗапСибОил» повысится.

Рассчитаем сколько получилось прибыли при приобретении товара у ООО Авто друг за 2009 год и за 2010 год и сравним разницу, цены возьмем из прайс-листа предприятия «ЗапСибОил» (таблица 3.3).

Таблица 3.3 – Выписка из прайс-листа «ЗапСибОил»

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ООО 'ЗАПСИБОИЛ' | | | |
| адрес | г. Новосибирск, ул.Королева, дом 29 | | |
| п/лист | 01/01/2010 | | |
| **КОД** | **НАЗВАНИЕ** | **АРТ.** | **ЦЕНА** |
| 249361 | М/моторное ARAL HIGH TRONIC 4л п/с | MМ | 1950,00р. |
| 249359 | М/моторное ARAL SUPER TRONIC 4л син. | MМ | 2340,00р. |
| 249358 | М/моторное ARAL SUPER TRONIC L-3 4л син. | MМ | 3120,00р. |

Фактически, коммерческое предприятие ООО «ЗапСибОил», закупило в 2009 году у ООО Авто друг, М/моторное ARAL HIGH TRONIC 4л п/с, 150 штук по цене 1500 рублей за штуку, реализовало это масло по цене 1950 рублей за штуку, то есть доход получился 450 рублей за ед. (1950-1500).

За 2009 год доход составил 67500 рублей.

450 × 150 = 67500 рублей.

В 2010 году предприятие ООО «ЗапСибОил» планирует закупить у ООО Авто друг, тоже масло, 150 штук, но с предоставленной ему скидкой 10% и продать по той же цене что в 2009 году (1950 руб.шт.).

Получаем:

1950 – 1350 = 600 рублей с ед.

За 2010 доход составит 90000 рублей.

600 × 150 = 90000 рублей.

Полученные значения прибыли со скидкой и без скидки, запишем в таблицу 3.4.

Таблица 3.4 – Разница дохода при получении предприятием скидки

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2009  год | 2010  год | отклонение |
| М/моторное ARAL HIGH TRONIC 4л п/с | 67500 | 90000 | +22500 |

Из таблицы хорошо видно, что доход предприятия ООО «ЗапСибОил» при закупочной цене со скидкой 10 %, по договору с компанией ООО Авто друг, составит в 2010 году, на 22500 рублей больше или на 25% больше чем в аналогичном году. Из чего можно сделать вывод, долговременное и доверительное отношения между компаниями, а также предоставление своих услуг с незначительной скидкой взамен на получения скидок с компанией, с которой сотрудничает фирма, один из путей увеличения прибыли.

Предприятием ООО «ЗапСибОил» раз в месяц производится анализ фирм занимающихся оптовой торговлей по ассортименту товаров, а именно моторные масла, этот анализ производят как по Новосибирской области, так и по другим областям. Цель, такого анализа выявить какая фирма продает товар по более низким ценам, какие имеются скидки, сама доставка товара и какая получится прибыль при разнице цен у разных фирм.

Ниже приведена таблица 3.5, в которой представлен ассортимент одного вида моторного масла продающегося в оптовых ценах, в г. Новосибирске, но у 8 разных фирм и с разными ценами.

Таблица 3.5 – Цены на масло моторное ESSO ULTRA 4л п/синтетика

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование фирмы | Цена руб. | Отклонение |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1 | ООО «Старт Кар» | 585,00 | +15,00 |
| 2 | ООО «Сибирь Авто» | 575,00 | +5,00 |
| 3 | ООО «Акира Оил» | 583,00 | +13,00 |
| 4 | ООО «Север Авто» | 565,00 | –5,00 |
| 6 | ООО «Авто Лайн» | 566,00 | –4,00 |
| 7 | ООО «Атомарка» | 579,00 | +9,00 |
| 8 | ООО «Авто Тон» | 572,00 | +2,00 |
| 9 | ООО «Авто +» | 570,00 | ±0,00 |

Сделав анализ цен в г. Новосибирске в ряде фирм продающих моторное масло ESSO ULTRA 4л п/синтетика, выяснилось, что ООО «ЗапСибОил» месяц назад покупало такое масло по оптовой цене 570,00 рублей за штуку фирме ООО Авто+.

В настоящее время у данной фирмы цена м/масла такая же, как и была, а в двух фирмах на 4 и 5 рублей дешевле. Соответственно представитель от ООО «ЗапСибОил» в данной фирме приобретать не будет, а приобретет у ООО «Север Авто», где на 5 рублей дешевле.

