### ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ РФ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧЕРЕЖДЕНИЕ

ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НЕФТЕГАЗОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Филиал в г.Ноябрьске

Кафедра организации производства

и внешнеэкономической деятельности

# КУРСОВАЯ РАБОТА

По дисциплине «Внутрифирменное планирование»

По теме «Планирование размера и распределения прибыли предприятия ООО «Дока-хлеб»

Выполнил: ст.гр. ВЭД-05зс

Сплавник Л.В.

Руководитель: доцент

Краснова Т.Л.

г.Ноябрьск, 2008г.

**Содержание**

ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………………….3

1 ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСВОВАНИЯ……………………………………………………………..5

1.1 Экономическая сущность и функции прибыли……………………………..5

1.2 Формирование прибыли. Составные элементы формирования балансовой прибыли…………………………………………………………………………....8

1.3 Распределение и использование……………………………………………13

2 ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ИЕЁ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ…………………………………………………………………17

2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Дока-хлеб»………………..17

2.2 Выявление источников образования прибыли предприятия в плановом периоде и определение её размера……………………………….....................18

2.3 Разработка механизма распределения плановой прибыли предприятия……………………………………………………………………..23

3 разработка рекомендаций по совершенствованию планирования прибыли предприятия и механизма её распределения…………………………………………………………….27

заключение………………………………………………………………….30

список используемой литературы……………………………….32

**ВВЕДЕНИЕ**

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

Прибыль – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников. Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятия, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Предприятие любой формы собственности, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Каждое предприятие, прежде чем начать производство продукции, определяет какую прибыль, какой доход оно сможет получить. Отсюда прибыль является основной целью предпринимательской деятельности, ее конечным результатом.

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

Прибыль как результирующий показатель хозяйственной деятельности предприятия зависит от цены продукции и затрат на ее производство. Поэтому прибыль теснейшим образом связана с неопределенностью будущих экономических явлений, которые нельзя предсказать с достоверностью, а только с той или иной степенью вероятности.

Основной источник денежных накоплений предприятия – выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом на производство и реализацию этой продукции.

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности предприятия вместе с тем не означает его уникальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива.

Целью курсовой работы является выявление и измерение влияния факторов, воздействующих на прибыль, анализ основных источников резервов роста прибыли на данном предприятии ООО «Дока-хлеб».

Основными задачами анализа прибыли деятельности являются:

1. Систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;
2. Определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на прибыль;
3. Выявление резервов увеличения суммы прибыли;
4. Оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения прибыли;
5. Разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Данный анализ по формированию прибыли и ее использованию был проведен на предприятии ООО «Дока-хлеб».

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат данные финансовой отчетности: «Бухгалтерский баланс», «Отчет о прибылях и убытках», данные аналитического учета по счетам 46, 47, 48 и 80, накладные на отгрузку продукции.

Методы, применяемые при анализе: метод сравнения, балансовый метод, способ цепных подстановок, графический метод.

**1 зНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ**

**1.1 Экономическая сущность и функции прибыли**

Конечной целью и движущим мотивом предпринимательской деятельности является прибыль. В общем виде под прибылью понимается разница между доходами и издержками производства.

Экономическая природа прибыли трактуется по-разному различными представителями экономической науки. Следует отметить, что эта категория интересовала экономистов с начала формирования самой экономической науки. Так, меркантилисты искали источник прибыли в сфере обращения, причем именно во внешней торговле. Представители классической политэкономии определяли ее как избыток стоимости над заработной платой.

К. Маркс уделил прибыли много внимания, рассматривая ее как превращенную форму прибавочной стоимости, а последнюю – как результат присвоения неоплаченного труда наемных работников капиталистом. В неоклассической теории прибыли объединяет все виды доходов, полученных от производительного использования различных факторов производства их владельцами.

Прибыль – главная цель предпринимательской деятельности. В условиях рыночных отношений – это превращенная форма прибавочной стоимости. Учет прибыли позволяет установить, насколько эффективно ведется хозяйственная деятельность.

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 финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции. Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков отсутствует и прибыль как источник производственного, на­учно-технического и социального развития. При затратах, превышаю­щих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит сто в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации про­дукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизами и затратами на производство и реализацию, включае­мыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

Из приведенного определения следует, что ее происхождение связано с получением валового дохода предприятием от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на осно­ве спроса и предложения. Валовой доход предприятия - выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат - представляет собой форму чистой продукции предпри­ятия, включает в себя оплату труда и прибыль.

Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно по­лучают субъекты, хозяйствования, после реализации продукции. Только после продажи, продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и небюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции.

Прибыль, как важнейшая категория рыночных отношений, выполняет определенные функции.

Во-первых, характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно. Такого универсального показателя и не может быть.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат. Вместе с тем на величину прибыли, ее дина­мику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий 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.

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 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 и т.д.); 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.

В практическом плане прибыль представляет собой обобщающий показатель результатов хозяйственной деятельности предприятий любой формы собственности.

