**Содержание**

Введение………………………………………………………………………………

1 Прибыль как обобщающий результат деятельности предприятия………………

* 1. Прибыль: экономическое содержание, функции, виды и методы

планирования……………………………………………………………………….

* 1. Формирование, распределение и использование

прибыли…………………………………………………………………………….

* 1. Учет финансовых результатов от реализации продукции

(работ, услуг)……………………………………………………………………….

1.4 Налог на прибыль………………………………………………………………….

2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия……………………

2.1 Цели, задачи и источники анализа финансовых результатов………………….

2.2 Анализ состава и динамики балансовой прибыли………………………………

2.3 Факторный анализ финансовых результатов……………………………………

Заключение……………………………………………………………………………

Список использованных источников…………………………………………………

**Введение**

В условиях рыночной экономки и новых форм хозяйствования организации сталкиваются с рядом ранее не возникавших проблем. Одна из них квалифицированный выбор партнера на внутреннем и внешнем рынке, поскольку от этого зависит эффективность будущего сотрудничества. Основным, если не единственным, источником информации об устойчивости финансового положения партнера является бухгалтерская отчетность. В рыночной экономике отчетность организации базируется на обобщении данных бухгалтерского учета и является информационным звеном, связующим организацию с обществом и ее партнерами пользователями информации о деятельности организации. По данным отчетности проводится анализ результатов хозяйственной деятельности и на основании полученных результатов делается вывод об эффективности дальнейшего сотрудничества с этим партнером.

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (сдача в аренду основных фондов, коммерческая деятельность на финансовых и валютных биржах и т.д.).

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 внебюджетные 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.

Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от

производственной, снабженческой, маркетинговой и финансовой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования.

Основными задачами анализафинансовых результатов деятельности являются:

* систематический контроль за выполнением планов реализации

продукции и получением прибыли;

* определение влияния как объективных, так субъективных

факторов на финансовые результаты;

* выявление резервов увеличения суммы прибыли и

рентабельности;

* оценка работы предприятия по использованию возможностей

увеличения прибыли и рентабельности;

* разработка мероприятий по использованию выявленных

резервов.

Основными источниками информации при анализе финансовых результатов прибыли служат накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счетам 46, 47, 48 и 80, финансовой отчетности форма № 2 "Отчет оприбылях и убытках", а также соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия.

**1 Прибыль как обобщающий результат деятельности предприятия**

1.1 Прибыль: экономическое содержание, функции и виды

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в процессе предпринимательской деятельности. С экономической точки зрения прибыль – это разность между денежными поступлениями и выплатами, с хозяйственной – это разность между имущественным состоянием предприятия на конец и начало периода. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Работа предприятия, в условиях перехода к рыночной экономике, связана с повышением стимулирующей роли прибыли.

Прибыль важнейший показатель эффективности работы организации, источник ее жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности организации, осуществления расширенного воспроизводства и удовлетворения растущих социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняются также обязательства организации перед бюджетом, банками и другими организациями.  
 В экономической системе прибыль выполняет следующие функции: является показателем эффективности предприятия; обладает стимулирующей функцией, т.к. является основным элементом финансовых ресурсов предприятия; является источником формирования бюджетов разных уровней.

Выделяют следующие виды прибыли (Схема 1).   
Валовая прибыль – сумма прибыли (убытка) от реализации продукции

(работ, услуг, имущества предприятия) и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убыток) от реализации продукции работ (услуг) определяется как разница между выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию, включенными в себестоимость.

Прибыль до налогообложения (балансовая) – конечный финансовый результат, отражаемый в балансе предприятия и выявленный на основании бухучета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.  
 Налогооблагаемая прибыль – рассчитывается в рамках налогового учета (используется для определения налогооблагаемой базы).   
Чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия; прибыль к распределению) – прибыль, остающаяся на предприятии после уплаты всех налогов и используемая на развитие производства и социальные нужды.

Налогооблагаемая

прибыль

Чистая

прибыль

Прибыль

Прибыль до

налогообложения

Валовая

прибыль

Схема 1 – Виды прибыли

На величину прибыли оказывают влияние следующие факторы: рост объёма производимой продукции в соответствии с договорными условиями; снижение себестоимости продукции; понижение качества продукции; улучшение ассортимента продукции; повышение эффективности использования производственных фондов; рост производительности труда.

