**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение

Глава 1. Формирование распределение и использование прибыли

1.1 Прибыль как экономическая категория

1.2 Распределение и использование прибыли

1.3 Особенности налогообложения прибыли в современных условиях

Глава 2. Анализ финансовых результатов деятельности предприятия ( на примере ООО “Европейские окна”)

2.1 Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО “Европейские окна”

2.2 Анализ состава и динамики балансовой прибыли

2.3 Факторный анализ прибыли

2.4 Анализ распределения и использования прибыли предприятия

Глава 3. Пути и методы увеличения прибыли

3.1 Резервы увеличения прибыли ООО “Европейские окна

3.2 Совершенствование управления прибылью в условиях рыночной экономики

Заключение

Список используемой литературы

Приложения

**ВВЕДЕНИЕ**

Важнейшей категорией рыночной экономики является прибыль. Прибыль, точнее ее максимизация выступает непосредственной целью производства в любой отрасли национальной экономики. Несмотря на то, что прибыль играет основополагающую роль в рыночной экономике и что эта категория является объектом экономической теории не одно столетие, до сих пор не смолкают жаркие дебаты, о ее сущности и формах. В многочисленных учебниках “Экономикс”, в научных книгах и статьях категория “прибыль” неразрывно связана с категориями дохода, капитала, процента, его ставки, ожидания и многим другим.

Остановимся вначале на марксистской трактовке прибыли. К.Маркс в “Капитале” сделал попытку определить прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор “Капитала” полагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. Эксплуатация – это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли. Отношение “капиталист - наемный рабочий” – основное отношение капиталистического общества, то отношение, которое в первую очередь следовало уничтожить социалистической революции.

С такой трактовкой прибыли согласиться невозможно по следующим основным причинам:

- неправомерно связывать эксплуатацию с частной собственностью и рынком, что сделал Маркс и, что делали еще недавно многие ученые экономисты в социалистических странах. Мировой опыт свидетельствует, что главным, решающим фактором выступает не сама собственность, а характер, условия ее функционирования, соотношения собственности и управления. Доказательством последнего служит опыт стран с рыночной экономикой;

- если эксплуатация – это присвоение продукта неоплаченного труда и атрибут капитализма, то капитализм охватывает всю историю человеческой цивилизации. Посему невозможно считать эксплуатацию внутренне присущей капитализму;

- исключительно важно видеть не только сам факт отчуждения продукта неоплаченного труда, его количество, но и то, как, в чьих интересах используется отчужденный продукт. В качестве подтверждения этого можно привлечь опыт Швеции, где имеет место отчуждение продукта наемного труда не только фирмами, если понимать этот процесс в трактовке традиционной политической экономии, но и государством в форме налогового обложения. Хорошо известно, что в Швеции один из самых высоких в Европе уровень налоговых ставок. Одновременно в Швеции один из самых высоких в мире уровень жизни населения, в том числе и наемных работников;

- одна из основ трактовки эксплуатации Марксом – трудовой теории стоимости. Как показало развитие экономической теории, Марксу не удалось доказать, что такое общественно необходимое время для воспроизводства рабочего и его семьи ,и , следовательно, недоказанным остается его положение о прибавочном времени.

Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства: труда, земли, капитала.

Отрицая прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда, можно выделить следующие определения прибыли: во-первых, плата за услуги предпринимательской деятельности; во-вторых, это плата за новаторство, за талант в управлении фирмой; в третьих, это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности.

Прибыль является первоочередным стимулом к созданию новых или развитию уже действующих предприятий. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Возможность получения прибыли побуждает искать более эффективные способы сочетания ресурсов, изобретать новые виды продукции, на которые может возникнуть спрос, применять организационные и технические нововведения, которые обещают повысить эффективность производства.

Работая прибыльно, каждое предприятие вносит свой вклад в экономическое развитие общества, способствует созданию и приумножению общественного богатства и росту благосостояния народа, поскольку прибыль - основной источник финансирования прироста оборотных средств, обновления и расширения производства, социального развития предприятия, а также важнейший источник формирования доходной части бюджетов разных уровней.

Одно из ведущих мест в составе доходов бюджетов всех уровней занимает налог на прибыль.

Налог на прибыль относится к федеральным налогам и взимается на всей территории Российской Федерации. Его экономическая сущность заключается в том, что является прямым налогом, то есть его величина находится в прямой зависимости от получаемой прибыли (дохода).

Федеральным законом от 6 августа 2001 года N110-ФЗ “О внесений изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а так же о признании утратившими силу отдельных актов (положений) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах”, часть вторая Налогового кодекса РФ дополнена новой главой “Налог на прибыль организаций”. Действовавший закон РФ “О налоге на прибыль предприятий и организаций”, со дня введения в действие Федерального закона N110-ФЗ, то есть с 1 января 2002 года, утрачивает силу. Одна из целей, которая ставилась в процессе разработки и принятия Федерального закона N110-ФЗ, состояла в реформировании отечественной налоговой системы посредством ее максимального приближения в части правового регулирования налогообложения прибыли к принятым в мировой практике стандартам. Вместе с тем ряд положений Федерального закона не отвечает требованиям, установленным частью первой Налогового кодекса РФ, и нормам, касающимся основных элементов налогообложения, а также нормам Гражданского кодекса РФ, Бюджетного кодекса РФ, других федеральных законодательных актов. Отмеченные недостатки неизбежно повлекут за собой значительные трудности в правоприменительной деятельности, а значит, и необходимости скорейшего внесения соответствующих изменений и дополнений в главу 25 Налогового кодекса РФ. Специфика 2002 года заключалась в том, что бухгалтерам пришлось впервые действовать в условиях сосуществования двух “учетов”: собственно бухгалтерского и специального для налога на прибыль. По своей природе бухгалтерский учет предназначен для того, чтобы внешние и внутренние пользователи этих документов могли составить объективное мнение о положении и экономической деятельности хозяйствующего субъекта. При всем уважении к фискальным интересам государства нельзя сказать, что формированию таких объективных представлений способствует установление особых правил учета доходов и расходов, которые преследуют только одну цель – собрать как можно больше налогов за самое короткое время. Само существование понятия “прибыль для целей налогообложения заставляет скептически оценивать принцип экономической обоснованности системы налогообложения. Экономика – явление объективное. И чтобы сформировать справедливые суждения в данной сфере, необходима свобода от формальной определенности жестких правил, инструкций и предписаний государственных органов. Именно инвесторы и учредители организации – в большей степени, чем налоговые инспекторы, - заинтересованы в том, чтобы получить истинную информацию об экономических результатах деятельности хозяйствующих субъектов, эффективности начатых проектов. Перед налоговыми же органами стоит совсем другая задача: они должны контролировать соблюдение норм налогового законодательства вне зависимости от того, насколько это законодательство экономически обосновано. В то же время представление налогоплательщикам права определять налоговую базу исходя из неких субъективных, пусть и профессиональных, суждений бухгалтеров чревато опустошением казны. Ведь при наличии подобной возможности все научные изыскания в сфере экономики будут направлены не на формирование точных представлений о прибыли, затратах, а на более практические цели – на оптимизацию и минимизацию налоговых платежей. В связи с этим принцип экономической обоснованности системы налогообложения следует рассматривать не в качестве внутренней основы налоговой системы, а как ее внешний ограничитель.

По налогу на прибыль изменения не то что созрели, но уже перезрели.

Сегодня налог на прибыль это налог не на чистую прибыль, а на очень странный суррогат, состоящий из прибыли и части затрат, которые нельзя списать. И бизнесмен, работающий с Западом, вынужден вести два баланса. Один по российским правилам, другой по международным стандартам, причем получается, что если по международным стандартам имеется убыток, то по российским все равно обязательно появиться прибыль. Иначе говоря, налоги не должны подрывать экономику, не должны разрушать источники пополнения бюджета.

Очевидно, что решение этой проблемы должно приходить во взаимосвязи с совершенствованием налоговой политики, развитием предпринимательства и рыночных отношений, чтобы прибыль могла выполнять присущие ей функции стимулирования экономики, создания соответствующей ресурсной базы для ее поддержания и оздоровления.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что тема “Формирование, распределение и использование прибыли”, на наш взгляд, в настоящее время, наиболее актуальна и интересна.

Целью написания выпускной квалификационной работы является изложение теоретических, практических, методических основ формирования, распределения и использования прибыли. По результатам проведенного анализа дать конкретные предложения по проведению мероприятий, направленных на увеличение прибыли. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач:

- понятие сущности прибыли как экономической категории;

- порядок формирования, распределения и использования прибыли;

- оценка динамики показателей балансовой прибыли;

- изучение составных элементов формирования балансовой прибыли;

-выявление и измерение влияния факторов, воздействующих на прибыль;

- выявление и оценка резервов роста прибыли, способов их мобилизации.

Методы исследования: сравнение, сопоставление, анализа оценки и обобщения.

Объектом исследования является ООО “Европейские окна”. В данной работе использована бухгалтерская отчетность предприятия за 2001 и 2002 год; постановления и законодательные акты правительства РФ ; работы российских экономистов: Ковалева В.В., Фомина О.А., Зарипова В.М. и др.

**Глава 1.** **ФОРМИРОВАНИЕ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ**

**1.1 Прибыль как экономическая категория**

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. Результатом соединения факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов) и полезной производительной деятельности хозяйствующих субъектов является готовая продукция, которая становится товаром при условии ее реализации потребителю. На стадии продажи выявляется стоимость товара, включающая стоимость прошлого овеществленного, труда и живого труда. Стоимость живого труда отражает вновь созданную стоимость и распадается на две части. Первая представляет собой заработную плату работников, участвующих в производстве продукции. Ее величина определяется рядом факторов, обусловленных необходимостью воспроизводства рабочей силы. В этом смысле для предпринимателя она представляет часть издержек по производству продукции. Вторая часть вновь созданной стоимости отражает чистый доход, который реализуется только в результате продажи продукции, что означает общественное признание ее полезности.

На уровне предприятия в условиях товарно-денежных отношений чистый доход принимает форму прибыли. На рынке товаров предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при этом денежную выручку, что не означает получение прибыли. Для выявления прибыли необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Предприниматель всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков, получается прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

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

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет определенные функции:

-во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате хозяйственной деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно. Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей;

-во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что она одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников;

- в-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

В настоящее время различают следующие виды прибыли.

Валовая прибыль - это разность между нетто-выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (т.е. выручкой за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, работ, услуг.

Пвал = ВР –С (1)

где ВР – выручка от реализации;

С – себестоимость проданных товаров, работ, услуг.

Если валовую прибыль уменьшить на сумму на сумму коммерческих и управленческих расходов, появляется второй вид прибыли под названием прибыль от продаж.

Ппр = Пвал – Ру – Рк (2)

где Ру – управленческие расходы

Рк – коммерческие расходы.

К коммерческим расходам относятся, в частности, расходы на тару и упаковку изделий на складах готовой продукции, расходы по доставке продукции, комиссионные сборы, расходы по содержанию помещений для хранения продукции в местах ее реализации и другие расходы.

Управленческие, или общехозяйственные, расходы – это административно-управленческие расходы, расходы на содержание общехозяйственного персонала, не связанного с производственным процессом, но связанного с управлением производством, арендная плата за помещения общехозяйственного назначения, расходы по оплате информационных, аудиторских и консультационных услуг.

Коммерческие затраты не являются условием создания продукции, но являются необходимым условием ее продажи. Управленческие затраты являются условием создания продукции, но обслуживают деятельность предприятия в целом, а не каждый в отдельности вид деятельности или вид продукции.

Таким образом если оценивать прибыль от продаж как финансовый результат деятельности предприятия в целом, совершенно не важно, как распределены затраты между себестоимостью, коммерческими и управленческими расходами. Важно другое: их суммарная величина – это все расходы, произведенные предприятием для создания и продажи продукции, а потому сопоставление их с выручкой от реализации показывает, окупаются они выручкой и в какой степени выручка либо превышает их, либо оказывается меньше этих затрат.

Следующий вид прибыли носит название прибыль до налогообложения. Прибыль до налогообложения формируется следующим образом. Отправной точкой является прибыль от продаж. К ней прибавляются операционные и внереализационные доходы, и из нее вычитаются операционные и внереализационные расходы. Результат и дает величину прибыли до налогообложения.

Пдно = Ппр ± Содр ± Свдр (3)

где Содр – операционные доходы и расходы

Свдр – внереализационные доходы и расходы

Прибыль до налогообложения принято рассматривать как один из обобщающих показателей финансового состояния предприятия в том периоде, в отчетности которого она отражена.

Следующий вид прибыли носит название прибыль от обычной деятельности. Она рассчитывается как разность между прибылью до налогообложения и обязательными платежами из нее.

Под =Пдно - Н (4)

где, Пдно – прибыль до налогообложения

Н – сумма налогов и обязательных платежей.

Под обязательными платежами подразумевается не только налог на прибыль, но и сумма платежей в куча денег за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, подлежащая уплате в виде штрафных санкций, а также налогов и сборов, источником уплаты которых является прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия.

Таким образом, прибыль от обычной деятельности - это та часть прибыли, которая остается у предприятия после уплаты всех обязательных платежей государственным или муниципальным органам. В случае если у данного предприятия нет чрезвычайных доходов и расходов, то именно эта оставшаяся в его распоряжении часть прибыли является чистой прибылью.

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

Пч = Под ± Чдр (5)

Где Чдр – чрезвычайные доходы и расходы.

Чрезвычайные доходы – это поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности. Такими последствиями могут быть страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дольнейшему использованию активов. В состав чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности.

Чистая прибыль предназначена исключительно для использования на цели, определяемые предприятием.

Ключевыми показателями являются прибыль от продаж и чистая прибыль. Как правило, количественно прибыль от продаж решающим образом определяет величину чистой прибыли.

Персонал фирмы заинтересован как в повышении оплаты труда, так и в росте прибыли, поскольку последняя в условиях конкуренции является источником не только выживания, но и расширения производства, а следовательно, и роста благосостояния работников предприятия, их жизненного уровня. Из этого также следует, что масса прибыли и валового дохода характеризует не что иное, как размер эффекта, получаемого в результате производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

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

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

- второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит:

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

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

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

- в-четвертых, от структуры снижения издержек производства;

- третий источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли. [14, с.248]

Балансовая прибыль — это сумма прибылей предприятия как от реализации продукции, так и доходов, не связанных с ее производством и реализацией.

Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Балансовая прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса. Использование термина "балансовая прибыль" связано с тем, что конечный финансовый результат работы предприятия отражается в его балансе, составляемом по итогам квартала, года. Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента:

- прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

- прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия;

- финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы балансовой прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Рассмотрим подробно все составные части балансовой прибыли.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Предприятия, экспортирующие продукцию, исключают и экспортные тарифы, направляемые в доход государства. При этом денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных (оборотных) и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки.

Состав затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость, регулируется законодательно. Затраты, образующие себестоимость, группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов и прочие.[21, c.239]

По реализации продукции, имеющей натурально-вещественную форму, расчет прибыли ведется исходя из выручки и полной себестоимости продукции, определяемых на объем реализуемой продукции. В натуральном выражении он включает остатки готовой продукции на начало отчетного периода, не реализованные в предшествующем периоде, и выпуск товарной продукции отчетного периода за минусом той части продукции, которая не может быть реализована в конце отчетного периода. Под периодом понимается квартал или год. Состав остатков нереализованной продукции на начало и конец периода зависит от избранного предприятием метода учета выручки - кассовый метод или метод начисления.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции. Формирование выручки тесно связано с особенностями выполняемых работ и услуг и применяемыми формами расчетов. Например, в строительных организациях выручка отражает стоимость законченных объектов строительства или работ, выполненных по договорам подряда и субподряда. Она определяется по документам, являющимся основанием для расчета между заказчиками и подрядчиками (субподрядчиками). Для определения прибыли используется фактическая себестоимость сданных работ. В торговле, снабженческих и сбытовых предприятиях выручка соответствует валовому доходу от продажи товаров (сумма наценок или скидок в процентах к стоимости реализуемых товаров). Валовой доход исчисляется как разница между продажной и покупной стоимостью реализованных товаров. Для определения прибыли из него исключаются издержки обращения торговых, снабженческих, сбытовых организаций. На предприятиях транспорта и связи выручка отражает денежные средства за предоставляемые услуги по действующим тарифам. В качестве себестоимости выступает показатель эксплуатационных расходов предприятий транспорта (связи) с учетом расходов по экспедиционным и погрузочно-разгрузочным работам.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия - это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыл (убыток) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.[21, c.243]

При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Внереализационные доходы - это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям. Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, доходы от сдачи имущества в аренду (они учитываются в составе внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной деятельностью предприятия).[17, c.215].

Финансовые вложения означают такое размещение собственных средств предприятия в деятельность других предприятий, которое дает возможность получить доходы. Они подразделяются на долгосрочные и краткосрочные.

Под долгосрочными финансовыми вложениями понимаются затраты предприятия по вкладу средств в уставный капитал других предприятий (товариществ, акционерных обществ, совместных, дочерних предприятий), приобретению акций и других ценных бумаг, предоставление средств взаймы на срок более года. К формам краткосрочных финансовых вложений относятся приобретение краткосрочных казначейских обязательств, облигаций и других ценных бумаг, предоставление средств взаймы на срок менее года. Денежные или другие имущественные средства участников договора о совместной деятельности без образования для этой цели юридического лица также считаются финансовыми вложениями - долгосрочными или краткосрочными в зависимости от срока действия договора, поэтому доходы от них также включаются в состав внереализационных доходов.

Доходы от долевого участия в уставном капитале другого предприятия представляют часть его чистой прибыли, которая поступает учредителю в заранее оговоренном размере или в виде дивидендов по акциям, пакетом которых владеет учредитель. Доходами от ценных бумаг являются проценты по облигациям, краткосрочным казначейским обязательствам, дивиденды по акциям. Предприятие имеет право на получение дохода по ценным бумагам акционерных обществ, если они приобретены не позднее чем за 30 дней до официально объявленной даты их вышины. По государственным ценным бумагам право и порядок получения доходов определяются условиями их выпуска и размещения. По средствам, предоставляемым взаймы, предприятие получает доходы по условиям договора между кредитором и заемщиком.

Доходы от сдачи имущества в аренду формируются из получаемой арендной платы, которую арендатор платит арендодателю.

В состав внереализационных доходов (убытков) также входит сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций (кроме санкций, уплачиваемых в бюджет и ряд внебюджетных фондов в соответствии с законодательством); другие доходы и расходы (убытки, потери). К таким доходам относятся:

- прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году (например, суммы, поступившие от поставщиков по перерасчетам за услуги и материальные ценности, полученные и израсходованные в прошлом году; суммы, полученные от покупателей, заказчиков по перерасчетам за реализованную в прошлом году продукцию);

- доходы от дооценки товаров;

- поступление сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы в убыток;

- положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

-проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К расходам и потерям относятся:

-убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году, от уценки товаров, списания безнадежной дебиторской задолженности;

-недостачи материальных ценностей, выявленные при инвентаризаци;

-затраты по аннулированным производственным заказам и на производство, не давшее продукции, исключая потери, возмещаемые заказчиками (при этом вычитается стоимость используемых материальных ценностей;

-отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

-некомпенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению или ликвидации последствий стихийных бедствий (при этом исключается стоимость полученного металлолома, топлива, других материалов);

-некомпенсируемые убытки в результате пожаров, аварий, других чрезвычайных событий, вызванных экстремальными ситуациями;

-затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов, за исключением затрат, возмещаемых из других источников;

-судебные издержки и арбитражные сборы.

При рассмотрении прибыли как конечного финансового результата хозяйственной деятельности следует иметь в виду, что не вся получаемая прибыль остается предприятию, так как подвергается обложению налогом [10, c.269].

* 1. **Распределение и использование прибыли**

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

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;

- величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

- прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части на потребление.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, то есть прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы [9, c.189].

Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Самое главное в распределении прибыли - это сочетание бюджетных, хозрасчетных и личных интересов работников. Исходя из этого, хозяйственная практика и экономическая наука постоянно занимаются поиском оптимальных критериев распределения прибыли коммерческой организации, учитывая при этом конкретную экономическую ситуацию.

Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения). Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели. К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы:

- на научноисследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы;

- финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов;

- затраты по совершенствованию технологии и организации производства;

- модернизации оборудования;

- затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий.

В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Здесь же планируются затраты на проведение природоохранных мероприятий.

Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы:

- по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия;

- финансирование строительства объектов непроизводственного назначения;

- организации и развития подсобного хозяйства;

- проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий.

К затратам на материальное поощрение относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание материальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен.

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

Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет, свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

Вывод: распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим как покрытие потребностей предпринимателей, так и формирование доходов России.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. В зависимости от объективных условий общественного производства на различных этапах развития российской экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась.

Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития, является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулированной в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов. Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия [15, c.268].

**1.3 Особенности налогообложения прибыли в современных условиях**

С 1 января 2002 года вступил в силу Федеральный закон от 06.08.2001г.№ 110-ФЗ “О внесение изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие нормативные акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании утратившими силу отдельных актов (положений) законодательства Российской Федерации о налогах и сборах”, которым вводится в действие глава 25 Налогового кодекса РФ. Соответственно Закон РФ от 27.12.91 г. №2116-1 “О налоге на прибыль предприятий и организаций” утрачивает силу.

Основными нормативными документами, в настоящее время, являются Налоговый кодекс РФ и Приказ МНС РФ от 20 декабря 2002 г. № БГ-3-02/729 “Об утверждении Методических рекомендаций по применению главы 25 “Налог на прибыль организаций” части второй НК РФ”, введенная в действие с 01.01.2003 года.

Основные положения главы 25 Налогового кодекса РФ, вносящие изменения в действующий порядок исчисления и уплаты налога на прибыль, заключается в следующем.

Согласно статье 246 НК РФ налогоплательщиками налога на прибыль организаций признаются российские организации, а также иностранные организации, осуществляющие свою деятельность в Российской Федерации через постоянные представительства и (или) получающие доходы от источников в Российской Федерации.

Вместо признаваемого в соответствие с пунктом 1 и 2 статьи 2 Закона о налоге на прибыль объекта налогообложения в виде валовой прибыли, представляющей собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки) иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям, с 1 января 2002 года объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, определяемая как полученный доход, уменьшенный на величину произведенных расходов, определяемых в установленном порядке. К доходам относятся:

* доходы от реализации продукции (работ, услуг);
* внереализационные доходы.

Доходом от реализации признается выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, от реализации имущества (включая ценные бумаги) и имущественных прав.

Таким образом, с введением в действие главы 25 НК РФ доходы от реализации имущественных прав подлежат обложению налогом на прибыль организаций. Указанное уточнение было необходимо в связи с тем, что согласно статьи 38 пункта 2 НК РФ под имуществом понимаются виды объектов гражданских прав (за исключением имущественных прав), относящихся к имуществу в соответствии с Гражданским кодексом РФ, тогда как согласно статье 128 Гражданского кодекса РФ к объектам гражданских прав, относящихся к имуществу, относятся также и имущественные права.

Принципиально важным нововведением в порядке исчисления налога на прибыль организаций является то, что и доходы, и расходы налогоплательщика определяются исключительно Налоговым кодексом РФ, Федеральным законом от 06.08.2001 г. №110-ФЗ, и лишь отдельные виды расходов ( командировочные, подъемные, нормы естественной убыли товаров) будут утверждаться в порядке, устанавливаемом Правительством РФ.

С 1 января 2002 года положения о составе затрат, а также отраслевые методики (методические рекомендации) и инструкции утрачивают силу. Налогоплательщик имеет право уменьшить полученные доходы на сумму произведенных им расходов, которыми признаются обоснованные и документально подтвержденные затраты.

К внереализационным доходам предприятия относятся:

доходы, получаемые на территории Российской Федерации и за ее пределами от долевого участия в деятельности других предприятий; дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию; присужденные или признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение услоовий хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причиненных убытков; и другие.

С 1 января 2002года доходы в виде сумм штрафов, пеней, также включаются в состав внереализационных доходов (расходов), вместе с тем изменяется порядок их включения в налоговую базу при исчислении налога на прибыль организаций.

Для налогоплательщиков, определяющих доходы по методу начисления, датой получения доходов (расходов) признается дата начисления процентов (штрафов, пеней и иных санкций) в соответствии с условиями заключенных договоров либо на основании решения суда. При этом, если условием договора не предусморено штрафных санкций или возмещения убытков, у налогоплательщика получателя не возникает обязанности для начисления внереализационных доходов по этому виду доходов. При взыскании долга в судебном порядке обязанность по начислению этого внереализационного дохода у налогоплательщика возникает на основании решения суда.

Для налогоплательщиков, определяющих доходы по кассовому методу, датой получения доходов в виде штрафов, пеней и иных санкций признается день поступления средств на счета в банках и (или) в кассу предприятия, а расходами признаются затраты после их фактической оплаты.

С 1 января 2002 года изменяется порядок исчисления налоговой базы по налогу на прибыль при реализации основных фондов и иного имущества.

Так в соответствии с пунктом 4 статьи 2 Закона о налоге на прибыль при определении прибыли от реализации основных фондов и иного имущества предприятия для целей налогообложения учитывается разница между продажной ценой и перовоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции, исчисленный в порядке, устанавливаемом Правительством РФ.

С 1 января 2002 года при реализации имущества налогоплательщик вправе уменьшить доходы от таких операций на стоимость реализуемого

имущества (без применения индекса инфляции), в том числе:

* амортизируемого имущества на - остаточную стоимость;
* прочего имущества (за исключением ценных бумаг, продукции собственного производства, покупных товаров)- на цену приобретения этого имущества;
* покупных товаров – на стоимость приобретения этих товров, определяемую в соответствии с принятой организацией учетной политикой для целей налогообложения.

При реализации указанного имущества налогоплательщик вправе уменьшить доходы от таких операций на сумму расходов, непосредственно связанных с данной реализацией, в частности расходов по хранению, обслуживанию и транспортировке реализуемого имущества.

При этом если до 1 января 2002 года налоговая база не может быть уменьшена на суммы убытка от реализации основных средств и иного имущества (кроме ценных бумаг), то с 1 января 2002 года при превышении остаточной стоимости амортизируемого имущества с учетом расходов по его реализации над выручкой от его реализации полученная разница признается убытком, который включается в целях налогообложения в состав прочих расходов равными долями в течение срока, определяемого как разница между сроком полезного использования этого имущества и фактическим сроком его эксплуатации до момента реализации.

Если цена приобретения прочего имущества и покупных товаров с учетом расходов по их реализации превышает выручку от реализации, полученная разница признается убытком налогоплателдьщика, учитываемым в целях налогообложения.

Следует иметь ввиду, что согласно пункта 12 статьи 250 НК РФ положительная разница полученная от переоценки имущества признается в целях налогообложения внереализационными доходами.

Порядок признания доходов и расходов. С 1 января 2002 года налогоплательщики должны определять доходы и расходы по методу начисления. Согласно пункта 1 статьи 273 НК РФ налогоплательщик имеет право на определение даты получения доходоа (осуществления расхода) по кассовому методу, если в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров без учета налога на добавленную стоимость и налога с продаж на превысила 1 млн.руб. за каждый квартал. Если налогоплательщиком в течение налогового периода превышен пределеьный размер выручки от реализации товаров, он обязан перейти на определение доходов и расходов по методу начисления с начала налогового периода, в течение которого было допущено такое превышение.

Доходы при методе начисления признаются в том налоговом периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств, иного имущества или имущественных прав.

Для доходов от реализации датой получения дохода признается день отгрузки товаров, которым считается день реализации этих товаров, независимо от фактического поступления денежных средств в их оплату.

Расходы при методе начисления признаются таковыми в отчетном периоде, к которому относятся, независимо от времени фактической выплаты денежных средств или иной их оплаты.

Доходы относящиеся к нескольким налоговым периодам и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем, то расходы по таким доходам распределяются налогоплательщиком самостоятельно, с учетом принципа равномерности признания доходов и расходов.

Расходы связанные с производством и реализацией, осуществленные в течение отчетного периода, подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые расходы: материальные расходы; расходы на оплату труда; амортизационные отчисления по основным средствам, непосредственно используемым при производстве товаров, работ, услуг).

Косвенные расходы: все иные суммы расходов, осуществляемые налогоплательщиком в течение отчетного периода.

Косвенные расходы на производство и реализацию, осуществленные в отчетном периоде, в полном объме относятся на уменьшение доходов от производства и реализации данного отчетного (налогового) периода.