Различают прибыль бухгалтерскую и экономическую.

Экономическая прибыль – это разница между выручкой и всеми издержками производства (внешними и внутренними).

В бухгалтерском смысле прибыль – это разница между общей выручкой и внешними издержками.

В бухгалтерской практике различают и в процессе анализа хозяйственной деятельности используются следующие показатели прибыли: балансовая прибыль, прибыль от реализации продукции, работ и услуг, прибыль от прочей реализации, финансовые результаты от внереализационных операций, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль.

Балансовая прибыль включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций.

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся у предприятия, исчисляется как разница между балансовой прибылью и величиной уплаченных в бюджет налогов из прибыли.

Льготируемая прибыль – часть балансовой прибыли, не подлежащая налогообложению по действующему законодательству.

Налогооблагаемая прибыль – прибыль, подлежащая налогообложению по установленным ставкам.

**1.2 Формирование прибыли. Составные элементы формирования балансовой прибыли**

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль. Балансовая при­быль - это сумма прибылей (убытков) предприятия, как от реализа­ции продукции, так и доходов (убытков), 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.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Балансовая прибыль |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Прибыль от реализации продукции, работ и услуг |  | Прибыль от прочей реализации |  | Внереализационные финансовые результаты |
|  |  |  |  |  |
| Объем продажи продукции |  | Прибыль от продажи товарно-материальных ценностей |  | Прибыль от долевого участия в деятельности совместных предприятий |
| Структура товарной продукции |  | Прибыль от реализации продукции подсобных хозяйств |  | Прибыль от сдачи в аренду основных средств и земли |
| Цены реализации |  | Прибыль от реализации основных фондов и нематериальных активов |  | Пени и штрафы, полученные и уплаченные |
|  |  |  |  | Убытки от списания дебиторской задолженности |
|  |  |  |  | Убытки от стихийных бедствий |

Рис. 1.1 Формирование балансовой прибыли

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 сто уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реали­зации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являясь косвенными налогами, поступают в бюджет. Из выручки также исключается сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции. 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 пр.

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 - по поступлении денег на расчетный счет (в кассу) предприятия или по отгрузке продукции, расчетные документы по которой предъявлены покупателю.

На величину прибыли от реализации продукции влияют состав, и размер нереализованных остатков на начало, и конец отчетного пе­риода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению ожидаемой прибыли.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выра­жении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрас­тающие объемы производства продукции, пользующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного обору­дования, освоение новых технологий, расширение производства. Этот путь сейчас для многих предприятий затруднен или почти не­возможен по причине инфляции, роста цен и недоступности долго­срочного кредита. Предприятия, располагающие средствами и воз­можностями для проведения капитальных вложений, реально увеличивают свою прибыль, если обеспечивают рентабельность ин­вестиций выше темпов инфляции.

В целом для предприятий России характерно снижение объемов производства в течение последних лет.

В этой ситуации, казалось бы, логично предположить резкое пале­ние массы прибыли. Но статистические данные свидетельствуют об обратном. При росте затрат на производство продукции и снижении объемов ее выпуска прибыль растет вследствие постоянно повышаю­щихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фак­тором. Оно вполне обосновано, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потре­бительских свойств выпускаемой продукции.

Поскольку прибыль от реализации продукции занимает наи­больший удельный вес в структуре балансовой прибыли, то анализ факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансовой прибыли.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, ре­шающее значение имеют объемы производства и реализации про­дукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров.

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.

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 прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущест­ва, числящегося на балансе предприятия. Резервом увеличения балансовой прибыли, может быть прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основ­ных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые ре­зультаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и неустанов­ленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее - про­дать его или сдать в аренду. Другие операции, например безвозмезд­ная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предна­значенной на накопление. Финансовый результат от реализации иного имущества предпри­ятия может быть и положительным, и отрицательным. Это зависит от состава и продажной цены реализуемых активов. Если речь идет о материальных активах, то следует исходить не столько из возмож­ности получения прибыли, сколько из наличия запасов, которые из-за изменения экономической конъюнктуры, ассортимента выпус­каемой продукции и по другим причинам оказываются ненужным или по величине превышают уровень, достаточный для запланиро­ванного выпуска продукции. Эта работа является одним из направлений финансового менеджмента, то есть управления финансами предприятия, и должна проводиться на основании анализа структуры материальных активов. Безусловно, лучше продать их по цене, превышающей учетную стоимость, но и в ином случае предприятие получит денежные средства, которые можно вовлечь в оборот. Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, мате­риалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицен­зии, программные продукты для ЭВМ и т.д.), ва­лютные ценности (иностранная валюта, ценные бумаги в иностранной валюте), ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли. Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из про­дажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или по­купкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход. Финансовые результаты от внереализационных операции 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. В состав внереализационных прибылей (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).Схема формиро­вания и распределения прибыли показана на рис. 1.2.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Выручка от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов |  – | Себестоимость продукции (работ, услуг) |
|  |  |  |  |  |
| Прибыль от реализации товарной продукции (работ, услуг) | + | Прибыль от прочей реализации | + | Внереализационные прибыли, убытки |
|  |  |  |  |  |
| Балансовая (валовая) прибыль  | – | Сумма корректировок по доходам, исключаемым при расчете основного налога на прибыль |
|  |  |  |  |  |
| Налогооблагаемая прибыль с учетом льгот | х | Ставка, % | = | Сумма налога на прибыль |
|  |  |  |  |  |
| Балансовая прибыль  | – | Налоги и другие обязательные платежи |
|  |  |  |  |  |
| Накопление |  | Чистая прибыль |  | Потребление  |