Тем самым получив доход за месяц 2192,00 рублей.

565 × 12 шт. = 6700 рублей (оптовая цена за 12 шт.);

570 × 12 шт. = 6840 рублей (оптовая цена за 12 шт.).

Розничная цена в ООО «ЗапСибОил» 741 рубль за шт.

741 × 12 шт. = 8892 рублей;

8892 – 6700 = 2192 рублей (доход при покупке у ООО «Север Авто»);

8892 – 6840 = 2052 рублей (доход при покупке у ООО «Авто +»);

2192 – 2052 = 142.

Из расчетов следует, что если предприятие ООО «ЗапСибОил» не проанализировало обстановку цен на рынке и приобрело бы м/масло у ООО Авто +, то потеряло бы в доходе 142 рубля.

Теперь можно с уверенностью сказать, что если компании периодически проводят сравнивание цен на рынке и выбирают ту фирму, у которой цена при оптовой продажи меньше (с целью перепродажи), то это один из вариантов к повышению прибыли.

У предприятия «ООО ЗапСибОил» с клиентами идет слаженная работа, покупатели на данный товар тоже имеются, продажи только растут, и предприятие получает прибыль. Все это также связано с тем, что предприятие находится в той части города, где большой поток людей, и само расположение предприятия тоже имеет значение, оно находится на главной улице, и имеет парковочные места. Но следует отметить предприятия плохо налажена работа с рекламой того чем занимается ООО «ЗапСибОил». Клиенты есть, покупатели то же, прибыль организация получает, зачем же деньги тратить на рекламу?

Но все же с руководством компании была достигнута договоренность о проведении эксперимента, о привлечении дополнительных покупателей и клиентов на обслуживание и ремонт автомобилей. Привлечение дополнительных покупателей и клиентов предлагалось за счет того, что при покупке или обслуживании в ООО «ЗапСибОил» персоналом предприятия выдавалась рекламная карта (приложение Г) предприятия со скидкой. В ООО «ЗапСибОил» это было возможно, так как предприятие само получает скидки. В среднем скидка по карте составила 5%.

Но руководство предприятие скидку решило сделать только на товары, которые стоят больше 2000 рублей и на обслуживание и ремонт автомобилей.

Так же для учета клиентов была сделана база данных учета клиентов (приложение Д.1 на CD диске), что бы персонал предприятия мог фиксировать, сколько клиентов воспользовалось картой повторно.

Ниже представлена таблица 3.6, в которой указано, сколько клиентов воспользовалось картой.

Таблица 3.6 – количество клиентов воспользовавшихся картой со скидкой с 26.02.10 г. по 26.03.10 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № | Наименование | количество |
| 1 | Покупка моторного масла | 3 |
| 2 | Покупка и замена моторного масла | 1 |
| 3 | Замена моторного масла | 1 |

Из таблицы видно, за месяц работы организации скидкой воспользовалось 5 человек, 4 человек со слов персонала воспользовались не своей картой, то есть карта покупки им была передана третьими лицами, этим можно подтвердить, что система продажи со скидкой все-таки действует и предприятие получило в этом месяце на 4 покупателя больше. И 1 покупатель воспользовался картой при замене моторного масла.

Тем самым можно сказать предоставление скидок на покупку (услуги) влияет на привлечение клиентов, за счет чего увеличиваются продажи, с чего предприятие имеет доход.

Основные направления увеличения прибыльности:

1) Увеличение цен при сохранившемся значении издержек.

Прибыль (заработок) может быть увеличен несколькими путями:

* поднятием цен на товар;
* поднятием уровня продаж;
* увеличением разности между ценой и себестоимостью товара.

2) Снижение издержек или себестоимости при сохранившемся значении дохода, внедрение новых методов управления, таких как совместная деятельность.

3) Одновременное увеличение цен и уменьшение себестоимости.

Заключение

В дипломной работе рассмотрены вопросы, касающиеся одной из важнейших категорий экономики - прибыли, анализа ее формирования, оценки показателей прибыли, а также указаны пути увеличения прибыли.