Прямые расходы, осуществленные в отчетном периоде, также уменьшают доходы от реализации отчетного периода, за исключением сумм прямых расходов, распределяемых на остатки незавершенного производства, готовой продукции на складе и отгруженной, но не реализованной в отчетном периоде продукции.

При кассовом методе датой получения дохода (как от реализации, так и внереализационного) признается день поступления денежных средств на счета в банках или в кассу, поступления иного имущества или имущественных прав, либо погашения задолженности иным способом.

Расходами признаются затраты после их фактической оплаты. Оплатой товара (работ, услуг) считается прекращение встречного обязательства налогоплательщиком-приобретателем указанных товаров перед продавцом, которое непосредственно связано с поставкой этих товаров.

Доходы и расходы учитываются в денежной форме.

Особенности исчисления налоговой базы при переходе налогоплательщика на определение доходов и расходов по методу начисления: по состоянию на 1 января 2002 года налогоплательщик обязан отразить в составе доходов от реализации выручку от реализации которая ранее не учитывалась при формировании налоговой базы по налогу на прибыль, также обязан отразить внереализационные доходы, которые ранее не учитывались при формировании налоговой базы по налогу на прибыль.

При этом по состоянию на 1 января 2002 года налогоплательщик обязан включить в состав расходов, уменьшающих доходы от реализации, суммы, подлежащие единовременному списанию в связи с различиями в оценке объектов или операций, подлежащих учету в целях налогообложения.

К таким объектам относятся:

-себестоимость отгруженной, но не оплаченной продукции, товаров, которая ранее не учитывалась при формировании налоговой базы по налогу на прибыль;

- суммы прямых расходов, относящихся к реализованной продукции, и косвенных расходов, учитываемых по состоянию на 31 декабря 2001 года в составе остатков незавершенного производства, готовой продукции на складе, товаров, отгруженных, но не реализованных.

Впервые федеральным законом устанавливается порядок ведения налогового учета в целях исчисления и уплаты налога на прибыль организаций.

Данные налогового учета должны отражать порядок формирования суммы доходов и расходов; порядок определения доли расходов, учитываемых для целей налогообложения в текущем налоговом периоде; сумму остатка расходов (убытков), подлежащих отнесению на расходы в следующих налоговых периодах; порядок формирования сумм создаваемых резервов, а также сумму задолженности по расчетам с бюджетом по налогу на прибыль.

Подтверждением данных налогового учета являются: первичные учетные документы (включая справку бухгалтера); аналитические регистры налогового учета; расчет налоговой базы.

Ставки налога на прибыль и доходы предприятия устанавливаются Федеральным Законом РФ. Действующая ставка налога на прибыль 24 % распределена законодательством таким образом: 6 % от налогооблагаемой прибыли зачисляется в федеральный бюджет; 16 % зачисляется в бюджеты субъектов Российской федерации; сумма налога, исчисленная по налоговой ставке в размере 2 %, зачисляется в местные бюджеты. Законодательным и представительным органам субъектов Российской Федерации не предоставлено право перераспределять ставки между бюджетами. Таким образом, зачисление налога на прибыль в бюджет субъекта Российской Федерации и в местные бюджеты должно производиться в суммах, исчисленных соответственно по ставкам в размере 16 процента и 2 процентов, без разбивки указанных ставок по этим двум уровням бюджетов. Эти же ставки налога применяются и организациями, имеющими в своем составе обособленные подразделения, при распределении общей суммы авансовых платежей и налога на прибыль между бюджетами субъектов Российской Федерации и местными бюджетами по месту нахождения обособленных подразделений. Следует учесть, что законами субъектов Российской Федерации может быть уменьшен размер предусмотренной ставки в размере 16 процента для отдельных категорий налогоплательщиков. При этом размер указанной ставки не может уменьшаться более чем на 4 пункта, то есть ставка налога в части зачисляемой в бюджет субъекта Российской Федерации не может быть ниже 12 % . При этом необходимо иметь в виду, что под отдельными категориями налогоплательщиков следует понимать совокупность налогоплательщиков, расположенных на территории субъекта Российской Федерации, для которых характерны общие признаки. К таковым, в частности, могут быть отнесены признаки отраслевой общности, однородности деятельности (в том числе имеющей социальную направленность). Декларации по налогу на прибыль организаций представляются централизованными бухгалтериями по месту нахождения каждого учреждения, обслуживаемого указанной бухгалтерией, в установленном порядке.

Налоговые льготы. С 1 января 2002 года отменяются практически все льготы, предусмотренные Законом о налоге на прибыль, за исключением отдельных льгот, которые утрачивают силу в следующем порядке:

* порядок освобождения от уплаты налога предприятий по прибыли, полученной от реализации произведенной им сельскохозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной на данных предприятиях собственной сельскохозяйственной продукции;
* налоговые льготы для малых предприятий, срок действия которых не истек на день введения в действие главы 25 НК РФ, применяется до истечения срока, на который они были предоставлены.

**Глава 2. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ООО “ЕВРОПЕЙСКИЕ ОКНА”**

**2.1 Характеристика финансово-хозяйственной деятельности ООО "Европейские окна"**

Основным видом деятельности ООО “Европейские окна” является производство и реализация продукции – пластиковые окна. Целью деятельности ООО “Европейские окна” является производство данной продукции и удовлетворение существующего спроса на нее на рынке Волгограда и Волгоградской области и, соответственно, получение прибыли в процессе этой деятельности. Производственная фирма “Европейские окна” является обществом с ограниченной ответственностью (ООО). Под ООО понимается объединение граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества. Участники ООО несут ответственность в пределах своих вкладов. В ООО “Европейские окна” создан уставный фонд, размер которого составляет 8 тыс. руб. Имущество общества с ограниченной ответственностью формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников, и принадлежит его участникам на праве долевой собственности. Число участников ООО “Европейские окна” составляет 5 физических лиц. Высшим органом управления ООО “Европейские окна” является собрание участников. В его компетенции находятся вопросы определения главных направлений предпринимательской деятельности, рассмотрение и утверждение смет, отчетов и балансов, избрание и отзыв исполнительного органа и ревизионной комиссии, определение условий оплаты труда должностных лиц, распределения прибыли и определение порядка покрытия убытков и др. Исполнительным органом ООО “Европейские окна” является директор. В его компетенции находятся вопросы разработки и реализации целей, политики и стратегии их достижения, а также организация и руководство текущей деятельностью фирмы, распоряжение имуществом, найм и увольнение персонала. В 2002 году среднесписочная численностью работников ООО “Европейские окна” составила 73 человека.

Таблица 1

Численность персонала фирмы ООО “Европейские окна”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | 2002 год, количество человек | 2001 год, количество человек |
| управленческий персонал | 3 | 3 |
| специалисты | 5 | 5 |
| производственные рабочие | 62 | 57 |
| обслуживающий персонал | 3 | 2 |

В 2001 г., численность персонала фирмы составляла 67 человек. ООО “Европейские окна” выпускает широкий ассортимент продукции, содержащий более десяти наименований. Цены на производимую продукцию ООО “Европейские окна” аналогичны ценам конкурирующих фирм. Основными источниками информации для проведения анализа финансовых результатов деятельности рассматриваемого предприятия являются документы финансовой отчетности: форма №1 "Бухгалтерский баланс" (Приложение 1); форма №2 "Отчет о прибылях и убытках" (Приложение 2).

Проведем группировку доходов и расходов фирмы за 2002, 2001 года.

Согласно главы 25 Налогового кодекса РФ статьи 248 доходы классифицируются на:

* доходы от реализации ;
* внереализационные доходы.

Таблица 2

Доходы от реализации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 год, тыс.руб. | 2001 год, тыс.руб. |
| Выручка от реализации – всего, в том числе:  Выручка от реализации товаров собственного производства;  Выручка от реализации покупных товаров | 21572  21176  396 | 5422  5422  - |
| Внереализационные доходы | - | - |
| Итого доходов | 21572 | 5422 |

Расходы, связанные с производством и реализацией согласно статьи 249 Налогового кодекса РФ подразделяются на:

* материальные расходы;
* расходы на оплату труда;
* суммы начисленной амортизации;
* прочие расходы.

Таблица 3

Расходы, связанные с производством и реализацией

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2002 год, тыс.руб. | 2001 год, тыс.руб |
| 1 | 2 | 3 |
| Прямые расходы налогоплательщиков, относящиеся к расходам текущего отчетного периода | 20158 | 5169 |
| Прочие расходы - всего | 370,0 | 19,0 |
| В том числе:  Коммерческие расходы  Прочие операционные расходы | 244,0  126,0 | -  19,0 |
| Стоимость реализованных покупных товаров | 361,0 | - |
| Итого признанных расходов | 20889 | 5188 |

Данные представлены в форме №2 “Отчет о прибылях и убытках” смотри приложение 2.

Таблица 4

Отдельные виды расходов связанные с производством и реализацией

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | 2002год, тыс.руб. | 2001год, тыс.руб |
| Расходы на оплату труда | 534,951 | 317,982 |
| суммы начисленной амортизации | 38,153 | - |

Расходы на оплату труда = (средняя заработная плата x единый социальный налог + средняя заработная плата) x количество человек

Расходы на оплату труда (2002 год)=(5404,2x35,6%+5404,2)x73=534,951 (тыс.руб.)

Расходы на оплату труда (2001 год)=(3500x35,6%+5404,2)x73=317,982 (тыс.руб.)

Амортизируемым имуществом признается имущество со сроком полезного использования более 12 месяцев и первоначальной стоимостью более 10 000 рублей (статья 256 НК РФ).

Налогоплательщики начисляют амортизацию одним из следующих методов:

1) линейным методом;

2) нелинейным методом.

При применении линейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации определяется как произведение его первоначальной стоимости и нормы амортизации, определенной для объекта.

К=(1/n)x100% (6)

К- норма амортизации в % к первоначальной стоимости, объекта амортизируемого имущества;,

n- срок полезного использования данного объекту амортизируемого имущества, выраженный в месяцах

При применении нелинейного метода сумма начисленной за один месяц амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта амортизируемого имущества и нормы амортизации, определенной для данного объекта.

К=(2/n)x100% (7)

К- норма амортизации в % к остаточной стоимости, применяемая к данному объекту амортизируемого имущества;

n- срок полезного использования данного объекту амортизируемого имущества, выраженный в месяцах.

Амортизируемые основные средства ООО “Европейские окна” объединяются в следующие амортизационные группы:

первая группа – нематериальные активы;

третья группа - имущество со сроком полезного использования свыше 3 лет до 5 лет включительно;

седьмая группа - имущество со сроком полезного использования свыше 15 лет до 20 лет включительно.

Организация применяет линейный метод начисления амортизации.

В течение отчетного года амортизационные отчисления по нематериальных активам начисляются ежемесячно независимо от применяемого способа начисления в размере 1/12 годовой суммы.

По нематериальным активам, по которым невозможно определить срок полезного использования, нормы амортизационных отчислений устанавливаются в расчете на двадцать лет (но не более срока деятельности организации).

Срок полезного использования нематериальных активов не может превышать срок деятельности организации (Приказ Минфина РФ от 16 октября 2000г. N90н “Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Учет нематериальных активов” ПБУ 14/2000”).

Первоначальная стоимость нематериальных активов составляет 80368 рублей. Норма амортизации : К=1/12x100%=8,3%

Сумма начисленной амортизации=80368x8,3%=6671(руб)

Первоначальная стоимость имущества 3 группы составляет 72357 рублей. Норма амортизации : К=1/5x100%=20%

Сумма начисленной амортизации=72357x20%=14471,4(руб)

Первоначальная стоимость имущества 7 группы составляет 340215рублей. Норма амортизации : К=1/20x100%=5%

Сумма начисленной амортизации=340215x5%=17010,6(руб)

Итого в сумме по группам: 6671+14471,4+17010,6=38153(руб)

**2.2 Анализ состава и динамики балансовой прибыли**

Рассмотрим структуру балансовой прибыли ООО “Европейские окна” за 2001 и 2002 год, проследим ее динамику, сравнивая с показателями предшествующего года, а также оценим выполнение плана по балансовой прибыли. В процессе анализа определяется состав балансовой прибыли, ее структура, динамика и выполнение плана за анализируемы период. При изучении динамики и выполнения плана балансовой прибыли применяют метод сравнения: сравнение показателей отчетного периода с предшествующим в первом случае и сравнение фактических показателей отчетного периода с плановыми.

Таблица 5

Динамика показателей балансовой и чистой прибыли ООО “Европейские окна”

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | 2002 год, тыс.руб. | 2001 год, тыс.руб. | Изменение (+,-)  гр.3-гр.4, тыс.руб. | Темп роста,%  гр.3:гр.4x  x100% | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | |
| 1 | Выручка от реализации | 21572 | 5422 | +16150 | 398 | |
| 2 | Затраты на производство реализованной продукции | 20519 | 5169 | +15350 | 397 | |
| 3 | Валовая прибыль (п.1-п.2) | 1053 | 253 | +800 | 416 | |
| 4 | Коммерческие расходы | 244 | - | +244 |  | |
| 5 | Прибыль от продаж (п.1-п.2-п.4) | 809 | 253 | +556 | | 320 |
| 6 | Прочие операционные расходы | 126 | 19 | +107 | | 663 |
| 7 | Прибыль до налогообложения (п.5-п.6) | 683 | 234 | +449 | | 291,9 |
| 8 | налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи | 164 | 82 | +82 | | 200 |
| 9 | Прибыль от обычной деятельности (п.7-п.8) | 519 | 152 | +367 | | 341,4 |
| 10 | Чистая прибыль | 519 | 152 | +367 | | 341,1 |
| 11 | Чистая прибыль на 1 руб. прибыли от продаж (п.10:п.5),% | 64,2 | 60,1 | +4,1 | | 106,8 |

Расчет налога на прибыль.

Как видно из таблицы 5 прибыль до налогообложения составляет 683 тысячи рублей. Ставка налога согласно налогового кодекса РФ установлена в размере 24%. Следовательно сумма налога на прибыль исчисляется: 683x24%=164(тыс.руб.).

В прошедшем 2001 году ставка налога была 35%. Сумма налога на прибыль: 234x35%=82(тыс.руб.).