Выделяют четыре основных метода планирования прибыли предприятия: метод прямого счета (бюджетный);   
аналитический; планирование прибыли с применением расчета критического объема продаж; метод совместного расчета.  
 По методу прямого счета расчету прибыли предшествует: определение выпуска товарной продукции, определение остатков готовой продукции на складе на начало и на конец планового периода, определение отгруженной продукции в плановом периоде.   
 Метод применим для ограниченного перечня выпускаемой продукции.   
 Аналитический метод построен на применении базы расчета, в качестве которой могут использоваться: затраты на 1 тыс. руб. товарной продукции; рентабельность; совокупность отчетных показателей деятельности предприятия. С учетом затрат на 1тыс. руб. товарной продукции прибыль планируется по всему выпуску.   
 При использовании данного метода анализируется влияние на прибыль таких факторов как: себестоимость, цена, ассортимент и качество. Этот метод используют при укрупненном планировании для тех видов экономической деятельности, которые выпускают широкий ассортимент продукции или услуг.  
 Планирование прибыли с применением расчета критического объема продаж. Этот метод базируется на распределении затрат на постоянные и переменные, и позволяет рассчитать требуемые предприятию объемы прибыли от продаж с помощью моделирования оптимальной комбинации: цен, объема производства, переменных и постоянных затрат.   
 Метод совместного расчета представляет собой совокупность элементов первого и второго методов. [1]

1.2 Формирование, распределение и использование прибыли

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

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

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

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

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

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

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

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.  
 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.  
 Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.   
 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 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, производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачиваются расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам.   
 Также 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.   
В случаях утаивания прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды также взыскиваются штрафные санкции, источником уплаты которых является чистая прибыль.  
 Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.  
 В современных условиях хозяйствования государство не уста­навливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроиз­водственного характера,  на благотворительные цели, финансирова­ние природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объ­ектов и учреждений социальной сферы и другое.    
 Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. 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 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 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 и др. 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, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен 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]

1.3 Учет финансовых результатов от реализации продукции

(работ, услуг)

Организации получают основную часть прибыли от продажи продукции, товаров, работ и услуг (реализационный финансовый результат). Прибыль от продажи продукции (работ, услуг) определяют как разницу между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) в действующих ценах без НДС и акцизов, экспортных пошлин и других вычетов, предусмотренных законодательством Российской Федерации, и затратами на ее производство и продажу.

Финансовый результат от продажи продукции (работ, услуг) определяют по счету 90 «Продажи». Этот счет предназначен для обобщения информации о доходах и расходах, связанных с обычными видами деятельности организации, а также для определении финансового результата по ним. На этом счете отражаются, в частности, выручка и себестоимость:

* по готовой продукции, полуфабрикатам собственного

npoизводства и товарам;

* работам и услугам промышленного и непромышленного

характера;

* покупным изделиям (приобретенным для комплектации);
* строительным, монтажным, проектно-изыскательским,

геологоразведочным, научно-исследовательским и т.п. работам;

* услугам связи и по перевозке грузов и пассажиров;
* транспортно-экспедиционным и погрузочно-разгрузочным

операциям;

* предоставлению за плату во временное пользование (временное

владение и пользование) своих активов по договору аренды, предоставлению за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, участию в уставных капиталах других организаций (когда это является предметом деятельно­сти организации) и т.п.

Сумма выручки от продажи продукции, товаров, выполнения работ, оказания услуг и др. отражается по кредиту счета 90 «Продажи» и дебету счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». Одновременно себестоимость проданных продукции, товаров, ра­бот, услуг и др. списывается с кредита счетов 43 «Готовая продук­ции», 41 «Товары», 44 «Расходы на продажу», 20 «Основное производство» и др. в дебет счета 90 «Продажи».