Рассмотрены следующие направления:

* состав и структура балансовой прибыли;
* понятие прибыли как экономической категории, какие функции выполняет прибыль;
* проанализированы источники получения прибыли, изучены способы планирования прибыли;
* рассмотрена организационно - экономическая характеристика ООО «ЗапСибОил», проведен анализ структуры прибыли данной коммерческой организации;
* на примере продемонстрированы механизмы оптимизации прибыли;
* произведено планирование и расчет прибыли на ООО «ЗапСибОил», на основе аналитического и метода прямого счета;
* разобраны факторы, влияющие на прибыль;
* предложены основные пути повышения прибыли на данном предприятии.

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению направляет предпринимателей разных форм собственности на увеличение объема продаж (услуг) продукции, нужной потребителю, снижению затрат. При получении прибыли, наибольшую практическую значимость имеет факторный анализ. Его использование в дипломной работе дало наиболее объективную оценку факторов формирования прибыли на предприятии. Затем нужно произвести планирование прибыли. Именно качественно разработанный план по планированию прибыли позволяет правильно оценить денежные поступления, определить платежи в бюджет, а также накопления, которые остаются в распоряжении предприятия.

В дипломной работе дана общая характеристика рассматриваемого предприятия, обзор которой позволил выполнить краткий анализ эффективности деятельности ООО «ЗапСибОил» проследить динамику состава и структуры прибыли, также он позволил выявить влияние изменения различных факторов на изменение прибыли предприятия.

Из "Отчета о прибылях и убытках" следует, что за весь анализируемый период организация получила прибыль от продаж в размере 14 875 800 рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года прибыль от продаж снизилась на 3 735 000 рублей, или на 20,1%, хотя расходы по обычным видам деятельности не изменились.

Прибыль от прочих операций за последний год составила 124 200 рублей, что на 15 000 тыс. руб. (10,8%) меньше, чем прибыль за аналогичный период прошлого года. При этом величина прибыли от прочих операций составляет 0,8% от абсолютной величины прибыли от продаж за анализируемый период. В свою очередь предприятие получает возможность создания фондов за счет прибыли оставшейся в распоряжении. Так чистая прибыль за отчетный период предприятия составила 12 000 000 рублей. Часть ее была направлена в фонды предприятия.

В последней главе были рассмотрены пути увеличения прибыли, основывались они на правильности выборов поставщиков товаров, анализа ассортимента товаров, так же был проведен эксперимент по привлечению дополнительных клиентов, который показал положительный результат.

Проведенные исследования позволяют дать некоторые рекомендации по повышению эффективности деятельности организации.

Анализируя строку расходов предприятия ООО «ЗапСибОил» нельзя не заметить, что приблизительно 29 % всех затрат приходится на статью – налоги так как организация никак не оптимизирует данную статью расходов.

В качестве варианта увеличения прибыли предлагаю:

1. Взносы в уставной капитал (разъяснения в приложении Е).

2) Инвестиционная деятельности российских организаций подтверждает, что для получения значительного снижения уровня диверсифицированного риска необходимо инвестировать свободные средства в различные инвестиционные проекты, результаты которых не зависят друг от друга, а при определенных ситуациях изменяются либо в противоположные стороны, либо абсолютно не взаимосвязаны.

3) Внедрить меры по совершенствованию маркетинговой политики по направлению деятельности «реклама», выполнение которых позволит улучшить финансовые результаты от осуществления данного вида деятельности.

4) Сдавать в аренду в нерабочее время помещения гаражей и стоянку для ожидающих ремонта автомобилей.

5) Согласно учетной политике ООО «ЗапСибОил» организация при заключении договора должна сразу принимать денежные средства в счет оплаты за ремонт.

6) Сформировать конкурентоспособную систему продаж на основе интеграции маркетингового и логистического подходов.

В целом, в результате анализа финансового состояния ООО «ЗапСибОил», организация показала себя платежеспособной, абсолютно устойчивой, способной конкурировать с другими организациями своего уровня, организацией, которая способна приносить прибыль.

Список использованных источников

1. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность организации: подходы и комментарии к составлению. – М.: Бухгалтерский учет, 2007. – 451 с.

2. Бакаев М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 473 с.

3. Белов А. М. и др. Управление затратами на промышленном предприятии: Учеб. пособие. - СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2000. – 85 с.

4. Белобтецкий И.А. Прибыль предприятия. // Финансы. – 2003. – №3. – С. 47 – 50.

5. Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. – М.: изд. стандартов, 2001. – 214 с.