Рис. 1.2 Формирование и распределение прибыли предприятия

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.

Облагаемая прибыль уменьшается на сумму прибыли от реали­зации произведенной сельскохозяйственной продукции, а также от реализации произведенной и переработанной на данном предприятии сельскохозяйственной продукции собствен­ного производства. Облагаемая прибыль при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении предпри­ятия, уменьшается также на суммы, направленные: а) предприятиями отраслей сферы материального производства на финансирование капитальных вложений производственного на­значения (в том числе в порядке долевого участия), а также на пога­шение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам; б) предприятиями всех отраслей народного хозяйства на финан­сирование жилищного строительства (в том числе в порядке долево­го участия), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам. Эта льгота предоставляется указанным предприятиям, осуществляющим развитие собственной производственной базы и жилищное строи­тельство; в) затраты предприятий на содержание находящихся у них на балансе объектов и учреждений здравоохранения, народного образо­вания, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, дет­ских лагерей отдыха, жилищного фонда. Таким образом, в условиях перехода к рынку и в его дальнейшем становлении прибыль является основным побудительным мотивом организации производственной и хозяйственно-коммерческой дея­тельности предприятия.

**1.3 Распределение и использование прибыли предприятия**

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов государства.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. Одной из важнейших проблем распределения прибыли является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия.

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.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Чистая прибыль является источником погашения собственных оборотных средств. Кроме того, она направляется на уплату процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, налог на перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, сбор за право торговли и другие.

Наряду с финансирование производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия, уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям, производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачиваются расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит не только источником финансирования производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и используется в случаях нарушения предприятием действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций.

Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, при завышении регулируемых цен на продукцию. Из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства, в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли предприятия вправе создавать финансовый резерв, то есть рисковый фонд.

Размер этого резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли остающейся в распоряжении предприятия. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, разработку и внедрение новой технологии, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

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 научно-исследовательские, 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 расширением предприятий. 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 сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т.п.

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 и др.

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 необязательно 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.

**2 пЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ И ЕЁ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**2.1 Краткая характеристика предприятия ООО «Дока-хлеб»**

Предприятие организовано в марте 1995 года.

Общество с ограниченной ответственностью «Дока-хлеб» именуемое далее «Общество» создано путем реорганизации в форме преобразования государственного предприятия и действует в соответствии с Гражданским Кодексом РФ, Федеральным Законом «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.1998 года № 14-ФЗ, Учредительным Договором от 03.03.1995 года и настоящим Уставом.

Общество является юридической организацией, созданной как добровольный союз учредителей для осуществления совместной хозяйственной деятельности путем объединения их вкладов, с целью создания совместного производства и реализации хлебобулочной продукции.

Сокращенное фирменное наименование общества: ООО «Дока-хлеб».

Общество по законодательству РФ имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на его самостоятельном балансе, вправе от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Основные функции ООО «Дока-хлеб»: производство, реализация хлеба, хлебобулочных, кондитерских, макаронных изделий и их хранение.

Свою продукцию ООО «Дока-хлеб» реализует по договорным, свободным, оптово-отпускным ценам.

Главная цель организации хлебозавода – повышение эффективности производства, удовлетворение общественных потребностей и получение прибыли.

Задачи:

1. Изучение конъюнктуры рынка и умение адаптировать развитие производства под постоянно меняющуюся конъюнктуру рынка.
2. Обеспечение высокого качества продукции.
3. Увеличение производственной мощности предприятия и улучшение его использования.
4. Внедрение безотходных технологий, сертификации качества, совершенствование организации внутризаводского транспорта, структуры производственного процесса.

Общество ведет оперативный и бухгалтерский учет и статистическую отчетность в установленном законом порядке.

Производственный процесс хлебопекарного предприятия не является однородным, он состоит из многих разнообразных взаимосвязанных частичных процессов, протекающих в различных цехах, на участках и рабочих местах. Эти процессы проходят в основном, вспомогательном и в обслуживающих хозяйствах.

Основное производство охватывает процессы, непосредственно связанные с производством и превращением исходного сырья в готовую продукцию. Оно занимает центральное место во всей производственной деятельности предприятия.