В организациях, занятых производством сельскохозяйственной продукции, по кредиту счета 90 «Продажи» отражается выручка от продажи продукции в корреспонденции со счетом 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». В дебет счета 90 списывают фактическую себестоимость продукции с кредита счетов учета продук­ции. В тех отраслях, где фактическую себестоимость продукции определяют в конце года (растениеводство и т.п.), в течение года на счете 90 списывают плановую себестоимость продукции. По окончании года определяют отклонение фактической себестоимости продукции от плановой и выявленное отклонение списывают в дебет счета 90 с кредита счетов учета продукции (дополнительной проводкой или способом «красное сторно»).

В организациях, осуществляющих розничную торговлю и веду­щих учет товаров по продажным ценам, по кредиту счета 90 «Продажи» отражается продажная стоимость проданных товаров (в кор­респонденции со счетами учета денежных средств и расчетов), а по помету — их учетная стоимость (в корреспонденции со счетом 41 «Товары») с одновременным сторнированием сумм скидок (накидок), относящихся к проданным товарам (в корреспонденции со счетом 42 «Торговая наценка»).

К счету 90 «Продажи» могут быть открыты субсчета: 90-1 «Выручка»; 90-2 «Себестоимость продаж»; 90-3 «Налог на добавленную стоимость»;

90-4 «Акцизы»; 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

На субсчетах 90-1, 90-2, 90-3, 90-4 учитываются соответственно поступившая выручка от продажи продукции, себестоимость проданной продукции, начисленные НДС и акцизы.

Организации — плательщики экспортных пошлин могут открывать к счету

90 субсчет 90-5 «Экспортные пошлины» для учета сумм экспортных пошлин.

Субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж» предназначен для выявления финансового результата от продаж за отчетный месяц.

Записи по субсчетам 90-1, 90-2, 90-3, 90-4, 90-5 производят накопительно в течение отчетного года. Ежемесячно сопоставлением совокупного дебетового оборота по субсчетам 90-2, 90-3, 90-4 и 90-5 и кредитового оборота по субсчету 90-1 определяют финансовый результат от продаж за отчетный месяц. Выявленную прибыль или убыток ежемесячно заключительными провод­ками списывают с субсчета 90-9 на счет 99 «Прибыли и убытки», Таким образом, синтетический счет 90 «Продажи» ежемесячно закрывается и сальдо на отчетную дату не имеет.

По окончании отчетного года все субсчета, открытые к счету 90 «Продажи» (кроме субсчета 90-9), закрываются внутренними запи­сями на субсчет 90-9 «Прибыль/убыток от продаж».

Аналитический учет по счету 90 «Продажи» ведут по каждому виду проданной продукции, товаров, выполненных работ и ока­занных услуг, а при необходимости и по другим направлениям (по регионам продаж и т.п.). [3]

1.4 Налог на прибыль

Налог на прибыль предприятий и организаций уплачивается предприятиями и организациями (в т.ч. бюджетными), являющимися юридическими лицами по законодательству РФ, включая кредитные, страховые организации, а также предприятия с иностранными инвестициями, международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность, а также филиалы и другие обособленные подразделения предприятий и организаций, имеющие самостоятельный баланс и расчетный (текущий, корреспондентский) счет, филиалы (территориальные банки) Сбербанка РФ. Плательщиками налога на прибыль являются также компании, фирмы, любые другие организации, образованные в соответствии с законодательством иностранных государств. осуществляющие предпринимательскую деятельность в РФ через постоянные представительства.

Не являются плательщиками налога на прибыль: предприятия любых организационно-правовых форм по прибыли от реализации произведенной ими сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции, а также произведенной и переработанной на данных предприятиях собственной сельскохозяйственной продукции, за исключением предприятий индустриального типа, определенных по перечню, утвержденному законодательными (представительными) органами субъектов РФ (прибыль, полученная такими предприятиями от иных видов деятельности, подлежит обложению налогом на прибыль); ЦБ РФ и его учреждения - по прибыли, полученной от деятельности, связанной с регулированием денежного обращения; организации, применяющие в соответствии с федеральные законом упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства.