6. Банников С.А., Журавлев П.В., Черкашин Г.М. Экономика предприятия и предпринимательской деятельности. – М.: Экзамен, 2008. – 542 с.

7. Булатов А.С. Экономика: Учебник / Под ред. доц. А.С. Булатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство БЕК, 2006. – 816с.

8. Васильев В.Н. Организация производства в условиях рынка: Учебное пособие. – М.: Машиностроение, 2004. – 276 с.

9. Васина А.А. Анализ финансового состояния компании. – М.: ИКФ Альф, 2003. – 50 с.

10. Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие. – М.: ИКЦ Маркетинг, 2001. – 320 с.

11. Воронов К.Е., Максимов О.А. Финансовый анализ. Некоторые положения и методики. – М.: ИКФ Альф, 2003. – 25 с.

12. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии: Учебник. – М.: Информационно-издательский дом Филинъ, Рилант, 2000. – 328 с.

13. Гусаров В.М. Статистика: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 463 с.

14. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ бухгалтерской отчетности. – М.: Дело и сервис, 2008. – 224 с.

15. Дробозин Л.А. Финансы: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 527 с.

16. Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: издательство Бухгалтерский учет, 1998. – 320 с.

17. Карлик А.Е., Шухгальтер М.Л. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. А.Е. Карлика. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 431 с.

18. Ковалев В.В. Финансовый анализ. — М.: ФиС, 1996. – 432 с.

19. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: ФиС, 2002. – 560 с.

20. Коновалов В. М. Формирование затрат и использование финансовых результатов: Монография. – М.: Гос. ун-т упр., 2008. – 158 с.

21. Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия. – СПб.: Бизнес-пресса, 1999. – 448 с.

22. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие для вузов. – М.: ЮГИТИ-ДАНА, 2005. – 471 с.

23. Липсиц И.В. Коммерческое ценообразование: Учебник. – М.: издательство БЕК, 2007. – 368 с.

24. Лебедев В. Г. Управление затратами на предприятии. – СПб.: СПбГИЭА, 1999. – 131 с.

25. Макарьева В.И. Формирование финансовых результатов для целей налогообложения. – М.: Кн. мир, 1998. – 183 с.

26. Новодворский В.Д., Клестова Н.В., Шпак А.В., Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы. – 2003. – № 4. – С. 64 – 68.

27. Нечитайло А.И. Учет финансовых результатов и использования прибыли. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. гос. ун-та экономики и финансов, 2008. –31 с.

28. Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий. – СПб.: Питер, 2005. – 224 с.

29. Румянцева З.П., Саломатин Н.А. и др. Менеджмент организации. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 580 с.

30. Русак Н.А. Стражев В.И., Мигун О.Ф. Анализ Хозяйственной деятельности в промышленности. / Под ред. Стражева В.И. – Миснк: Высшая школа, 2004. – 601 с.

31. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2001 – 336 с.

32. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИП Экоперспектива, 2007. – 498 с.

33. Сафронов Н.А. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. проф. Н.А. Сафронова. – М.: Экономист, 2003. – 608 с.

34. Тренев Н.Н. Управление финансами. – М.: ФиС, 2002. – 496 с.

35. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. – М.: Перспектива, 2005. – 704 с.

36. Черногорский С.А. Основы финансового анализа. – М.: Герда, 2002. – 176 с.

37. Чечевицына Л.Н. Экономический анализ: Учебное пособие. – Изд. 2-е, дол. и перер. – Ростов н/Д: изд-во «Феникс», 2003. – 480 с.

38. Шеремет А.Д., Сайфуллин Р.С. Финансы предприятий. – М.: ИНФРА-М., 2003. – 194 с.

39. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа. –М.:ИНФРА-М, 2003. – 328 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение А