По данным исчисленным в таблице 5 можно сделать следующие выводы:

-основную долю в структуре балансовой прибыли занимает выручка от реализации товарной продукции . Это является отражением того, что предприятие занимается только основным видом деятельности - производством и реализацией продукции – пластиковых окон и не занимается внереализационной деятельностью, а именно, не имеет долевого участия в других предприятиях, не имеет ценных бумаг, не является арендодателем основных фондов;

* отчетном 2002 году по сравнению с предыдущим 2001годом выручка от реализации продукции увеличилась на 398% (21572:5422x100%), себестоимость проданной продукции на 397% (20519:5169x100%);
* валовая прибыль возросла на 416% (1053:253x100%);
* расходы по продажам стали выше на 244 тысячи рублей за счет коммерческих расходов;
* прибыль от продаж увеличилась на 320% (809:253x100%);
* чистая (нераспределенная) прибыль увеличилась в 3,41 раза (519:152).

Характеризуя изменение абсолютных показателей прибыли, следует отметить, что если чистая прибыль на 1 руб. прибыли от продаж в прошлом 2001 году составляла 60,1% (152:253x100%), то в отчетном 2002 году – 64,2% (519:809x100%).

Таблица 6

Структурно-динамический анализ основных элементов формирования конечных финансовых результатов деятельности ООО “Европейские окна”

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № № п/п | Показатель | Структура элементов формирования чистой прибыли в выручке от продаж, % | | Изменение структуры в пунктах гр.3 - гр.4 |
| 2002 год | 2001 год |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1 | Выручка от продаж | 100,0 | 100,0 | - |
| 2 | Себестоимость проданной продукции | 95,1 | 95,3 | -0,2 |
| 3 | Валовая прибыль | 4,9 | 4,7 | 0,2 |
| 4 | коммерческие расходы | 1,1 | 0,0 | 1,1 |
| 5 | Прибыль от продаж | 3,8 | 4,7 | -0,9 |
| 6 | Операционные расходы | 0,6 | 0,4 | 0,2 |
| 7 | Прибыль до налогообложения | 3,2 | 4,3 | -1,1 |
| 8 | Налог на прибыль и иные аналогичные обязательства | 0,8 | 1,5 | -0,7 |
| 9 | Прибыль от обычной деятельности | 2,41 | 2,8 | -0,39 |
| 10 | Чистая прибыль | 2,41 | 2,8 | -0,39 |

Для заполнения таблицы 6 необходимо, числовые данные, указанные в графе 3 таблицы 5 разделить на выручку от реализации продукции.

В целом структурно-динамический анализ показал, что в ООО “Европейские окна” в 2002 году по сравнению с 2001 годом улучшились финансовые результаты практически по всем показателям. Следует обратить внимание на тот факт, что согласно данным таблицы 5 чистая прибыль в отчетном году по сравнению с предыдущим увеличилась в 3,41 раза (519:152), в основном за счет увеличения выручки от продаж в 3,98 раза (21572:5422).

**2.3 Факторный анализ прибыли**

Особое внимание в процессе анализа и оценки динамики финансовых результатов следует обратить на наиболее значимую и существенную статью их формирования – прибыль от продаж товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг, как важнейшую составляющую экономической и балансовой прибыли и зачастую по своему объему превышающую ее (таблица 5). Данные таблицы показывают, что если в предыдущем 2001 году прибыль от продаж составляла 108% (253/234\*100) от прибыли до налогообложения, а в сравнении с чистой прибылью – 166% (253/152\*100), то в отчетном 2002 году – соответственно – 118,4% (809/683\*100) и 156% (809/519\*100).

Прибыль до налогообложения и чистая прибыль формируются преимущественно из прибыли от продаж.

Прибыль от реализации товарной продукции зависит от следующих факторов:

* объема выручки от реализации продукции;
* структуры реализации;
* себестоимости проданных товаров, продукции;
* коммерческих расходов;
* управленческих расходов;
* цен на реализацию товаров, продукции.

Для проведения факторного анализа используем необходимую информацию таблицы 7, исходные данные которых позволяют рассчитать влияние вышеназванных факторов на изменение прибыли от продаж продукции.

Таблица 7

Исходная информация для расчета влияния факторов на изменение прибыли от продаж ООО “Европейские окна”

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель и его условное обозначение | 2001 год, тыс.руб. | Реализация отчетного 2002 года по ценам и затратам предыдущего 2001года (специальный расчет) | 2002 год, тыс.руб. |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| 1 | Выручка от продаж продукции, тыс.руб | 5422 | 19826 | 21572 |
| 2 | Себестоимость проданной продукции, тыс.руб | 5169 | 16343 | 20519 |
| 3 | Коммерческие расходы, тыс.руб | - | 153 | 244 |
| 4 | Управленческие расходы, тыс.руб. | - | - | - |
| 5 | Прибыль (убыток) от продаж тыс.руб | 253 | 3330 | 809 |
| 6 | Темп роста выручки от продаж, рассчитанный в ценах предыдущего года, % | 5422 | 19826 | 367 |

Методика расчета влияния факторов на прирост прибыли от продаж.

Первый шаг. Расчет прироста прибыли от продаж (Δ Р):.

Δ P = P1- P0 (8)

Δ P = 809-253=+556 тыс.руб

где P1- прибыль от продаж в 2002 году

P0 - прибыль от продаж в 2001 году

Второй шаг. Расчет темпа роста объема продаж в сопоставимых ценах:

N(P) = ΣP0xg1, (9)

где N(P) – выручка от продаж отчетного 2002 года по ценам 2001 года;

P0 – цена единицы продукции в 2001 году;

g1 – количество единиц продукции реализованных в 2002 году.

Tр = N(P):N0x100%, где N0 – выручка от продаж 2001 года (10)

Tр = 19826/5422\*100 = 367% ; тогда темп прироста объема продаж составил 267% (367% -100%).

Третий шаг. Расчет прироста прибыли в связи с увеличением объема продаж на 267% (367% -100%).

ΔP(N)=+267\*253/100=+675,5 тыс.руб.

Итак, влияние первого фактора – изменения объема продаж на прирост прибыли от продаж составил 675,5 тыс.руб.

Четвертый шаг. Расчет изменения себестоимости проданной продукции.

ΔS = S1-Sпл, (11)

где, S1 – себестоимость проданной продукции 2002 года

Sпл – себестоимость расчетная

ΔS = 20519-16343=+4176 тыс.руб.

Это означает, что прибыль ΔP(s) от продаж уменьшится на эту сумму в связи с увеличением себестоимости продукции.

Пятый шаг. Расчет изменения коммерческих расходов при неизменном объеме продаж:

Kр= Кр1- Кпл (12)

где, Кр1 – коммерческие расходы 2002 года

Кпл - коммерческие расходы расчетные

Kр= 244-153=+91 тыс.руб.

Этот фактор (третий) также уменьшил прибыль от продаж на 91 тыс.руб

Шестой шаг. Расчет влияния на изменение прибыли от продаж увеличения цен на продукцию (пятый фактор). Сравним два объема продаж отчетного периода, рассчитанных по ценам предыдущего и отчетного годов:

ΔN= N1-N(P) (13)

где, N1 – объем продаж 2002 года

ΔN=21572-19826=+1746 тыс.руб.

Это свидетельствует о том, что продавали продукцию по более высоким ценам и получили в связи с этим дополнительно прибыль в сумме 1746 тыс.руб.

Седьмой шаг. Расчет влияния изменения структурных сдвигов в реализации продукции на изменение прибыли от продаж (шестой фактор) Для этого выполним следующий расчет:

Rстр = Ппл- (Ппр0 x Tр1) (14)

где, Rстр – изменения структурных сдвигов в реализации продукции

Ппл – прибыль от продаж расчетная

Ппр0 - прибыль от продаж 2001 года

Tр1 – темп роста выручки от продаж расчитанный в ценах 2001 года.

Rстр = 3330-(253\*3,67)=3330-928,5=+2401,5 тыс.руб. расчет показывает, что в организации увеличилась прибыль от продаж на 2401,5 тыс.руб. в связи с изменением структуры продаж.

Для проверки правильности выполненных расчетов составим баланс отклонений по общему объему прибыли от продаж и факторов, оказавших влияние на ее изменение в отчетном периоде по сравнению с предыдущим годом:

+556 тыс.руб.=+675,5+(-4176)+(-91)+1746+2401,5=+556 тыс.руб.

Факторный анализ изменения прибыли от продаж показал, что прибыль от продаж увеличилась за счет трех факторов: изменения объема продаж

(+675,5 тыс.руб), роста цен на продукцию (+1746 тыс.руб.) и за счет изменения структуры продаж (+2401,5 тыс.руб). Остальные факторы – увеличение себестоимости продаж, коммерческих расходов – привели к понижению прибыли от продаж в общей сумме 4267 тыс.руб. ( -4176+(-91)).

Обобщим результаты факторного анализа прибыли от продаж в табличной форме таблица 8

Таблица 8

Расчет влияния факторов на изменение прибыли от продаж продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Факторы изменения прибыли от продаж | Порядок расчета по данным таблицы 7 | Результаты расчета, тыс.руб | Оценка влияния фактора на изменение прибыли от продаж, тыс.руб.(+,-) |
| A | 1 | 2 | 3 |
| 1. Общее изменение (±) прибыли от продаж   В том числе за счет факторов: | п.5,гр.3- п.5,гр.1 | 809 – 253=+556 | - |
| 1.Изменения объема продаж | п.5,гр.1x прирост продаж, % :100 | 253\*(367-100) /100 = +675,5 | +675,5 |
| 2. изменение себестоимости продукции | п.2,гр.3- п.2,гр.2 | 20519-16343= +4176 | -4176 |
| 3. Изменение коммерческих расходов | п.3,гр.3- п.3,гр.2 | 244-153=+91 | -91 |
| 4. Изменение цен на проданную продукцию | п.1,гр.3- п.1,гр.2 | 21572-19826= +1746 | +1746 |
| 5. Изменение структурных сдвигов в объеме продаж | п.5,гр.2- п.1,гр.1x 367: 100 | 3330-(253\*367)/ 100=+2401,5 | +2401,5 |
| Б. Совокупное влияние факторов на изменение прибыли от продаж | В гр.3, табл.8 сложить рассчитанные результаты влияния факторов | - | +675,5+(-4176) +(-91)+1746+ 2401,5=+556 тыс.руб. |

Приведенные расчеты показывают, что ООО “Европейские окна” может увеличить прибыли от реализации продукции, прежде всего за счет снижения производственной себестоимости продукции, а так же за счет снижения коммерческих расходов.

Используя данные Формы №2 “Отчет о прибылях и убытках” (Приложение 2) можно рассчитать ряд показателей.

В частности таких, как:

* маржинальный доход (валовая прибыль), обеспечивающий покрытие постоянных затрат и получение прибыли, тыс.руб.;
* точка критического объема продаж, тыс.руб;
* запас финансовой прочности, тыс.руб. Оптимальное значение этого показателя – свыше 60% от объема продаж.

Порядок исчисления данных показателей представлен в таблице 9.

Таблица 9

Исходные данные для расчета показателей оценки качественного уровня достижения финансовых результатов

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Код строки формы№2 | Сумма, тыс.руб. | | Изменение (+,-) гр.1-гр.2 |
| 2002 год, тыс.руб. | 2001 год, тыс.руб. |
| А | Б | 1 | 2 | 3 |
| 1. Выручка от продажи, N | 010 | 21572 | 5422 | +16150 |
| 2.Себестоимость проданной продукции, Sпер | 020 | 20519 | 5169 | +15350 |
| 3.Валовая прибыль , МД (п.1-п.2) | 029 | 1053 | 253 | +800 |
| 4. доля маржинального дохода в выручке от продаж,d (п.3/п.1) | - | 0,049 | 0,047 | +0,002 |
| 5. Постоянные и условно-постоянные затраты, Sпост | 030+040 | 244 | - | +244 |
| 6. “Критическая точка” объема продаж (порог рентабельности) (п.5/п.4),r | - | 4980 | - | +4980 |
| 7. Запас финансовой прочности (п.1-п.6) | - | 16529 | 5422 | +11170 |
| 8. То же, % к объему продаж (п.7/п.1) | - | 76,9 | 100 | -23,1 |
| 9. Прибыль от продаж | 050 | 809 | 253 | 556 |
| 10. Прибыль от продаж в % к Запасу финансовой прочности (п.9/п.7) | - | 4,88 | 4,67 | +0,21 |

Данные таблицы свидетельствуют, что валовая прибыль (маржинальный доход) в отчетном году по сравнению с предыдущим годом возросла на 800 тыс.руб, а выручка от продаж – на 16150 тыс.руб.

Критическая “точка безубыточности” (порог рентабельности), в отчетном году составляет 4980 тыс.руб. Значит, объем продаж, превышающий этот порог, безубыточен и рентабелен. Запас финансовой прочности в процентах к объему продаж соответственно составил 76,9% . Достигнутый в отчетном году процент запас финансовой прочности достаточно высок. Это свидетельствует о том, что организация может уменьшить его величину до 50% не причинив при этом существенного вреда своему финансовому положению.

Результаты факторного анализа показывают, что руководство предприятия уделяет большое влияние структуре выпускаемой продукции, а именно, стремится увеличить удельный вес более доходной продукции.

Здесь также следует отметить, что положительное влияние роста цен реализации продукции и увеличения объема выпускаемой продукции значительно перекрывает отрицательное влияние увеличения себестоимости продукции. Это также положительно характеризует деятельность предприятия.

**2.4 Анализ распределения и использования прибыли предприятия**

Прибыль является источником финансирования разных по экономическому содержанию потребностей. Объектом распределения является валовая прибыль. Законодательно распределение прибыли реализуется в части, поступающей в Федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации в виде налогов и других обязательных платежей. При распределении прибыли исходят из следующих принципов:

- первоочередное выполнение обязательств перед бюджетом;

- прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, распределяется на накопление и потребления.

Чистая прибыль распределяется в соответствии с Уставом предприятия.

За счет чистой прибыли выплачиваются дивиденды, создаются фонды накопления, потребления, часть прибыли направляется на пополнение собственного оборотного капитала. (схема 1.) В процессе формирования и использования фондов специального назначения за счет прибыли реализуется ее стимулирующая роль**.**

Прибыль после налогообложения

Погашение целевого кредита

Отчисления на благотворительные цели

Формирование и использование резервного фонда

Оплата штрафных санкций

Фонда специального назначения

Фонд потребления

Фонд выплаты дивидендов

Фонд накопления

Рис.1 Схема распределения чистой прибыли

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

Анализ распределения и использования прибыли проводится в следующем порядке:

1. дается оценка изменений суммы средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с отчетным и базисным периодом;
2. проводится факторный анализ образования фондов;

3. дается оценка эффективности использования фондов накопления и потребления в соответствии с показателями эффективности экономического потенциала.