Объект налога на прибыль — валовая прибыль предприятия, уменьшенная (увеличенная) в соответствии с федеральным законом. Валовая прибыль представляет собой суммы прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов (включая земельные участки), иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операции, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Прибыль (убытки) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг). Предприятия, осуществляющие внешнеэкономическую деятельность, при определении размера прибыли исключают из выручки от реализации продукции уплаченные экспортные пошлины. Если предприятие реализует продукцию (работы, услуги) по ценам не выше фактической себестоимости, для целей налогообложения принимается рыночная цена на аналогичную продукцию, сложившаяся на момент реализации, но не ниже фактической себестоимости. Если предприятие не могло реализовать продукцию по ценам выше себестоимости из-за низкого качества, то для целей налогообложения применяется фактическая цена реализации продукции. При осуществлении предприятиями обмена продукции для целей налогообложения применяется средняя цена реализации данной или аналогичной продукции.

Налоговой базой признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению. [4]  
 Прибыль, подлежащая налогообложению, определяется нарастающим итогом с начала года.  
 Если в отчетном (налоговом) периоде получен убыток в данном периоде налоговая база признается равной нулю. Убытки принимаются в целях налогообложения [в особом порядке](http://www.snezhana.ru/profit_5/).  
 Налогоплательщики исчисляют налоговую базу на основе данных [налогового учета](http://www.snezhana.ru/profit_18/).

Налоговая ставка устанавливается в размере 20%, за исключением некоторых случаев, когда [применяются иные ставки налога на прибыль](http://www.snezhana.ru/profit_15/). При этом часть налога, исчисленная по ставке в размере 2% , зачисляется в федеральный бюджет, а часть налога, исчисленная по ставке в размере 18%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, законами субъектов может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже 13,5 %.

Налоговым периодом  признается календарный год.  
Отчетные периоды: первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.  
 Отчетные периоды для налогоплательщиков, исчисляющих ежемесячные авансовые платежи: месяц, два месяца, три месяца и так далее до окончания календарного года.

Налог определяется как соответствующая налоговой ставке процентная доля налоговой базы. По итогам отчетного (налогового) периода налогоплательщики исчисляют сумму авансового платежа, исходя из ставки налога и прибыли, рассчитанной нарастающим итогом.   
 Налогоплательщики имеют право перейти на исчисление ежемесячных авансовых платежей исходя из фактически полученной прибыли, уведомив об этом налоговый орган не позднее 31 декабря года, предшествующего году перехода.  
 В этом случае авансовые платежи исчисляются исходя из ставки налога и фактически полученной прибыли, рассчитываемой нарастающим итогом с начала налогового периода до окончания соответствующего месяца.   
 Налог по итогам года уплачивается не позднее не позднее 28 марта следующего года.  
 Авансовые платежи по итогам отчетного периода уплачиваются не позднее 28 дней со дня окончания отчетного периода.  
 Ежемесячные авансовые платежи уплачиваются в срок не позднее 28-го числа каждого месяца.  
 Налогоплательщики, исчисляющие ежемесячные авансовые платежи по фактически полученной прибыли, уплачивают их не позднее 28-го числа месяца, следующего за месяцем, по итогам которого начисляется налог.  
 Суммы уплаченных ежемесячных авансовых платежей, засчитываются при уплате авансовых платежей по итогам отчетного периода. Авансовые платежи по итогам отчетного периода засчитываются в счет уплаты налога по итогам налогового периода. [5]

**2 Анализ финансовых результатов деятельности предприятия**

2.1 Цели, задачи и источники анализа финансовых результатов

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются показателями полученной прибыли и уровня рентабельности. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, создающие основу экономического развития фирмы. Последние получают прибыль главным образом от реализации продукции, работ, ycлуг, и также от других видов деятельности: сдачи в аренду основных фондов, коммерческой деятельности на фондовых и валютных биржи и т. д. (Схема 2).

Прибыль — часть чистого дохода предприятия, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше рентабельной продукции реализует предприятие, тем больше оно получит прибыли, тем лучше его финансовое coстояние. Поэтому финансовые результаты следует изучать втесной связи с показателями использования и реализации продукции.

Объем реализации, прибыль, рентабельность зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия. Иначе говоря, эти показатели характеризую все стороны хозяйствования. Чем больше прибыль и выше рентабельность, тем эффективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансовое состояние.