Вспомогательное производство состоит из процессов материального и технического обслуживания основного производства. К этому производству относятся ремонт оборудования; производство всех видов энергии (электричества, пара, холода); изготовление тары, упаковочных материалов.

Вспомогательное производство имеет ограниченную связь с основным производством, оно призвано обеспечить его планомерную и бесперебойную работу.

Обслуживающие хозяйства в отличие от указанных производств никакой продукции не дают, а выполняют операции по транспортировке и хранению сырья, материалов и готовой продукции (транспорт, склады, экспедиция).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Хлебозавод  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Цеха основного производства |  | Цеха вспомогательного производства |  | Обслуживающие хозяйства |
|  |  |  |  |  |
| Цех хлебобулочных изделий |  | Ремонтно-строительный цех |  | Транспортное хозяйство |
|  |  |  |  |  |
| Цех кондитерских изделий |  | Цех упаковочных материалов |  | Складское хозяйство |
|  |  |  |  |  |
|  |  | Электроцех |  | Экспедиция |
|  |  |  |  |  |
|  |  | Экспериментальный цех |  |  |

Рис. 2.1 Организационная структура ООО «Дока-хлеб».

**2.2 Выявление источников образования прибыли предприятия в плановом периоде и определение её размера**

Для предприятия важным является определение основных направлений повышения эффективности производства, факторов его роста, методов определения эффективности.

В плане повышения экономической эффективности производства даются как обобщающие, так и показатели повышения экономической эффективности производства, так и показатели повышения эффективности использования живого труда, основных фондов, оборотных средств, капитальных вложений, материальных ресурсов. В числе названных показателей: общая рентабельность, затраты на 1 рубль товарной продукции, темп роста производства товарной продукции за счет повышения производительности труда; фондоотдача; оборачиваемость оборотных средств; показатели капиталоемкости и материалоемкости; прибыль.

 План производства и реализации продукции является ведущим разделом плана развития предприятия. От количества и ассортимента выпускаемой продукции зависят все основные показатели работы предприятия. От объема реализации произведенной продукции зависит величина прибыли, получаемой предприятием.

Таблица 2.1

Показатели, характеризующие производство и реализацию продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г. | 2007г. в % к 2006г. | 2007г. в % к плану |
| план | факт |
| 1. Объем производства в натуральном выражении, всего, тыс. руб. | 1267,3 | 1300 | 1330,5 | 105 | 102,3 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| — хлебобулочные изделия | 1235,3 | 1280 | 1295,3 | 104,9 | 101,2 |
| — кондитерские изделия | 20 | 23 | 23,2 | 116 | 100,9 |
| — прочая продукция | 12 | 12 | 12 | 100 | 100 |
| 2. Товарная продукция, всего, тыс. руб. | 7070 | 8000 | 8040 | 113,7 | 100,5 |
| В том числе: |  |  |  |  |  |
| — хлебобулочные изделия | 6700 | 7500 | 7600 | 113,4 | 101,3 |
| — кондитерские изделия | 240 | 320 | 340 | 141,7 | 106,3 |
| — прочая продукция | 10 | 95 | 97 | 97 | 102,1 |
| 3. Объем реализованной продукции, тыс. руб. | 7070 | 8000 | 8040 | 113,7 | 100,5 |
| 4. Средняя цена тонны выпущенной продукции, руб. | 5580 | 5900 | 6040 | 115 | 102,4 |
| 5. Реализованная продукция к товарной продукции, % | 100 | 100 | 100 | х | х |

Товарная продукция включает стоимость готовых изделий, полуфабрикатов, предназначенных для реализации на сторону и подлежащих к оплате. Фактический объем реализации – это стоимость отгруженной продукции, оплаченной в свободных оптовых ценах.

Объем производства хлебопекарни в 2007 году по сравнению с 2006 годом увеличился на 5%, а с планом – на 2,3%, в том числе хлебобулочная продукция – на 4,9%, кондитерские изделия – на 16%. Это связано с увеличением численности населения и ростом спроса на хлеб. С ростом объема производства растет объем реализованной продукции на 13,7%.

С увеличением затрат на выпуск продукции, средняя цена тонны выпущенной продукции в 2007 году по сравнению с 2006 годом возросла на 15%, а с планом – на 2,4%. Рост объема продукции связан с расширением ассортимента хлебобулочных изделий.

Выручка от реализации продукции определяется по мере отгрузки товаров и предъявления покупателю расчетных документов. Выручка от реализации продукции включает средства на возмещение затрат предприятия, на реализованную продукцию, то есть полную себестоимость; денежные накопления – прибыль; налоги – НДС, спецналог.

Сумма выручки в значительной степени отличается от стоимости не только произведенной, но и отгруженной продукции. Влияние на эти отклонения оказывают:

* остатки готовой продукции на складе;
* остатки товаров отгруженных, не оплаченных в срок.