**Бухгалтерский баланс ООО «ЗапСибОил»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  | На начало отчетного периода | На конец отчетного периода |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
| Нематериальные активы (110) | 110 | 0.0 | 0.0 |
| Основные средства (120) | 120 | 16500.0 | 16500.0 |
| Незавершенное строительство (130) | 130 | 50000.0 | 60000.0 |
| Доходные вложения в материальные ценности (135) | 135 | 0.0 | 0.0 |
| Долгосрочные финансовые вложения (140) | 140 | 0.0 | 0.0 |
| Отложенные финансовые активы (145) | 145 | 0.0 | 0.0 |
| Прочие внеоборотные активы (150) | 150 | 0.0 | 0.0 |
| ИТОГО по разделу I (190) | 190 | 0.0 | 0.0 |
| II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ |  |  |  |
| Запасы (210) | 210 | 0.0 | 0.0 |
| -сырье, материалы и др. аналогичные ценности (211) | 211 | 0.0 | 0.0 |
| -животные на выращивании и откорме (212) | 212 | 110000.0 | 200000.0 |
| -затраты в незавершенном производстве (213) | 213 | 0.0 | 0.0 |
| -готовая продукция и товары для перепродажи (214) | 214 | 500000.0 | 400000.0 |
| -товары отгруженные (215) | 215 | 0.0 | 0.0 |
| -расходы будущих периодов (216) | 216 | 20000.0 | 30000.0 |
| -прочие запасы и затраты (217) | 217 | 0.0 | 0.0 |
| Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям (220) | 220 | 90000.0 | 72000.0 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются (230) | 230 | 120000.0 | 180000.0 |
| -в том числе: покупатели и заказчики (231) | 231 | 0.0 | 0.0 |
| Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются (240) | 240 | 0.0 | 0.0 |
| -в том числе: покупатели и заказчики (241) | 241 | 0.0 | 0.0 |
| Краткосрочные финансовые вложения (250) | 250 | 1000.0 | 2000.0 |
| Денежные средства (260) | 260 | 880000.0 | 820000.0 |
| Прочие оборотные активы (270) | 270 | 20500.0 | 19500.0 |
| ИТОГО по разделу II (290) | 290 | 1741500.0 | 1723500.0 |
| БАЛАНС (300) | 300 | 1808000.0 | 1800000.0 |
| III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ |  |  |  |
| Уставный капитал (410) | 410 | 10000.0 | 10000.0 |
| Собственные акции, выкупленные у акционеров (415) | 415 | 0.0 | 0.0 |
| Добавочный капитал (420) | 420 | 200000.0 | 210000.0 |
| Резервный капитал (430) | 430 | 105000.0 | 115000.0 |
| -резервы, образованные в соответствии с законодательством (431) | 431 | 0.0 | 0.0 |
| -резервы, образованные в соответствии с учредительными документами (432) | 432 | 0.0 | 0.0 |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) (470) | 470 | 250000.0 | 240000.0 |
| ИТОГО по разделу III (490) | 490 | 565000.0 | 575000.0 |
| IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты (510) | 510 |  |  |
| Отложенные налоговые обязательства (515) | 515 | 0.0 | 0.0 |
| Прочие долгосрочные обязательства (520) | 520 | 0.0 | 0.0 |
| ИТОГО по разделу IV (590) | 590 | 0.0 | 0.0 |
| V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА |  |  |  |
| Займы и кредиты (610) | 610 | 140000 | 100000 |
| Кредиторская задолженность (620) | 620 | 177000 | 161000 |
| -поставщики и подрядчики (621) | 621 | 75000 | 70000 |
| -задолженность перед персоналом организации (624) | 624 | 100000 | 90000 |
| -задолженность перед государственными внебюджетными фондами (625) | 625 | 0.0 | 0.0 |
| -задолженность по налогам и сборам (626) | 626 | 0.0 | 0.0 |
| -прочие кредиторы (628) | 628 | 2000 | 1000 |
| Задолженность перед участниками (учредителям) по выплате доходов (630) | 630 | 12000 | 6000 |
| Доходы будущих периодов (640) | 640 | 906000 | 948000 |
| Прочие краткосрочные обязательства (660) | 660 | 0.0 | 0.0 |
| ИТОГО по разделу V (690) | 690 | 1243000 | 1225000 |
| БАЛАНС (700) | 700 | 1808000 | 1800000 |

Приложение Б

**Отчет о прибылях и убытках ООО «ЗапСибОил»**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели |  | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка | 10 | 25333800.0 | 29068800.0 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции работ, услуг | 20 | 1783760 | 18114760 |
| Валовая прибыль | 29 | 23550040 | 27254040 |
| Коммерческие расходы | 30 | 7018240 | 6987240 |
| Управленческие расходы | 40 | 1656000 | 1656000 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 50 | 14875800 | 18610800 |
| Проценты к получению | 60 | 0.0 | 0.0 |
| Проценты к уплате | 70 | 0.0 | 0.0 |
| Доходы от участия в других организациях | 80 | 112200 | 127200 |
| Прочие операционные доходы | 90 | 18000 | 18000 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 6000 | 6000 |
| Внереализационные доходы | 120 | 0.0 | 0.0 |
| Внереализационные расходы | 130 | 0.0 | 0.0 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения | 140 | 15000000 | 18750000 |
| Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 150 | 3000000 | 3750000 |
| Чистая прибыль (убыток) отчетного периода | 190 | 12000000 | 15000000 |