Основные задачи анализа финансовых результатов деятельности:

* систематический контроль за выполнением планов реализации

продукции и получением прибыли;

* определение влияния как объективных, так и субъективных факторов

на объем реализации продукции и финансовые результаты;

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг) в продажных ценах без НДС и иных косвенных налогов и платежей (нетто-выручка) | | |  | Производственная себестоимость реализованной продукции (прямые материальные и трудовые расходы и общепроизводственные расходы) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Валовая прибыль  (брутто-прибыль) | | |  | Текущие периодические расходы  (коммерческие и управленческие) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Финансовый результат  от реализации продукции | | |  | Операционные доходы и расходы  (проценты, доходы от участия, результат прочей реализации и др.) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Финансовый результат от финансово-хозяйственной деятельности | | |  | Внереализационные доходы  и расходы | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Финансовый результат отчетного  периода (прибыль до налогообложения  или бухгалтерская) | | |  | Налог на прибыль | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| Прибыль, оставшаяся в распоряжении  организации, или чистая прибыль  (нетто-прибыль) | | |  | Отвлеченные средства из чистой  прибыли (по расчетам с бюджетом  и внебюджетными фондами) | |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  | Нераспределенный финансовый  результат отчетного года | | |  |

Схема 2 – Модель формирования прибыли

* выявление резервов увеличения объема реализации продук­ции и суммы

прибыли;

* разработка мероприятий по использованию выявленных ре­зервов;
* оценка работы предприятия по использованию возможностей

увеличения объема реализации продукции, прибыли и рента­бельности.

Цель анализа — определить реальную величину чистой прибыли, стабильность основных элементов балансовой прибыли, тенден­ции их изменения и возможности использования для прогноза прибыли, оценить «зарабатывающую» способность предприятия.

В процессе анализа используются следующие показатели прибыли.

Маржинальная прибыль — разность между нетто-выручкой и прямыми производственными затратами по реализованной продукции.

Прибыль от реализации продукции, товаров, услуг — разность между суммой маржинальной прибыли и постоянными расходами отчетного периода.

Балансовая (валовая) прибыль — финансовые результат от реализации продукции, работ и услуг, доходы и расходы от финансовой и инвестиционной деятельности, внереализационные доходы и расходы.

Налогооблагаемая прибыль — разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством.

Чистая (нераспределенная) прибыль — прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и прочих обязательных отчислений.

Капитализированная (реинвестированная) прибыль — часть распределенной прибыли, направляемая на финансирование прироста активов, т. е. фонд накопления.

Потребляемая прибыль — часть прибыли, расходуемая на выплату дивидендов, персоналу предприятия или на социальные программы.

Основными источниками информации для анализа финансовых результатов

деятельности служат данные аналитического бухгалтерского учета по

счетам реализации, а также форма № 2 «Отчет о при былях и убытках», форма № 3 «Отчет о движении капитала» годовой и квартальной отчетности, соответствующие таблицы бизнес-плана предприятия.

Отчёт о прибылях и убытках – это информационные источники для проведения внешнего анализа финансовых результатов деятельности предприятия. Если такой анализ проводится самим хозяйствующим субъектом, то он будет основан на более широкой информационной базе: с привлечением аналитических ведомостей по счетам бухгалтерского учёта, разработочных таблиц, первичных документов. [6]

Отчет о прибылях и убытках рассмотрим на примере следующей организации (смотреть Таблицу 1).

Таблица 1 - Отчет о прибылях и убытках

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Код строки | За отчетный период | За аналогичный период предыдущего года |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 12410 | 9035 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, услуг | 020 | (11484) | (8395) |
| 3. Внереализационные доходы и расходы |  |  |  |
| Внереализационные доходы | 120 |  | 10 |
| Внереализационные расходы | 130 | (110) |  |

Продолжение таблицы 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Прибыль (убыток) до налогообложения ( строки 050 + 060 - 070 +080 + 090 - 100 + 120 -130 ) | 140 | 276 | 185 |
| Прибыль (убыток) от обычной деятельности | 160 | 210 | 120 |
| 4. Чрезвычайные доходы и расходы |  |  |  |
| Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода ) строки (160 + 170 -180) | 190 | 210 | 120 |

По данным таблицы, можно сделать вывод, что предприятие достигло лучших результатов в хозяйственной деятельности в отчётном году по сравнению с прошлым периодом, о чём свидетельствует увеличение общей суммы прибыли от продаж на 236 тыс. руб., прибыли от обычной деятельности на 90 тыс. руб. и чистой нераспределенной прибыли на 90 тыс. руб.