Выручка исчисляется в оптово-отпускных ценах за вычетом налога на добавленную стоимость.

Таблица 2.2

Исходные данные для анализа прибыли от реализации продукции

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г. | 2007г. в % к 2006г. | 2007г. в % к плану |
| план | факт |
| Выручка от реализованной продукции | 6363 | 7200 | 7236 | 113,7 | 100,5 |
| Себестоимость проданных товаров | 5910 | 6700 | 6736 | 114 | 100,5 |
| Прибыль от продаж | 453 | 490 | 500 | 110,4 | 102 |

Выручка от реализации продукции в 2007 году увеличилась на 13,7% по сравнению с 2006 годом, это связано с ростом выпуска изделий и ее реализации, в результате возросла прибыль от продаж на 10,4%, но с увеличением себестоимости проданных товаров прибыль сократилась на 14%.

В рыночных условиях от уровня затрат на производство и реализацию продукции зависят все экономические показатели, в том числе и конечный показатель – прибыль. Чем выше затраты, тем меньше прибыль от производства продукции. Себестоимость является одной из основных экономических категорий, определяющих эффективность работы предприятия. Чем ниже себестоимость, тем больше продукции можно выработать из одних и тех же ресурсов. Значение себестоимости состоит в том, что она является базой, на основе которой предприятие устанавливает свободно-отпускные цены. Себестоимость определяется по двум направлениям: по статьям калькуляции и по элементам сметы затрат на производство продукции. Калькуляцией называется себестоимость единицы продукции. Калькуляция составляется по прямым статьям расходов. В смете производственные расходы группируются по первичным элементам по экономическому признаку. По смете затрат определяется структура себестоимости продукции, кроме того, смета является основой для расчета оборотных средств. Затраты в смете группируются по следующим экономическим элементам.

Таблица 2.3

Структура производственных расходов, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы затрат | 2006г. | 2007г. | Отклонение в % 2007г. к 2006г. |
| тыс. руб. | % | план | % | факт | % |
| Материальные затраты | 5000 | 74,6 | 5650 | 73,1 | 5700 | 74 | -0,6 |
| Амортизация основных фондов | 90 | 1,3 | 94 | 1,2 | 94 | 1,2 | -0,1 |
| Затраты на оплату труда | 600 | 9 | 980 | 12,7 | 1000 | 13 | 4 |
| Отчисления на социальные нужды | 200 | 3 | 370 | 4,8 | 400 | 5,2 | 2,2 |
| Прочие затраты | 810 | 12,1 | 630 | 8,2 | 510 | 6,6 | -5,5 |
| ИТОГО затрат: | 6700 | 100 | 7724 | 100 | 7700 | 100 | - |

Рост выпуска хлебобулочных изделий требует дополнительных затрат на производство.

Затраты на производство в 2007 году по сравнению с 2006 годом возросли на 1000 тыс. рублей, это связано с приобретением материальных ресурсов на производство на 700 тыс. рублей и с ростом заработной платы на 400 тыс. рублей, однако за счет сокращения прочих затрат, затраты на производство снизились на 300 тыс. рублей.

Основную долю к общим затратам составляют материальные затраты, однако в 2007 году по сравнению с 2006 годом удельный вес материальных затрат к общим затратам снизился на 0,6%. Объем реализованной продукции зависит от объема производства и изменения остатков готовой продукции на складе. Таким образом, существует связь: прибыль – выручка от реализации – объем товарной продукции.

Показатель, характеризующий доходность, прибыльность, эффективность производства – это рентабельность. Общая рентабельность рассчитывается как отношение прибыли отчетного периода к общим затратам на производство. Рентабельность продукции рассчитывается как отношение прибыли, полученной от реализации конкретной продукции, к полной себестоимости реализованной продукции.

Таблица 2.4

Основные показатели работы хлебозавода

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006г. | 2007г. | 2007г. в % к 2006г. | 2007г. в % к плану |
| план | факт |
| 1. Объем реализуемой продукции в оптовых ценах предприятия, тыс. руб. | 7070 | 8000 | 8040 | 113,7 | 100,5 |
| 2. Товарная продукция в оптовых ценах предприятия, тыс. руб. | 7070 | 8000 | 8040 | 113,7 | 100,5 |
| 3. Численность промышленно-производственного персонала, чел. | 38 | 39 | 39 | 102,6 | 100 |
| 4. Полная себестоимость товарной продукции, тыс. руб. | 6700 | 7724 | 7700 | 114,9 | 99,7 |
| 5. Затраты на 1 рубль товарной продукции, коп. | 94,8 | 96,6 | 95,8 | 101,5 | 99,2 |
| 6. Прибыль, тыс. руб. | 300 | 276 | 300 | 100 | 108,7 |
| 7. Рентабельность продукции, % | 4,5 | 3,6 | 3,9 | -0,6 | 0,3 |
| 8. Основные производственные фонды, тыс. руб. | 2800 | 2800 | 2800 | 100 | 100 |
| 9. Оборотные средства, тыс. руб. | 590 | 540 | 540 | 91,5 | 100 |
| 10. Общая рентабельность предприятия, % | 8,8 | 8,3 | 9 | 0,2 | 0,7 |

Прибыль не увеличилась, это связано с увеличением затрат на производство и с отчислениями в бюджетные фонды, рентабельность предприятия возросла на 0,2%.