Так, на ООО “Европейскме окна” из чистой прибыли образуются фонды: накопления, потребления, социальной сферы.

Рассмотрим анализ распределения и использования прибыли.

Резервный фонд на данном предприятии не сформирован, поэтому средства на пополнение резервного фонда не направлялись.

Принять данные коэффициенты отчислений в фонды было решено на собрании учредителей.

Анализируя распределения чистой прибыли в фонды специального назначения, необходимо знать факторы формирования этих фондов. Основным фактором является : чистая прибыль; коэффициент отчислений прибыли.

Таблица 10

Данные об использовании чистой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Отчетный 2002год , тыс.руб. | Аналогичный период 2001 года, тыс.руб. | Отклонения (+, -), тыс.руб. |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Чистая прибыль | 519 | 152 | +367 |
| 2. Распределение чистой прибыли: |  |  |  |
| в фонд накопления | 129,75 | 45,6 | +84,15 |
| в фонд потребления | 311,4 | 76 | +235,4 |
| в фонд социальной сферы | 51,9 | 22,8 | +29,1 |
| 3. Доля чистой прибыли, % |  |  |  |
| в фонд накопления | 25 | 30 | -5 |
| в фонд потребления | 60 | 50 | 10 |
| в фонд социальной сферы | 10 | 15 | -5 |

Данные таблицы 10 показывают, что в 2002 году увеличились отчисления в фонд потребления на 10%., в фонды накопления и социальной сферы уменьшились на 5%. Однако, в денежном выражении сумма средств распределенных по фондам по сравнению с 2001 годом увеличилась.

Рассмотрим влияние факторов – суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли на отчисления в фонды.

Изменение отчислений в фонды специального назначения за счет изменения чистой прибыли можно рассчитать по формуле:

ΔФн (П) = ΔПч ∙ К0, (15)

где, ΔФн (П) – приращение фонда накопления (потребления) за счет изменения чистой прибыли;

ΔПч - приращение суммы чистой прибыли;

К0 - коэффициент отчислений от чистой прибыли в соответствующий фонд.

Для этого прирост чистой прибыли на базисный (2001 г.) коэффициент отчислений в соответствующий фонд.

ΔФн (П) = +367 ∙ 30= 11010 тыс.руб. –фонд накопления

ΔФн (П) = +367 ∙ 50= 18350 тыс.руб. –фонд потребления

ΔФн (П) = +367 15=5505 тыс.руб. – фонд социальной сферы

На размер отчислений в фонды оказывают влияние изменения коэффициента отчислений от чистой прибыли. Уровень его влияния рассчитывается по формуле:

ΔФн (К) = (К1 – К0 )· Пч1 , где (16)

ΔФн (К) – приращение фонда потребления (накопления) от изменения коэффициента отчислений;

К1 , К0 – фактический и базисный коэффициенты отчислений в фонды потребления (накопления);

Пч1 – чистая прибыль за отчетный период.

ΔФн (К) = (0.25-0.30) · 519 = -25,95 – фонд накопления

ΔФн (К) = (0.6-0.5) · 519 = +51,9 – фонд потребления

ΔФн (К) = (0.1-0.15) · 519 = -25,95 – фонд социальной сферы

Таблица 11

Расчет влияния факторов (суммы чистой прибыли и коэффициента отчисления) на размер отчислений в фонды предприятия.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид фонда | Сумма распределяемой прибыли (тыс.руб) | | Доля отчислений  % | | Сумма отчислений тыс. руб. | | всего | Отклонение  в том числе за счет | |
|  | 2001г. | 2002 г. | 2001г | 2002г | 2001г. | 2002г. |  | ЧП | Котч |
| Накопления | 152 | 519 | 30 | 25 | 45,6 | 129,75 | +84,15 | 11010 | -25,95 |
| Потребления | 152 | 519 | 50 | 60 | 76 | 311,4 | +235,4 | 18350 | +51,9 |
| Соц.сферы | 152 | 519 | 15 | 10 | 22,8 | 51,9 | +29,1 | 5505 | -25,95 |

Вывод, из приведенных расчетов следует, что на увеличение суммы отчислений в фонд накопления, потребления, социальной сферы повлияло увеличение чистой прибыли предприятия за 2002 год в сумме 367 тыс.руб. Уменьшение коэффициентов отчислений в фонды накопления и социальной сферы на 0,05, не привело к их уменьшению в денежном выражении.

Соотношение использования прибыли на накопление, и потребление оказывает влияние на финансовое положение предприятия. Увеличение средств, направляемых на накопление, приводит к росту оборота, а значит, исключает потребности в заемных средствах.

Фонд накопления ООО “Европейские окна” используется на конструкторские и технологические работы, разработку и освоение новых видов продукции, технологических процессов, на финансирование затрат, связанных с техническим перевооружением и реконструкцией производства, проведением природоохранных мероприятий. Сюда же относятся расходы по погашению долгосрочных ссуд и уплате процентов по ним, уплате процентов по краткосрочным ссудам сверх сумм, относимых на себестоимость продукции, финансирование прироста оборотных средств.

Фонд потребления анализируемого предприятия используется на финансирование (строительство) объектов непроизводственного назначения, осуществляется выплата премий за выполнение особо важных производственных заданий, оказание материальной помощи. [10, c. 186]

Небольшая доля, 29,1 тыс.руб., отчислений в фонд социальной сферы показывает, что в планы руководства рассматриваемого предприятия в краткосрочном периоде значительное развитие социальной сферы не предусматривается.

**Глава 3** **ПУТИ И МЕТОДЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ**

**3.1 Резервы увеличения прибыли ООО “Европейские окна”**

Резервы роста прибыли - это количественно измеримые возможности ее увеличения за счет роста объема реализации продукции, уменьшения затрат на ее производство и реализацию, недопущения вне реализационных убытков, совершенствование структуры производимой продукции. Резервы выявляются на стадии планирования и в процессе выполнения планов. Определение резервов роста прибыли базируется на научно обоснованной методике их расчета, мобилизации и реализации. Выделяют три этапа этой работы: аналитический, организационный и функциональный.

На первом этапе выделяют и количественно оценивают резервы; на втором разрабатывают комплекс инженерно-технических, организационных, экономических и социальных мероприятий, обеспечивающих использование выявленных резервов; на третьем этапе практически реализуют мероприятия и ведут контроль за их выполнением.

При подсчете резервов роста прибыли за счет возможного роста объема реализации используются результаты анализа выпуска и реализации продукции.

Сумма резерва роста прибыли за счет увеличения объема продукции рассчитывается по формуле:

, (17)



где: - резерв роста прибыли за счет увеличения объема продукции;



Пi - плановая сумма прибыли на единицу i-й продукции;

РПki- количество дополнительно реализованной продукции в натуральных единицах измерения.

Если прибыль рассчитана на рубль товарной продукции, сумма резерва ее роста за счет увеличения объема реализации определяется по формуле:

, (18)



где: PV - возможное увеличение объема реализованной продукции, руб.;

П - фактическая прибыль от реализации продукции, руб.;

V - фактический объем реализованной продукции, руб.

Сопоставление возможного объема продаж, установленного по результатам маркетинговых исследований, с производственными возможностями предприятия позволяет спрогнозировать увеличение объема производства и реализации продукции ООО “Европейские окна” на 5% в следующем году.

Рассчитаем резерв увеличения прибыли за счет увеличения объема выпуска и реализации продукции ООО по формуле (18).

Имеем:

PV = 21572 тыс. руб. x 5% = 1078,6 тыс.руб.

П = 1053 тыс.руб.

V = 21572 тыс.руб.

тыс.руб.



Таким образом, увеличив объем выпуска продукции на 5% рассматриваемое нами предприятие увеличит свою прибыль на 19,633 тыс. руб.

Важное направление поиска резервов роста прибыли - снижение затрат на производство и реализацию продукции, например, сырья, материалов, топлива, энергии, амортизации основных фондов и других расходов.

Для выявления и подсчета резервов роста прибыли за счет снижения себестоимости может быть использован метод сравнения. В этом случае для количественной оценки резервов очень важно правильно выбрать базу сравнения. В качестве такой базы могут выступать уровни использования отдельных видов производственных ресурсов: плановый и нормативный: достигнутый на передовых предприятиях: базовый фактически достигнутый средний уровень в целом по отрасли: фактически достигнутый на передовых предприятиях зарубежных стран.[3, с. 215]

Методической базой экономической оценки резервов снижения затрат овеществленного труда является система прогрессивных технико-экономических норм и нормативов по видам затрат сырья, материалов, топливно-энергетических ресурсов, нормативов использования производственных мощностей, удельных капитальных вложений, норм и нормативов в оборудовании и другие.

При сравнительном методе количественного измерения резервов их величина определяется путем сравнения достигнутого уровня затрат с их потенциальной величиной:

, (19)



где: - резерв снижения себестоимости продукции за счет i-го вида ресурсов;



- фактический уровень использования i-го вида производственных ресурсов;



- потенциальный уровень использования i-го вида производственных ресурсов.



Обобщающая количественная оценка общей суммы резерва снижения себестоимости продукции производится путем суммирования их величины по отдельным видам ресурсов:

где: - общая величина резерва снижения себестоимости продукции;



- резерв снижения себестоимости по i-му виду производственных ресурсов.



Если анализу прибыли предшествует анализ себестоимости продукции и определена общая сумма резерва ее снижения, то расчет резерва роста прибыли производится по формуле:

, (20)



где: - резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости продукции;



- возможное снижение затрат на рубль продукции;



V - фактический объем реализованной продукции за изучаемый период;

PV - возможное увеличение объема реализации продукции.

Затраты на производство и реализацию произведенной продукции в целом и по статьям за отчетный год (фактически и по плану), а также за предшествующий год представлены в таблице 12.

Таблица 12

Затраты на производство и реализацию продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2001г. тыс.руб. | 2002 г. тыс.руб. | |
| план | факт |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Сырье и материалы | 1490,0 | 2080,5 | 3264,0 |
| Транспортно-заготовительные расходы | - | - | - |
| Заработная плата производственных рабочих (основная и дополнительная) | 317,9 | 630,2 | 534,9 |
| Амортизация основных фондов | 16,58 | 25,6 | 38,153 |
| Прочие производственные расходы | 199,88 | 340,63 | 370,33 |
| Производственная себестоимость продукции | 5169,0 | 18102,93 | 20275,0 |
| Управленческие расходы | - | - | - |
| Коммерческие расходы | - | 253,07 | 244 |
| Полная себестоимость продукции | 5169,0 | 18356,0 | 20519,0 |

Для того, чтобы затраты на производство и реализацию продукции по статьям привести в сопоставимые значения, пересчитаем их на 1 рубль произведенной и реализованной продукции, используя формулу:

(21)



Таблица 13

Затраты на 1 рубль товарной продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Статьи затрат | 2001г. тыс. руб. | 2002 г. тыс. руб. | |
| план | факт |
| Сырье и материалы | 0,29 | 0,11 | 0,16 |
| Транспортно-заготовительные расходы | - | - | - |
| Заработная плата производственных рабочих (основная и дополнительная) | 0,081 | 0,034 | 0,26 |
| Амортизация основных фондов | 0,003 | 0,002 | 0,001 |
| Прочие производственные расходы | 0,038 | 0,009 | 0,007 |
| Производственная себестоимость продукции | 0,95 | 0,98 | 0,95 |
| Управленческие расходы | - | - | - |
| Коммерческие расходы | - | 0,013 | 0,015 |
| Полная себестоимость продукции | 0,9 | 0,89 | 0,95 |

Как показывают данные таблицы 13, существуют резервы снижения себестоимости продукции за счет уменьшения управленческих и коммерческих затрат.

Возможное снижение затрат на рубль товарной продукции равно:

руб.



Затраты на рубль товарной продукции в 2002 году составили 0,95 руб. снижение этой суммы на 0,02 руб. позволит увеличить сумму прибыли. Рассчитаем резерв увеличения суммы прибыли за счет снижения себестоимости:

тыс. руб.



А это в свою очередь повысит рентабельность продаж.

Фактическая рентабельность продаж в 2002 г. составила:



Возможная рентабельность продаж при снижении на 0,02 руб. затрат на рубль реализованной продукции составит:

%



Существенным резервом роста прибыли является улучшение качества товарной продукции. Рассматриваемое предприятие ООО “Европейские окна” выпускает продукцию I-го и II-го сорта. Специфика выпускаемой продукции такова, что не всегда качество полностью зависит от производителя. Однако соблюдение технологической дисциплины контроль за работой оборудования и своевременная его наладка, условия хранения и транспортировки сырья и готовой продукции являются важнейшими факторами повышения качества товарной продукции. Резерв увеличения прибыли за счет повышения качества обычно определяется следующим образом: изменение удельного веса каждого сорта умножается на отпускную цену соответствующего сорта, результаты суммируются, и полученное изменение средней цены умножается на возможный объем реализации продукции:

(22)



где: - резерв увеличения прибыли за счет повешения качества продукции;



УДi - удельный вес i-го вида продукции в общем объеме реализации;

Цi - отпускная цена i-го вида продукции;

V- фактический объем реализации продукции в анализируемом периоде;

PV - возможное увеличение объема реализации продукции.

В 2002 году продукция I-го сорта в общем объеме реализации продукции ООО “Европейские окна” составляла 65%, II-го сорта - 35%.

Отпускная цена продукции II- сорта на 20% ниже цены продукции I-сорта (т.е. = 100%; =80%).



Предприятие имеет возможность изменить структуру продукции таким образом: на 5% увеличить удельный вес продукции I-го сорта и на столько же снизить удельный вес продукции II-го сорта.

Таблица 14

Расчет резерва роста прибыли за счет улучшения качества продукции

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сорт продукции | Отпускная цена за условную единицу, усл. ден. ед. | Удельный вес, % | | | Изменения средней цены реализации, усл. ден. ед. |
| Факти-ческий | Возмож-ный | Откло-нение, +, - |
| I | 100 | 65 | 70 | +5 | +5 |
| II | 80 | 35 | 30 | -5 | -4 |
| Итого: | - | 100 | 100 | - | +1 |

Средняя цена реализации условной единицы возросла на 1 условную денежную единицу. Рассчитаем, чему же равна 1 условная денежная единица. Весь объем продукции примем за 100 условных единиц количества, тогда фактический объем продукции I-го сорта будет равен 65 условных единиц количества, - II-го сорта - 35 условных единиц количества.

Сумму выручки от реализации можно выразить в условных единицах и представить в виде суммы:

усл. ден. ед.