Приложение В

**Организационная структура предприятия**

**ДИРЕКТОР**

**ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА**

**БУХГАЛТЕР КАССИР**

СПЕЦИАЛИСТ ПО

ПРОДАЖАМ

**АВТОМАСТЕР**

СПЕЦИАЛИСТ ПО КУЗОВНОМУ

РЕМОНТУ

СПЕЦИАЛИСТ ПО ПОКРАСКЕ АВТОМОБИЛЕЙ

СПЕЦИАЛИСТ ПО АЭРОГРАФИИ

ТОРГОВЫЙ

ОТДЕЛ

Рисунок В.1 – Организационная структура ООО «ЗапСибОил»

Приложение Г

**Карточка, предоставляющая скидку в ООО «ЗапСибОил»**



Рисунок Г.1 – Вид карточки на предоставлении скидок клиентам ООО «ЗапСибОил»

Приложение Д

**База учета клиентов использовавших карту на скидку**

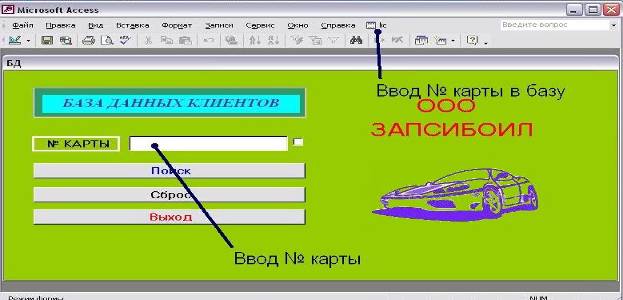


Рисунок Д.1 – База данных клиентов использовавших карту скидок

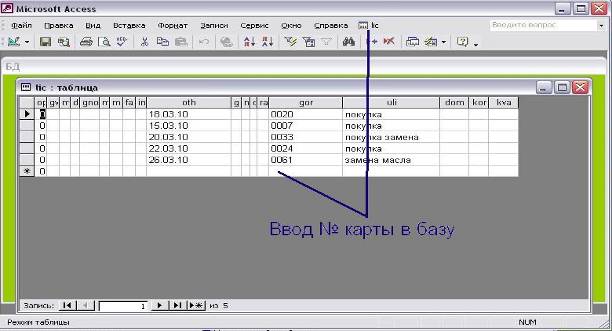


Рисунок Д.2 – Ввод данных с карты скидок в базу

Приложение Е

**Оптимизация прибыли через взносы в уставной капитал**

Налоговый режим взносов в уставный капитал благоприятный. В соответствии с пп. 1 п. 1 ст. 146 НК объектом налогообложения по НДС признается реализация товаров (работ, услуг), а также передача имущественных прав. Поскольку согласно п. 3. ст. 39 НК при внесении взносов участником хозяйственного общества денежного взноса в уставный капитал реализация отсутствует, то и правовых оснований для начисления НДС не возникает. В отношении имущественных взносов правовой режим непризнания их в качестве объекта обложения НДС определяется пп. 1 п. 2 ст. 146 НК и основывается также на пп. 4 п. 3 ст. 39 НК.

В отношении налога на прибыль при внесении взносов в уставный капитал действует норма пп. 3 п. 1 ст. 251 НК, согласно которой они признаются в качестве необлагаемых налогом на прибыль доходов. Кроме того, п. 1 ст. 277 НК предусмотрена следующая особенность определения баз налога на прибыль по доходам, получаемым при передаче имущества в уставный капитал: у предприятия-получателя активов не признается прибылью разница между номинальной стоимостью размещаемых им акций (паев, долей) и стоимостью получаемого при размещении имущества (включая денежные средства). Таким образом, в уставный капитал Основного предприятия может быть внесено имущество, стоимость которого гораздо выше номинальной оценки акций, получаемых лицом, вносящим это имущество.