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов, прибыли служат данные финансовой отчетности ф. 2 «Отчет о прибылях и убытках», ф. 1 «Бухгалтерский баланс», данные финансового плана.

Основную часть прибыли ООО «Дока-хлеб» получает от реализации продукции.

Прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую продукцию. Важнейшим из них является себестоимость.

Чем больше объем реализации, в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих разных условиях прямо пропорциональная. Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вывод о необходимости принятия не отложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства.

Фактором, напрямую определяющим величину прибыли предприятия от реализации продукции, служат применяемые цены. Свободные цены в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции, зависящее от технического совершенствования ее производства, проведение работ по модернизации.

Если изменение объема реализации влияет на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между величиной прибыли и уровнем себестоимости обратная. Этот фактор находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения с тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат на производство и реализацию продукции, а следовательно, увеличению прибыли.

В процессе анализа изучим динамику, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определим факторы изменения ее суммы.

Таблица 2.5

Исходные данные для факторного анализа прибыли от реализации продукции, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | План | План, пересчитанный на фактический объем продаж | Факт |
| Выручка от реализации продукции за вычетом НДС, акцизного налога и других отчислений от выручки | 7200 | 7220 | 7236 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 6720 | 6730 | 6736 |
| Прибыль от реализации продукции | 480 | 490 | 500 |

Расчет влияния факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепных подстановок, используя данные таблицы. План по сумме прибыли от реализации продукции в отчетном году перевыполнен на 20 тыс. рублей (500-480), или на 4,2%.

Если сравнить сумму прибыли плановую и условную, исчисленную исходя из фактического объема и ассортимента продукции, но при плановых ценах и плановой себестоимости продукции, узнаем, насколько она изменилась за счет объема и структуры реализованной продукции.

490 – 480 = + 10 тыс. рублей.

Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо плановую прибыль умножить на процент перевыполнения плана по реализации продукции в оценке по плановой себестоимости и результат разделить на 100:

480 ⋅ 4,16% / 100 = + 20 тыс. рублей.

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливают сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж:

6730 – 6736 = - 6 тыс. рублей.

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию устанавливается сопоставлением фактической выручки с условной, которую бы предприятие получило за фактический объем реализации продукции при плановых ценах:

7236 – 7220 = + 16 тыс. рублей.

Таблица 2.6

Совокупное влияние факторов на прибыль

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Фактор | Размер влияния, тыс. руб. | Расчет |
| Количество реализованной продукции | -20 | 500-480 |
| Структура реализованной продукции | -10 | 490-500 |
| Средний уровень цен | +16 | 7236-7220 |
| Себестоимость  | -6 | 500-506 |
| ИТОГО: | +20 |  |

Полученные результаты аналитических расчетов составляют необходимую информационную базу для разработки товарной политики предприятия и поиска резервов снижения себестоимости и увеличения прибыли от реализации.

**2.3 Разработка механизма распределения плановой прибыли предприятия**

Распределение и использование прибыли является важным хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей руководителей и формирование доходов государства.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

С развитием приватизации и акционирования предприятия имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям в соответствии с законодательством.

Экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дельнейшее развитие деятельности предприятия. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

Наряду с финансированием производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям, дивиденды по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятий, производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачивается жилье, оказывается материальная помощь. Кроме того, осуществляются расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам. Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, предприятие должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия.

Прибыль используется в случаях нарушения предприятием действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций.

Итак, наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятия при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения предпринимательской деятельности.

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

В процессе анализа необходимо изучить динамику доли прибыли, которая идет на самофинансирование предприятия и материальное стимулирование работников, и таких показателей, как сумма самофинансирования и сумма капитальных вложений на одного работника, сумма зарплаты и выплат на одного работника, сумма прибыли на одного работника, один рубль основных производственных фондов.

Кроме того, в процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию прибыли, для чего фактические данные об использовании прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и выясняются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Основными факторами, определяющими размер отчислений в фонды накопления и потребления, могут быть изменение суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли в соответствующие фонды.