В тоже время выручка от реализации продукции с учетом возможного увеличения объема производства и реализации продукции составляет 22650,6 тыс. руб. Тогда 9300 усл. ден ед. = 22650,6 тыс. руб.

Отсюда 1 усл. ден ед. = 2,44 тыс. руб.



Итак, в связи с увеличением удельного веса продукции I-го сорта на 5% и сокращением удельного веса II-го сорта средняя цена возрастает на 2,44тыс. руб. за условную единицу количества, а сумма прибыли за возможный объем реализации увеличивается на 244 тыс. руб.

тыс. руб.



Таблица 15

Обобщенные резервы увеличения суммы прибыли

|  |  |
| --- | --- |
| Источник резервов | Резервы увеличения прибыли, тыс.руб. |
| 1 | 2 |
| Увеличение объема продаж | 52,64 |
| Снижение себестоимости продукции | 453,0 |
| Повышение качества продукции | 244 |
| Итого: | 749,64 |

Основными источниками резервов повышения уровня рентабельности продукции является увеличение суммы прибыли от реализации продукции, снижение себестоимости товарной продукции. Для подсчета резервов увеличения рентабельности продаж может быть использована следующая формула:

(23)



где:- резерв роста рентабельности;



Rв - рентабельность возможная;

- рентабельность фактическая;



- фактическая сумма прибыли;



- резерв роста прибыли от реализации продукции;



- возможная себестоимость продукции с учетом выявленных резервов;



- фактическая сумма затрат по реализованной продукции.



Возможная сумма затрат на рубль товарной продукции:

0,95 - 0,02 = 0,93 руб.

Умножим эту сумму затрат на возможный объем товарной продукции выраженный в ценах реализации (22650,6 тыс. руб.), получим значение суммы возможной себестоимости:

тыс. руб.



Подсчитав все известные данные, по формуле (3.8) вычислим резерв увеличения рентабельности производственной деятельности фирмы ООО “Европейские окна”за счет названных выше факторов:

8,56%-5,13%=3,4%



Таким образом, при увеличении объема производства и реализации продукции на 5%, и снижении на 0,02 руб. затрат на рубль товарной продукции, увеличении на 5% удельного веса продукции I-го сорта в общем объеме реализованной продукции фирма ООО “Европейские окна” получит дополнительную прибыль в сумме 749,64 тыс. руб. и увеличит рентабельность производства (окупаемость затрат) на 3,4%.

На основе анализа резерва увеличения прибыли и рентабельности предприятия, можем сделать выводы о том, что на рассматриваемом предприятии существуют следующие резервы увеличения прибыли:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;

- снижение себестоимости выпускаемой продукции;

- повышение качества выпускаемой продукции.

Также нам представляется необходимым сделать ряд предложений по улучшению финансовых результатов ООО “Европейские окна”, которые возможно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

- рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы;

- усовершенствовать управление предприятием, а именно:

- выделить в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия центры затрат и центры ответственности;

- внедрение на предприятии системы управленческого учета затрат в разрезе центров ответственности, центров затрат и отдельных групп товарной продукции;

- повысить в составе реализации удельного веса мелкооптовой продукции;

осуществлять своевременную уценку изделий, потерявших первоначальное качество;

- осуществлять эффективную ценовую политику, дифференцированную по отношению к отдельным категориям покупателей;

- совершенствовать рекламную деятельность, повышать эффективность отдельных рекламных мероприятий;

- осуществлять систематический контроль за работой оборудования и производить своевременную его наладку с целью недопущения снижения качества и выпуска бракованной продукции;

- при вводе в эксплуатацию нового оборудования уделять достаточно внимания обучению и подготовке кадров, повышению их квалификации, для эффективного использования оборудования и недопущения его поломки из-за низкой квалификации;

- повышение квалификации работников, сопровождающуюся ростом производительности труда;

- разработать и ввести эффективную систему материального стимулирования персонала, тесно увязанную с основными результатами хозяйственной деятельности предприятия и экономией ресурсов;

- использовать системы де премирования работников при нарушении или трудовой или технологической дисциплины;

- разработать и осуществить мероприятия, направленные на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразиться на повышении производительности труда;

- осуществлять постоянный контроль за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

**3.2 Совершенствование управления прибылью в условиях рыночной экономики**

Если раньше наращивание прибыли достигалось в основном за счет роста доходов или сокращения затрат, то в настоящее время перед предприятиями всех форм собственности появилась еще одна возможность регулирования прибыли – за счет выбора таких приемов учета, которые позволяют наиболее целесообразно исчислить прибыль и на законных основаниях снизить налоги в бюджет. Достигается это, в частности, путем регулирования показателей прибыли в пределах, разрешаемых Правительством Российской Федерации.

Например, расходы по добровольному страхованию теперь включаются в состав расходов для целей налогообложения в размере фактических затрат (предельные нормы не предусмотрены статьей 263 НК РФ).

Глава 25 Налогового кодекса о налоге на прибыль может дать серьезный толчок развитию страхового рынка начиная с 2002 г. В соответствии с этой главой НК предприятия смогут полностью выводить из-под налогообложения платежи по имущественным видам страхования. Страховщики уже убедились: отнесение страховых платежей на себестоимость стимулирует развитие рынка.

В настоящее время основной рост страховых поступлений приходится на страхование жизни. Доля этого вида на страховом рынке, оцениваемом в 171 млрд руб. (по итогам 2000 г.), превышает, по данным Минфина, 60%. С 2002 г. картина может серьезно измениться: расходы по добровольным видам страхования отныне полностью включаются в состав "прочих расходов". До 2002 года действовал старый порядок - на себестоимость продукции предприятие относило страховые платежи в размере 3% от объема производства.

Новшество коснется практически всех видов страхования, которыми может воспользоваться предприятие. Как сказано в статье 263 главы 25 НК РФ, освобождаться от налогообложения будут операции по страхованию основных средств, различного транспорта, грузов, строительно-монтажных работ, товарно-материальных запасов, ответственности предприятий за причинение вреда, а также любого имущества, "используемого налогоплательщиком при осуществлении деятельности, направленной на получение дохода". Таким образом, помимо увеличения квоты список видов страхования, которые можно относить на себестоимость, серьезно расширяется - например, за счет грузов и строймонтажных рисков.

Относившиеся ранее на себестоимость платежи предприятий за своих работников теперь включаются в состав расходов на оплату труда. К вычетам принимаются платежи по долгосрочным видам страхования жизни и пенсионному страхованию в размере, не превышающем 12% от фонда оплаты труда, по добровольному медицинскому страхованию в размере, не превышающем 3% от фонда оплаты труда. Если же предприятие страхует своих сотрудников от несчастного случая, то из-под налогообложения можно вывести 10000 руб. в год на одного работника.

По итогам 2002 г. доля страхования жизни в общем объеме поступлений превысила 50%. По этому виду страхования компании собирают почти 140 млрд руб., а выплачивают около 100 млрд. Как говорят сами страховщики, этот бизнес, хоть и легальный, является формой выплаты заработной платы. Использовать схемы намного выгоднее, чем платить налоги официально: по оценкам сотрудника компании "Ингосстрах-Россия", схема стоит в среднем 8 - 12% от объема закачанных в нее средств против 35,6% ЕСН и 13% подоходного налога.

Далее в качестве примера мы покажем, каким образом можно использовать в целях минимизации налога на прибыль трудовые и коллективные договоры с работниками.

В чем значимость расходов для налогоплательщика? Конечно, прежде всего в том, что на их сумму можно уменьшить полученные доходы, а значит, и налог на прибыль. До 1 января 2002 года прибыль можно было уменьшать только на те расходы, которые были предусмотрены “Положением о составе затрат”. В полной мере это относилось и к затратам на оплату труда, в состав которых включались только расходы, специально поименованные в “Положении о составе затрат”. Остальные затраты, даже будучи связанные с оплатой труда, не могли уменьшать прибыль налогоплательщика. Именно поэтому ранее было так важно правильно классифицировать затраты по оплате труда с целью их отнесения на себестоимость.

Ныне соответствующие правила установлены исключительно главой 25 НК РФ, которая позволяет относить к расходам на оплату труда самые разнообразные (хотя и не все) выплаты работникам в денежной и натуральной форме, но при одном условии: соответствующие расходы должны быть предусмотрены трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами.

Чтобы избежать осложнений с налоговыми органами, необходимо проанализировать все осуществляемые в организации выплаты работникам и предусмотреть те из них, которые необходимо, в трудовых договорах или коллективном договоре (тем более что переработкой трудовых договоров с работниками налогоплательщик достигнет еще одной цели, приведя их в соответствие с принятым недавно Трудовым кодексом).

Поскольку законодатель не мог учесть в перечне расходов на оплату труда все возможные компенсации, предусмотренные трудовым законодательством, но оставил такое право за налогоплательщиками, этим можно воспользоваться. Трудовой договор от этого станет объемнее, зато у организации-работодателя появится возможность уменьшать налогооблагаемую прибыль.

Например, на суммы выплаченных работнику компенсаций за использование личного имущества (статья 188 Трудового кодекса РФ) или возмещения работнику в полном объеме расходов, связанных со служебной командировкой (статья 168 Трудового кодекса РФ) и т. п. То есть теперь организации не составит никаких проблем уменьшать налог на прибыль, оплачивая проживание своего сотрудника в дорогих гостиницах во время служебной командировки.

Следует, правда, помнить и о том, что Налоговый кодекс установил ряд ограничений, когда расходы не учитываются для целей налогообложения, даже в том случае, если они предусмотрены трудовым (коллективным) договором: например, ни при каком условии нельзя уменьшить прибыль на суммы выплаченной работникам материальной помощи.

Также не удастся учесть в целях налогообложения оплату дополнительно предоставляемых по коллективному договору (сверх предусмотренных действующим законодательством) отпусков. Хотя, как нетрудно догадаться, обойти такого рода ограничения достаточно просто: пусть коллективным договором предусматривается обязанность работодателя предоставлять всем работникам по их заявлению отпуска без сохранения заработной платы, а трудовым договором — обязанность работодателя ежегодно помимо заработной платы выплачивать работнику премию или вознаграждение. Например, “за добросовестное исполнение служебных обязанностей”.

Такой “маневр” позволит в максимальной степени соблюсти интересы работодателя, который заплатит меньше налога на прибыль, и работника, которому фактически оплатят дополнительный отпуск. При этом бухгалтер должен внимательно отнестись к тому, за счет каких средств выплачивается работнику премия, ибо если источником являются средства специального назначения или целевые поступления, то никакого положительного эффекта это не даст.

Закон не запрещает налогоплательщику уменьшать налог на прибыль за счет оплаты проезда своих работников к месту работы и обратно на такси и другим видом транспорта. Главное — не забыть установить соответствующую обязанность работодателя в трудовом договоре с работником и помнить о том, что в соответствии со статьей 252 Налогового кодекса расходы, для того чтобы они могли учитываться при определении налоговой базы, должны быть экономически оправданы, выражены в денежной форме, произведены для осуществления направленной на получение дохода деятельности и, наконец, документально подтверждены. В противном случае расходы организации не уменьшают налогооблагаемую прибыль.

Далее, что касается единого социального налога. Ставка налога на прибыль - 24%, а единого социального налога - 35,6%. Некоторые из перечисленных расходов в пользу работников, согласно п. 3. ст. 236 НК не облагаются единым социальным налогом., В силу п. 2 ст. 10 Федерального закона от 15 декабря 2001 г. № 167-ФЗ "Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации", они не облагаются и взносами по обязательному пенсионному страхованию. То есть, если платишь налог на прибыль, освобождаешься от единого социального налога и наоборот. В результате налогоплательщик не сможет уменьшить налоговую базу по налогу на прибыль на сумму указанных расходов в пользу работников и заплатит налог на прибыль (24%), при этом сбережет сумму единого социального налога (ЕСН 35.6%).

Перечислим некоторые выплаты, не облагаемые ЕСН: расходы на любые вознаграждения, предоставляемые руководству или работникам помимо вознаграждений, выплачиваемых на основании трудовых договоров (п. 21 ст. 270); премии, выплачиваемые работникам за счет средств специального назначения или целевых поступлений (п. 22 ст. 270); в виде сумм материальной помощи работникам (п. 23 ст. 270); оплата дополнительно предоставляемых по коллективному договору отпусков работникам (п. 24 ст. 270); расходы на бесплатное или льготное питание (п. 25 ст. 270); расходы на оплату проезда к месту работы и обратно (п. 26 ст. 270); расходы в виде ценовых разниц при реализации работникам товаров (работ, услуг) по льготным ценам (п. 27 ст. 270); расходы на оплату путевок на лечение или отдых, занятий в спортивных секциях, на оплату товаров для личного потребления и т.д. (п. 29 ст. 270); иные выплаты в пользу работников, не указанные в статье 255 Кодекса и не предусмотренные трудовыми договорами (контрактами) (п. 24 ст. 255) или не соответствующие критериям, указанным в пункте 1 статьи 252 Кодекса: обоснованность (т.е. экономическая целесообразность) и документальное подтверждение.

Следует обратить внимание, что часть из указанных не облагаемых ЕСН расходов в пользу работников также не облагается и налогом на доходы физических лиц, что делает такие выплаты особенно предпочтительными.

Далее, что касается амортизации.

Выбрать нелинейный способ начисления амортизации по амортизируемому имуществу (для имущества, по которому срок полезного использования составляет до 20 лет включительно).

Приобретать амортизируемое имущество по договорам лизинга всегда, где это возможно и использовать специальный коэффициент для амортизационных отчислений, равный 3.

Предприятия имеют право применять ускоренную амортизацию. При введении ускоренной амортизации применяется равномерный (линейный) метод ее исчисления, при котором утвержденная в установленном порядке норма годовых амортизационных отчислений увеличивается на коэффициент ускорения в размере не больше двух. В целях стимулирования обновления машин и оборудования малым предприятиям в первый год их функционирования предоставлено право наряду с применением механизма ускоренной амортизации списывать дополнительно как амортизационные отчисления до 50% первоначальной стоимости основных средств со сроком службы свыше трех лет. Решение об использовании такого права может существенно повлиять на прибыль предприятия.