Таблица 2.7

Использование прибыли, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | План | Факт | Абсолютное отклонение |
| 1. Прибыль от реализации продукции | 480 | 500 | +20 |
| 2. Прибыль от прочих видов деятельности | - | - | - |
| 3. Балансовая сумма прибыли | 480 | 500 | +20 |
| 4. внереализационные расходы | 141 | 200 | +59 |
| 5. Налогооблагаемая прибыль | 339 | 300 | -39 |
| 6. Налог на прибыль по действующей ставке | 119 | 105 | -14 |
| 7. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия | 220 | 195 | -25 |
| 8. Чистая прибыль | 220 | 195 | -25 |
| 9. Распределение чистой прибыли: |  |  |  |
| в фонд накопления | 125 | 115 | -10 |
| в фонд потребления | 47 | 40 | -7 |
| ФМП | 14 | 10 | -4 |
| ФСР | 34 | 30 | -4 |
| Доля в чистой прибыли, % |  |  |  |
| фонда накопления | 57 | 59 | +2 |
| фонд потребления | 21 | 21 | - |
| ФМП | 6 | 5 | -1 |
| ФСР | 15 | 15 | - |

Данные таблицы отражают процесс формирования налогооблагаемой и чистой прибыли и распределение ее в фонды предприятия. Анализ формирования и использования фондов должен показать, насколько и за счет каких факторов изменилась общая сумма средств отчислений в фонды.

При сравнении фактических данных 2007 года с планом, чистая прибыль уменьшилась на 25 тыс. рублей, это связано с увеличением внереализационных расходов (убытка от пожара) на 20 тыс. рублей. Однако за счет увеличения прибыли от реализации продукции возросла на 20 тыс. рублей.

Распределение предполагаемой чистой прибыли в фонды сократилась в Фонд накопления на 10 тыс. рублей, в Фонд потребления – на 7 тыс. рублей.

Сумма отчислений прибыли в фонды предприятия равна произведению двух факторов чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли. Значит, для расчета их влияния можно использовать один из приемов детерминированного факторного анализа.

Отрицательное влияние оказали такие факторы, как повышение себестоимости, снижение структуры реализованной продукции.

Руководитель ООО «Дока-хлеб» должен уделить больше внимания на отчисления в фонд накопления: на развитие производства, на увеличение оборотного капитала, в фонд потребления, на социальные выплаты. Если увеличение средств, направленных на потребление, сопровождается ростом производительности труда, снижением коэффициента текучести кадров, повышением уровня квалификации работников, то использование прибыли на потребление является экономически эффективным.

Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

**3 РАЗРАБОТКА РЕКОМЕНДАЦИЙ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МЕХАНИЗМА ЕЁ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ**

Разработанные конкретные мероприятия по освоению выявленных резервов на имеющихся производственных мощностях без дополнительных капитальных вложений, а следовательно, и без увеличения суммы постоянных затрат, позволили увеличить прибыль предприятия, а значит и запас его финансовой прочности.

Основными источниками увеличения суммы прибыли на ООО «Дока-хлеб» являются: увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализации ее на более выгодных рынках сбыта.

1. Резерв роста прибыли по увеличению объема продаж позволил увеличить сумму прибыли на 8,7 тыс. рублей за счет расширения ассортимента хлебобулочных и кондитерских изделий.
2. Резерв увеличения прибыли за счет снижения себестоимости товарной продукции каждого вида продукции на 23,39 тыс. рублей увеличили прибыль на эту же сумму.
3. Резерв роста прибыли за счет улучшения качества продукции, то есть использование высококачественной муки в производстве увеличили прибыль на 6,91 тыс. рублей.
4. Выручка от реализации продукции увеличилась за счет объема продаж и за счет повышения качества продукции и составит 50,87 тыс. рублей.

У предприятия ООО «Дока-хлеб» есть все необходимые условия хозяйственного развития в рыночных условиях для дальнейшего укрепления его деятельности.

В процессе анализа на ООО «Дока-хлеб» необходимо выявить, изучить и обобщить реальные резервы роста прибыли, которые могут быть использованы в будущей хозяйственной деятельности.

В 2007 г. предприятие имеет возможность увеличить торговую площадь до 50 м2 .Для этого рассчитаем резерв роста прибыли за счет увеличения торговой площади.

Резерв роста прибыли за счет увеличения торговой площади определяется по формуле:

, (3.1)

где РTВ – возможное увеличение торговой площади;

П – фактическая прибыль от реализации товаров;

РT – фактическая торговая площадь.

В ООО «Дока-хлеб» резерв роста за счет увеличения торговой площади рассчитывается по формуле:

 (тыс. руб.)

Если ООО «Дока-хлеб» в 2007 году снизит расходы на оплату труда за счет сокращения одного штатного сотрудника, то резерв роста прибыли составит 1 675 тыс.рублей. В отчетном году заработная плата одного продавца составила 1 200 тыс.руб., отчисления от заработной платы 475 тыс. руб.

Резервы роста прибыли предприятия ООО «Дока-хлеб» представим в таблице 3.1

##### Таблица 5.3.

##### Обобщение резервов увеличения суммы прибыли предприятия ООО «Дока-хлеб» на 2007 г.

|  |  |
| --- | --- |
| Прогнозные резервы роста прибыли | Размер прогнозных резервов |
| сумма, тыс. руб. | уровень в % к обороту |
|  Рост прибыли за счет увеличения торговой площади | 1590 | 1,250 |
|  Рост прибыли за счет снижения расходов на оплату труда | 1675 | 1,317 |
| Всего | 3265 | 2,567 |

Таким образом, для увеличения положительного результата ООО «Дока-хлеб» предлагается разработать мероприятия обеспечивающие:

**1.**Основными источниками увеличение суммы прибыли является увеличение объема реализации продукции, услуг, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта.

**2.** Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Особо важно предприятию, найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ.

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

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

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

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

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

**8.** Сокращение не производственных расходов и производственного брака.

**9.** Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Конечным финансовым результатом работы предприятия является, как правило, прибыль. Однако в процессе работы по некоторым хозяйственным операциям у предприятия могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль и снижают рентабельность. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) слагается из финансовых результатов от реализации и доходов от внереализационных результатов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль имеет следующее значение в деятельности предприятий:

• в обобщенной форме отражает результаты предпринимательской деятельности и является одним из показателей ее эффективности;

• используется в качестве стимулирующего фактора предпринимательской дея­тельности и производительности труда;

• выступает источником финансирования расширенного воспроизводства и яв­ляется важнейшим финансовым ресурсом предприятия.

Источниками информации для экономического анализа любого предприятия являются бизнес-планы по формированию прибыли, формы бухгалтерской отчетности № 1 «Бухгалтерский баланс», №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Прибыль относится к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Более чем, какой либо другой показатель прибыль отражает результаты всех сторон деятельности предприятия.

На основании проведенного анализа ООО «Дока-хлеб» можно сделать следующие выводы:

1. Рост объема производства и реализации хлебобулочных изделий на 970 тыс. рублей (или 13,7%). Основными факторами увеличения являются повышение эффективности использования производственных фондов; рост производительности труда на одного человека на 10,5%, сокращение простоев оборудования, увеличение численности промышленно-производственного персонала на 1 человека и соответствующий уровень квалификации работников.
2. Выручка от реализации хлебобулочных изделий увеличилась на 873 тыс. рублей (за минусом налогов). Важнейшим фактором является изменение объема производства и реализации. Не менее важные факторы – применяемые цены на ООО «Дока-хлеб» улучшение ассортимента, структура товарной продукции.
3. Затраты на производство продукции увеличились на 1000 тыс. рублей. Увеличение объема выпуска и реализации требует дополнительные затраты. Расходы на сырье, материалы, электроэнергию, транспорт возросли на 700 тыс. рублей. Затраты на оплату труда промышленно-производственному персоналу – на 400 тыс. рублей. Эти затраты изменяются пропорционально изменению объема производства. Поэтому важная задача ООО «Дока-хлеб» – получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.
4. Прибыль от реализации хлебобулочных изделий возросла на 47 тыс. рублей. Прибыль увеличилась за счет роста объема продаж на 20 тыс. рублей, и применяемых на ООО «Дока-хлеб» цен реализации на 16 тыс. рублей, однако за счет увеличения себестоимости продукции прибыль уменьшилась на 6 тыс. рублей, от структуры товарной продукции – на 10 тыс. рублей.
5. Чистую прибыль в размере 195 тыс. рублей распределили в специальные фонды предприятия: в фонд накопления, в фонд потребления, в фонд материальной помощи, в фонд социального развития. На увеличение суммы отчислений в фонды повлияли такие факторы: объем продаж, цены реализации.

Анализируя данные 2006 года с предыдущим годом можно говорить о положительных изменениях основных экономических показателей ООО «Дока-хлеб».

Однако для успешного развития производственной деятельности, предприятию необходимо использовать возможные резервы роста финансовых результатов, то есть прибыли, рентабельности за счёт увеличения торговых площадей и снижения расходов на оплату труда.

Получая большую прибыль, предприниматель будет и больше тратить, а это и есть залог экономического процветания страны.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия». Учебно-практическое пособие. – М.: издательство «Дело и сервис», 1998. – 256с.
2. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. «Планирование на предприятии». Учебник. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», Рилант, 2000. – 328с.
3. Грузинов В.П., Грибов В.Д. «Экономика предприятия». Учебное пособие. – М.: «Финансы и статистика», 2001. – 208с.
4. Драгилев А.И., Сезанаев Я.М. «Производство мучных кондитерских изделий». Учебное пособие. – М.: Дели, 2000. – 448с.
5. Ковалева А.М. «Финансы». – М.: «Финансы и статистика», 2001. – 384с.
6. Козин Е.Б., Козина Т.А. «Бухгалтерский управленческий учет на пищевых предприятиях». – М.: «Колос», 2000. – 224с.
7. Любушкин Н.П. «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия» Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471с.
8. Покропивный Г.А. «Экономика предприятия». Учебное пособие. – К.: «Знания-Прес», 2001. – 343с.
9. Уткин Э.А. «Цены. Ценообразование. Ценовая политика». – М.: издательство ЭКМОС, 1999. – 224с.