Не существует формализованных критериев оценки нематериальных активов, а так же методов их амортизации. Варьируя этими оценками, можно влиять на размер прибыли; Перечень нематериальных активов содержится в статье 257 Кодекса, которая к ним также относит "ноу-хау", секретные формулы и процессы, информацию в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта. Таким образом, Налоговый кодекс позволяет уменьшать налоговую базу по налогу на прибыль на сумму амортизации "ноу-хау". В условиях же полного отсутствия определения "секретной формулы или процесса" как в налоговом, так и в иных отраслях права налогоплательщику дана возможность широко применять свою фантазию. Учет ранее не учитывавшихся или недооцененных нематериальных активов с одновременным сокращением срока их полезного использования позволяет увеличивать амортизационные отчисления.

Можно использовать возможности льготного налогообложения индивидуальных предпринимателей.

Налоговый Кодекс позволяет признавать расходами для целей налога на прибыль расходы на оплату предпринимателям услуг по управлению организацией или отдельными ее подразделениями. Также, услуг по предоставлению в аренду (лизинг) имущества (п. 10 ст. 264); юридических и информационных услуг (п. 14 ст. 264); консультационных и иных аналогичных услуг (п. 15 ст. 264); услуг по набору работников (п. 8 ст. 264); услуги по ведению бухгалтерского учета и др. При этом нужно заметить, что данный список не является исчерпывающим, т.к. п. 41 ст. 264 Кодекса позволяет признавать для целей налогообложения любые расходы по договорам гражданско-правового характера (включая договоры подряда), заключенным с индивидуальными предпринимателями.

Оплачивая многочисленные услуги предпринимателей, организация переносит более тяжкое налоговое бремя (24%) с себя на предпринимателя, который даже в случае наличной оплаты услуг будет платить налог на доходы физических лиц по меньшей ставке - 13%. Впрочем, уплату налога на доходы физических лиц можно заменить уплатой патента на право применения упрощенной системы налогообложения, сумма которого часто намного меньше указанного налога При этом, уплата НДС предпринимателю не создает дополнительной налоговой нагрузки организации, т.к. НДС ей пришлось бы заплатить в любом случае.

Оказывая некоторые виды услуг (консультационные, аудиторские, бухгалтерские), предприниматели могут быть плательщиками налога на вмененный доход (ЕНВД), уплата которого заменяет уплату НДС, налога с продаж, налога на доходы физических лиц и пр. При этом в некоторых субъектах Российской Федерации уплата ЕНВД предпринимателем может быть гораздо выгоднее уплаты налога на прибыль организацией .

Имущество, переданное в натуральной форме в собственность предприятий в счет вкладов в уставный капитал, учитывается в оценке, определенной по договоренности участников. Этот фактор так же влияет на финансовые результаты.

**Заключение**

Прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста является размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Если для собственников предприятия получение высокого уровня прибыли является вполне очевидным мотивом предпринимательской деятельности, то может возникнуть вопрос - является ли получение высокой прибыли столь же побудительным мотивом деятельности наемных менеджеров предприятия и остального его персонала

Для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, руководимого ими, прибыль является основным мерилом успеха их деятельности. Возрастание уровня прибыли предприятия повышает "рыночную цену" этих менеджеров, что сказывается на уровне их личной заработной платы. И наоборот - систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к обратным результатам в их личной карьере, уровне получаемых доходов, возможностях последующего трудоустройства.

Для остального персонала уровень прибыли предприятия также является достаточно высоким побудительным мотивом их деятельности, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их занятости (при прочих равных условиях), но в определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда их социальных потребностей.

Прибыль предприятия создаст базу экономическою развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет "наполнять" доходную часть государственных бюджета всех уровней (общегосударственного и местных). Это дает государству возможность успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация известного принципа - "богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан" - также связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли предприятий характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором "перелива капитала" в отрасли с более эффективным его использованием. При этом капитал перемещается, как правило, в те сегменты рынка, которые характеризуются значительным объемом неудовлетворенного спроса, что способствует более полному удовлетворению общественных и личных потребностей.

Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования ресурсов главенствующая роль принадлежит прибыли. Чем выше уровень генерирования прибыли в процессе хозяйственной деятельности, тем меньше потребность предприятия в привлечении финансовых средств из внешних источников. При прочих равных условиях- тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе. Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, то есть ее направления на прирост его активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

Прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется, прежде всего в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих "выживание" отдельных социально не защищенных (или недостаточно защищенных) членов общества. Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении за счет полученной прибыли части социальных потребностей персонала: социальные программы являются неотъемлемой составной частью коллективных или индивидуальных трудовых соглашений.

Наконец, определенная социальная роль прибыли проявляется в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование отдельных неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказания материальной помощи отдельным категориям граждан.

Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов.), но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоко ликвидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Характеризуя роль прибыли в рыночной экономике, следует отметить, что, по мнению многих экономистов, эта роль не всегда позитивна, так как отдельные виды прибыли служат источником лишь личного обогащения отдельных категорий граждан, не принося пользу обществу в целом. Это относится к таким ее видам, как прибыль, полученная от спекулятивных коммерческих операций, от неоправданно высоких цен в связи с монопольным положением на рынке, от "теневой" деятельности предприятий и тому подобному.

Прибыль, полученная от спекулятивных коммерческих операций (так называемых "арбитражных сделок", основанных на разнице в ценах покупки и продажи), является результатом лучшей информированности предпринимателей о ценах на различных региональных рынках, быстроты реакции на выгодные коммерческие условия, более высокого уровня предпринимательского риска. В конечном счете, спекулятивная прибыль является формой возмещения повышенного предпринимательского риска и служит действенным механизмом выравнивания уровня цен на отдельных региональных рынках. В рамках организованного биржевого рынка - товарного, фондового, валютного - спекулятивные сделки служат основным механизмом страхования ценового риска для предпринимателей, избегающих этого риска.

Прибыль, полученная предприятием в связи с его монопольным положением на рынке, создает активные стимулы для перелива капитала на такие рынки и роста объема предложения, что в конечном итоге приводит к естественному формированию конкурентной среды на таких рынках и снижению уровня цен на них.

Прибыль, полученная предприятием от "теневой" деятельности (выпуска и реализации части неучтенной продукции), в определенной степени является защитной реакцией предпринимателей на установленные государством жесткие "правила игры" в экономике, в первую очередь, на неоправданно высокий уровень налогообложения отдельных видов предпринимательской деятельности. В этих условиях предприятия не могут не только обеспечить условия самофинансирования своего развития, но в отдельных случаях и простого выживания в переходной экономике. Рост объема такой деятельности (а соответственно и объема "теневой" прибыли) является для государства своеобразным индикатором эффективности принимаемых решений в области налогового регулирования коммерческой деятельности с позиций соблюдения паритета интересов как государства, так и предпринимателей. Кроме того, и эта прибыль, оставаясь неучтенной, является, тем не менее, источником реального прироста чистого национального дохода.

В 2002 году вступила в действие статья 25 Налогового кодекса Российской Федерации “Налог на прибыль организаций”. Анализ показывает ее неоднозначное воздействие на развитие экономики и в том числе малого предпринимательства. Данный налог существенно отличается от того налога на прибыль предприятий и организаций, который вносился налогоплательщиками в бюджет в предыдущие десять лет. Установлен другой объект налогообложения, другой механизм исчисления прибыли, снижены налоговые ставки, изменены налоговые льготы, определен иной учет для целей налогообложения.

Бесспорно, в главе 25 Налогового кодекса содержится много положительного, отвечающего реальностям современного этапа рыночной экономики. Вместо расчетной несколько искусственной экономической категории “валовая прибыль” для целей налогообложения стала применяться реальная прибыль организации, определяемая как разница между полученными доходами и фактическими экономически обоснованными расходами. Состав расходов определен законодательно. В их перечень включены затраты, неизбежные в условиях развитого производства.

Так, среди расходов, связанных с производством и реализацией, важное место заняли расходы на освоение природных ресурсов. К ним относятся затраты на геологическое изучение недр, разведку полезных ископаемых, гидрогеологические изыскания, подготовку территорий к ведению горных и строительных работ.

Не менее важна другая группа расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки. Для целей налогообложения эти затраты признаются после окончания исследований или разработок или завершения отдельных этапов данных работ. Они равномерно включаются налогоплательщиком в состав расходов в течение трех лет при условии использования исследований и разработок в производстве. Понятно, что научные исследования могут окончиться и безрезультатно. Тем не менее затраты на них подлежат включению в состав расходов, но не полностью, как удачные, а в размере 70% фактически произведенных расходов. Это относится к налогоплательщикам, которые выполняют научные исследования и разработки самостоятельно или выступают в качестве их заказчика. Что касается организаций – исполнителей научных работ, то их расходы относятся к расходам на осуществление деятельности, направленной на получение доходов.

Стоит отметить, что стоимость товарно-материальных ценностей, включаемых в материальные затраты, определяется исходя из фактических цен их приобретения, включая таможенные пошлины, комиссионные вознаграждения посредников, расходы на транспортировку и хранение. В расходах на оплату труда учитываются любые начисления работникам в денежной и натуральной формах, включая стимулирующие начисления и надбавки, премии, комиссионные выплаты, единовременные поощрительные начисления и пр.

Глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации внесла давно ожидавшиеся изменения в подход к исчислению амортизации имущества. Теперь начисление амортизации может производиться как линейным, так и нелинейным методом. В обязательном порядке линейный метод применяется только к зданиям, сооружениям, передаточным устройствам, то есть к объектам со сроком полезного действия свыше 20 лет. К остальным основным средствам линейная или нелинейная амортизация применяется по решению налогоплательщиков.

Применение нелинейного метода начисления амортизации будет способствовать ускорению научно-технического прогресса в стране. Этот метод давно признан основным в большинстве развитых государств, где ускоренная амортизация основных средств дает толчок развитию производства, и в первую очередь информационных технологий, основанных на компьютеризации.

Предусматривается широкий перечень прочих расходов, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг). К таким расходам, например, относятся: расходы на сертификацию продукции; комиссионные сборы; портовые и аэродромные сборы; расходы на охрану имущества; расходы по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности; арендные платежи; расходы на оплату юридических, аудиторских и консультационных услуг; командировочные расходы; расходы на подбор, подготовку и переподготовку кадров; представительские расходы; расходы на исследование конъюнктуры рынка; расходы обслуживающих производств и хозяйств, включая объекты жилищно-коммунальной и социально-культурной сферы; расходы сельскохозяйственных организаций на питание работников, занятых на сельскохозяйственных работах; потери в виде стоимости бракованной, утратившей товарный вид или морально устаревшей продукции и ряд других видов расходов.

Некоторые из них, как командировочные, представительские расходы, имеют ограничения. Так, представительские расходы не могут превышать 4% от расходов на оплату труда за налоговый период. Нормы командировочных расходов утверждаются Правительством Российской Федерации. Расходы на содержание жилищно-коммунального хозяйства и объектов социальной сферы признаются в пределах нормативов органов местного самоуправления. Помимо расходов, связанных с производством и реализацией, учитываются и внереализационные расходы. К ним относятся обоснованные затраты, непосредственно не связанные с производством и реализацией продукции, работ и услуг. Это могут быть затраты на организацию выпуска ценных бумаг; расходы в виде процентов по долговым обязательствам; расходы на формирование резервов по сомнительным долгам; арбитражные сборы и судебные расходы; оплата услуг банков и т.д.

По сути дела установлен открытый перечень расходов и сняты многие действовавшие ранее ограничения, такие, например, как лимитирование расходов на рекламу, на добровольное страхование имущества, на уплату кредитов и процентов по ним и т. д.

Позитивные изменения произошли по отношению к организациям, потерпевшим убытки. В этом случае в данном налоговом периоде налоговая база признается равной нулю. Налогоплательщики, понесшие убыток, вправе уменьшить налоговую базу текущего периода на всю сумму убытка или на часть суммы (перенести убыток на будущее). Перенос возможен на срок до 10 лет. Как видим, это большой шаг вперед по сравнению с прежним законом о налоге на прибыль предприятий и организаций.

Упорядочена уплата налога на прибыль обособленными подразделениями, не имеющими хозяйственной самостоятельности.

Снижена суммарная ставка налога на прибыль, состоящая из фиксированной части, направляемой в федеральный бюджет, и налоговых поступлений в региональные и местные бюджеты. Теперь она не может превышать 24%.

Повторим еще раз, что в главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации содержится много позитивных положений, отвечающих состоянию нашей экономики.

Но в то же время введение в действие этой главы породило и немало проблем. Среди них нужно назвать и такую, как ухудшение в определенной мере положения предприятий, относящихся к малому бизнесу.

Прежде всего трудно согласиться с концепцией тотальной отмены налоговых льгот. Похоже, что законодатели совершенно не принимают во внимание, что, помимо фискальной функции наполнения доходной части бюджета, налог на прибыль организаций имеет регулирующую функцию. С его помощью государство может активно влиять на развитие экономики, придавая ему желательное направление, определяя приоритеты, одним из которых является расширение малого бизнеса. Само по себе снижение налоговой ставки не выступает фактором, стимулирующим рост производства. В то же время исчезла главная стимулирующая составляющая налога на прибыль, а именно инвестиционная льгота. К отрицательным социальным последствиям может привести отмена налоговой льготы предприятиям, применяющим труд инвалидов и пенсионеров. Среди них также немалое количество малых предприятий. Налоговые льготы служат мощным орудием в руках государства для регулирования экономических процессов, а в определенной мере и социальных процессов.

Малые предприятия, применяющие общеустановленную систему налогообложения, имели значительные льготы по налогу на прибыль. В настоящее время они продолжают применять установленные им льготы до срока их истечения. Это означает, что через год-два все льготы исчезнут.

С фискальной точки зрения вряд ли оправдает себя отмена повышенных ставок налога на определенные виды высокорентабельной предпринимательской деятельности. Теперь коммерческие банки, товарные биржи, брокерские конторы, страховые компании, посреднические организации, то есть те, кто перераспределяет национальный доход, вносят налог по единой ставке с теми, кто национальный доход создает, включая и предприятия малого бизнеса. Для высокорентабельных организаций налог снижен в большей степени, чем для остальных. Неосмотрительно потеряны доходы бюджета без видимого достижения какой-либо крупной экономической или социальной цели. А ведь можно было с тем же балансом бюджета дать определенные налоговые льготы малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям.

Особого рассмотрения заслуживает проблема налогового учета. Во всех странах бизнес строится на основе данных бухгалтерского учета. Не вызывает сомнения, что российские методы бухгалтерского учета давно пора модернизировать и приблизить к общепринятым методам в развитых зарубежных странах. Бухгалтерский учет должен в большей степени, чем у нас, отвечать потребностям и реальностям рыночной экономики. Но ведение одновременно бухгалтерского и налогового учета раздельно и самостоятельно друг от друга может дополнительно осложнить налоговую систему, в то время как ее необходимо упрощать. Кроме того, нужно иметь в виду, что налоговый учет в нашей стране совершенно не разработан. Глава 25 Налогового кодекса Российской Федерации возлагает решение этой проблемы на предприятия при определении их учетной политики для целей налогообложения. Естественно, что для многих малых предприятий это почти непосильная задача.

Таким образом, недостатки главы 25 Налогового кодекса Российской Федерации, которые скажутся на всех налогоплательщиках, особенно остро коснутся организаций малого предпринимательства.

Не случайно через несколько месяцев после введения в действие налога на прибыль организаций встал вопрос о серьезном реформировании налогообложения малого бизнеса. Это особенно важно для дальнейшего успешного проведения экономической реформы, завершения переходного периода к рыночной экономике.

Основа рыночной экономики – ее конкурентная природа. Но полученная в наследство от прошлого экономика нашей страны долгое время оставалась предельно монополизированной. Характер монополии носила не только крупная промышленность, но и малое производство, капитальное строительство, розничная торговля, вся сфера обслуживания, производственная и социальная инфраструктура. Засилье монополий привело к ряду серьезных неудач на первых этапах экономической реформы. Именно монополии, а вовсе не конкурентная борьба, определили уровень цен после либерализации и введения свободных цен. Противовес монополиям в России, как и в любой другой стране, создают только предприятия и организации малого бизнеса.

В настоящее время в России действует более 900 тысяч таких предприятий. Там работает примерно 6 млн. человек. Малый бизнес обеспечивает 10 – 12% ВВП. Но по сравнению с другими странами малый бизнес у нас развит еще слабо как в количественном, так и в качественном отношении. Слабо используются позитивные возможности малого предпринимательства для обеспечения структурных сдвигов в производстве и становлении рыночного равновесия. Для того чтобы в полной мере стать на ноги и окрепнуть, малый бизнес нуждается в государственной поддержке. Эта истина общеизвестна. Но вопрос в том, какой должна быть эта поддержка. Возможности в виде прямого инвестирования крайне ограниченны, да, пожалуй, и нецелесообразны, поскольку могут порождать иждивенческие настроения. Следовательно, наиболее реален и эффективен путь поддержки малого бизнеса через налоговую систему. И после отмены налоговых льгот нужно искать новые направления реформирования налогов для решения данной задачи.

Главный смысл реформирования налогообложения малого бизнеса выразил Президент России В.В. Путин: предполагается, что налоги станут меньше, а платить их будет проще.

Льготным налоговым режимом смогут пользоваться предприятия и организации с численностью работающих до 20 человек и годовым доходом до 15 млн. рублей.

Практически это означает активизацию упрощенной системы налогообложения, учета и отчетности для малого бизнеса. В силу серьезных недостатков она использовалась предпринимателями весьма неохотно. Но теперь она должна принять принципиально иной вид. Намечается, что предприятия и организации, перешедшие на упрощенную систему налогообложения, будут вносить в бюджет единый налог, который заменит собой налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, налог с продаж и налог на имущество. Конечно, имеется в виду имущество, используемое для ведения данного вида предпринимательской деятельности, и доходы физических лиц от этой деятельности. По сути дела малый бизнес предполагается освободить и от социального налога. Уплачиваться будут лишь обязательные страховые пенсионные взносы в размере 14%. Но эти суммы будут учитываться при уплате единого налога, уменьшая или налоговую базу, или сам налог.

Ставка единого налога будет устанавливаться в зависимости от варианта, выбранного предпринимателем, – или 8% с выручки, или 20% с чистой прибыли.

Очень важным для малого бизнеса явится то обстоятельство, что сразу, а не через амортизацию, будут учитываться все расходы капитального характера. Иными словами, малые предприятия вновь получают инвестиционную налоговую льготу, причем в размере 100%.

Малый бизнес будет широко пользоваться также единым налогом на вмененный доход. Но при этом нужно будет регулировать федеральное налоговое законодательство в части ограничения прав регионов по увеличению налога. Сейчас также возможности у них имеются через расчетную базу вмененного дохода.

И тем не менее еще нужно будет вернуться к главе 25 Налогового кодекса Российской Федерации. Ведь понятие малого бизнеса отнюдь не исчерпывается теми организациями, которые по условиям подпадают под упрощенную систему налогообложения. Не для всех видов деятельности может быть применен и налог на вмененный доход. Многие будут продолжать применять общеустановленную систему налогов и сборов. Естественно, что общеустановленная система сохраняется и для среднего бизнеса. В связи с этим в ходе дальнейшего проведения налоговой реформы следует заниматься, как показывает практика, совершенствованием налога на прибыль организаций, а также и социального налога, чрезвычайно усложненного законодателями

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 25 введена в действие Федеральным законом, № 110-ФЗ, от 06.08.2001. – 527с
2. Приказ МНС РФ “Об утверждении Методических рекомендаций по применению главы 25 “Налог на прибыль организаций” части второй НК РФ” от №БГ-3-02/72920.12.2002.-50с
3. Бакаев М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. - М.: Финансы и статистика, 1999.-520с
4. Балабанов И.Т. Риск - менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1999.-632с
5. Беркстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1996.-479с
6. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: Издательство "ПРИОР", 2000.-379с
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. / Под ред. Табалиной С.А. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999.-548с
8. Дробозиной Л.А. Финансы. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.-527с
9. Добрынина А.И., Тарасевича Л.С Экономическая теория / Под ред.. - СПб.: изд. СПбГУЭФ, изд. "Питер Паблишинг", 1999.-512с
10. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 1996.-567с
11. Жминько С.И. Финансовый учет на предприятиях. - Ростов-на-Дону: изд. "Феникс", 2001.-672с
12. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика, 1999.-768с
13. Крейнина М.Н.Финансовый менеджмент. Учебное пособие. – 2-е изд., перераб.и доп.- М.:Издательство “Дело и сервис”, 2001.-400 с.
14. Карпова Т.П. Управленческий учет. - М.: ЮНИТИ, 1998.-387с
15. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2000.-597с
16. Крыньский Х.Э. Математика для экономистов. / Под ред. Баренгольца М.И. - М.: Статистика, 2001.-715с
17. Клейн Н.И. Предпринимательское право. - М.: Юридическая литература, 1999.-485с
18. Ковалевой А.М. Финансы. - М.: Финансы и статистика, 1999.-564с
19. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент. - М.: ИНФРА-М, 1999.-415с
20. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. - М.: Экономика, Дело, 1999.-846с
21. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Минск: ООО "Новое знание", 1999.-642с
22. Справочник финансиста предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2001.-791с
23. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: Перспектива, 2000.-439с
24. Стояновой Е.С. Финансовый менеджмент. - М.: Перспектива, 2001.-645с
25. Черника Д.Г. Налоги. - М.: Финансы и статистика, 1999.-364с
26. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. - М.: ИНФРА-М, 1996.-629с
27. Шеремета А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Прогресс, 1999.-683с

Урезов В.А., Александрова В.Ф., Зверев С.М. Справочник руководителя (менеджера) предприятий. - М.: Ленпромбытиздат, 2002.-583с

Заключение

Прибыль как финансовый результат деятельности предприятия - показатель неоднозначный. Действующая система учета и отчетности отражает несколько видов прибыли, функционально взаимосвязанных между собой. Но вместе с тем каждый из видов по своему содержанию имеет самостоятельное значение и должен использоваться в управлении финансами предприятия для решения определенного круга вопросов, так как на величину каждого вида прибыли воздействуют собственные факторы, специфические для данного вида.

В соответствии с формой №2 “Отчет о прибылях и убытках” первый вид прибыли –

Как показал анализ финансовых результатов производственного предприятия ООО “Европейские окна” данное предприятие успешно работает на рынке города Волгограда и Волгоградской области, оно является конкурентным, а также в рассматриваемом периоде оно улучшило свои финансовые результаты.

Балансовая прибыль в отчетном году увеличилась на 39155% по сравнению с предшествующим годом, в сопоставимых ценах этот прирост составил 173,09%. План по балансовой прибыли перевыполнен на 10,21%.

Основной доход предприятие получает от производства и реализации продукции. Доля прибыли от реализации в составе балансовой прибыли - 96,29%

План прибыли от основной деятельности перевыполнен на 22,66 тыс. руб. или на 6,12%.

Сумма прибыли от реализации продукции в 2002 году почти в 5 раз (на 399,5%) больше, чем в 2001 году.

Чистая прибыль предприятия увеличилась на 221,26 тыс. руб. или 395%.

Значительную роль в столь быстром приросте суммы прибыли сыграли инфляционные процессы. Однако и улучшение деятельности самого предприятия также сыграло немалую роль. Это показал факторный анализ прибыли и рентабельности.

Наибольшее изменение прибыли от реализации продукции произошло за счет изменения структуры реализуемой продукции. В структуре выпускаемой продукции удельный вес более доходной продукции возрастает. Так, предприятие более быстрыми темпами наращивает производство готовых изделий из древесины, таких как двери. Рамы, дверные и оконные блоки, чем необработанных пиломатериалов. Увеличение прибыли от реализации продукции за счет объема производства продукции возрос на 2,36%.

Наиболее полно, чем прибыль, окончательные результаты хозяйствования характеризуют показатели рентабельности.

Рентабельность продаж, показывающая долю прибыли в сумме выручки от реализации, в отчетном году составила 10,9%, что в 2,67 раза больше данного показателя за предшествующий год и на 0,4% больше планового.

Рентабельность затрат на производство и реализацию продукции в отчетном году составила 12,23, это на 0,46% больше, чем по плану и в 2,87 раза превосходит результат прошлого года.

Рентабельность всего капитала возросла почти в 4 раза и составила 13,7%. Рентабельность внеоборотных активах составила 8519%, что в 3,62 раза превышает показатель предшествующего года.

Анализ также показал, что на рассматриваемом нами предприятии существуют резервы увеличения прибыли и рентабельности. К ним относятся: увеличение объема производства и реализации продукции, снижение удельной себестоимости продукции и повышения качества продукции.

Используя выявленные резервы, ООО “Европейские окна” может получить дополнительную прибыль в сумме 173,813 тысяч рублей и увеличить рентабельность производства с 12,23% до 17,39%, т.е. в 1,42 раза

В данной работе нами был проведен анализ прибыли производственного предприятия ООО “Европейские окна”. Данный анализ является ретроспективным, т.к. использовано информация уже свершившихся фактов хозяйственной деятельности; внутренним, т.е. изучалась деятельность только одного предприятия; итоговым (за один год); финансово-экономическим, т.е. его содержанием является изучение взаимодействия экономических процессов и финансовых результатов.

По использованной методике проведенный нами анализ является сравнительным и факторным. По охвату изучаемых объектов - выборочный и тематический, т.е. рассматривались не все стороны хозяйственной деятельности ООО “Европейские окна”, а лишь финансовые результаты.

Данный анализ не носит исчерпывающего характера, это продиктовано ограниченностью предоставленной предприятием информации и, а некоторой степени, ограниченностью объема данной дипломной работы. одна из задач выполнения данной работы - показать владение различными методами и способами анализа.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации, глава 25 введена в действие Федеральным законом, № 110-ФЗ, от 06.08.2001. – 527с
2. Закон Российской Федерации “О налоге на прибыль предприятий и организаций”. № 152116-1 от 27.12.1991. – 43с
3. Приказ МНС РФ “Об утверждении Методических рекомендаций по применению главы 25 “Налог на прибыль организаций” части второй НК РФ” от №БГ-3-02/72920.12.2002.-50с
4. Бакаев А.С. Годовая бухгалтерская отчетность организации: подходы и комментарии к составлению. - М.: Бухгалтерский учет, 1997.- 425с
5. Бакаев М.И., Шеремет А.Д. Теория анализа хозяйственной деятельности. - М.: Финансы и статистика, 1999.-520с
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 1995.-468с
7. Балабанов И.Т. Риск - менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 1996.-632с
8. Беркстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности. - М.: Финансы и статистика, 1996.-479с
9. Быкадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: Издательство "ПРИОР", 2000.-379с
10. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. / Под ред. Табалиной С.А. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999.-548с
11. Дробозиной Л.А. Финансы. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000.-527с
12. Добрынина А.И., Тарасевича Л.С Экономическая теория / Под ред.. - СПб.: изд. СПбГУЭФ, изд. "Питер Паблишинг", 1999.-512с
13. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Бухгалтерский учет, 1996.-567с
14. Жминько С.И. Финансовый учет на предприятиях. - Ростов-на-Дону: изд. "Феникс", 2001.-672с
15. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент.- М.: Финансы и статистика, 1999.-768с
16. Крейнина М.Н.Финансовый менеджмент. Учебное пособие. – 2-е изд., перераб.и доп.- М.:Издательство “Дело и сервис”, 2001.-400 с.
17. Карпова Т.П. Управленческий учет. - М.: ЮНИТИ, 1998.-387с
18. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2000.-597с
19. Крыньский Х.Э. Математика для экономистов. / Под ред. Баренгольца М.И. - М.: Статистика, 2001.-715с
20. Клейн Н.И. Предпринимательское право. - М.: Юридическая литература, 1999.-485с
21. Ковалевой А.М. Финансы. - М.: Финансы и статистика, 1999.-564с
22. Павлова Л.П. Финансовый менеджмент. - М.: ИНФРА-М, 1999.-415с
23. Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. - М.: Экономика, Дело, 1999.-846с
24. Русак Н.А. Стражев В.И., Мигун О.Ф. Анализ Хозяйственной деятельности в промышленности. / Под ред. Стражева В.И. - Минск: Высшая школа, 2000.-597с Саломатин Н.А.ю, Румянцева З.П., Менеджмент организации. - М.: ИНФРА-М, 1996.-659с
25. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Минск: ООО "Новое знание", 1999.-642с
26. Справочник финансиста предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2001.-791с
27. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: Перспектива, 2000.-439с
28. Стояновой Е.С. Финансовый менеджмент. - М.: Перспектива, 2001.-645с
29. Черника Д.Г. Налоги. - М.: Финансы и статистика, 1999.-364с
30. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа предприятия. - М.: ИНФРА-М, 1996.-629с
31. Шеремета А.Д. Теория экономического анализа. - М.: Прогресс, 1999.-683с
32. Урезов В.А., Александрова В.Ф., Зверев С.М. Справочник руководителя (менеджера) предприятий. - М.: Ленпромбытиздат, 2002.-583с