2.2 Анализ состава и динамики балансовой прибыли

В процессе анализа балансовой прибыли необходимо изучить ее состав, структуру, динамику и выполнение плана за отчетный год. При изучении динамики прибыли следует учитывать инфляцию, т.е. выручку корректировать на средневзвешенный среднеотраслевой индекс роста цен на продукцию предприятия, а затраты по реализованной продукции уменьшить на их прирост в результате повышения цен на потребленные ресурсы за анализируемый период.

Задачами анализа прибылей и убытков организации являются: оценка

динамики показателей прибыли, обоснованность фактических данных об образовании и распределении прибыли; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек.

Для анализа и оценки уровня и динамики прибыли организации составляется следующая таблица (таблица 2).

Таблица 2 - Анализ уровня и динамики показателей прибылей и

убытков организации, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | За прошлый  период | За отчетный  период | % к базисному значению |
| Выручка от реализации продукции, товаров (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов | 2604,0 | 3232,6 | 124,1 |
| Полная себестоимость реализованной продукции, товаров (работ, услуг) | 2090,0 | 2524,0 | 120,8 |
| Прибыль от реализации продукции, товаров (работ, услуг) | 514,0 | 708,6 | 139,7 |
| Результат от операционной и финансовой деятельности | 2,0 | - | - |
| Сальдо доходов и расходов от прочих внереализационных операций | 8,0 | -2,0 | - |
| Бухгалтерская прибыль | 524,0 | 706,6 | 134,8 |
| Чистая прибыль, оставшаяся в распоряжении организации | 344,0 | 480,6 | 139,7 |

Эти данные показывают, что в отчетном периоде организация достигла высоких результатов в своей деятельности. Бухгалтерская прибыль возросла на 134,8%, и на 139,7% повысился показатель чистой прибыли, оставшейся в распоряжении организации. Положительным фактором роста балансовой прибыли явилось увеличение прибыли от реализации продукции за счет роста объема реализации и относительного снижения затрат на производство

продукции.

Дальнейший анализ должен вскрыть конкретные причины изменения прибыли от реализации продукции по каждому фактору. [6]

2.3 Факторный анализ финансовых результатов

Для углубленного анализа прибыли целесообразно сгруппировать факторы, влияющие на ее размер.

Внешние факторы, не зависящие, как правило, от предприятия или не контролируемые им:

* чрезвычайные события, природные (климатические) усло­вия,

транспортные и другие факторы, вызывающие допол­нительные затраты у одних предприятий и дополнительную прибыль — у других;

* изменение государственными органами или инфляционными

процессами цен на продукцию, потребляемое сырье, матери­алы, топливо, покупные полуфабрикаты; тарифов на услуги и перевозки; торговых скидок; накидок; норм амортизаци­онных отчислений; ставок заработной платы, начислений на нее и ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятиями;

* нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вы­шестоящими

хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами дисциплины, связанной с хозяйственными вопросами, затрагивающими интересы предприятия.

Внутренние факторы, зависящие от предприятия и контролиру­емые им: основные факторы, определяющие сущностные результа­ты работы, и факторы, обусловленные нарушением хозяйственной дисциплины предприятием.

Основные факторы формирования прибыли от продаж: количество и

качество продукции; себестоимость продукции; цены на продукцию; элементы

себестоимости; структурные сдвиги в составе продукции.

В целом прибыль от продаж продукции (Рр) определяется по формуле (1):

Рр = N - S, (1)

где N — выручка от продаж;

S — полная себестоимость.

Выручка от продаж зависит не только от количества и качества продукции, но и от структуры и цен на отдельные виды продукции. В свою очередь, себестоимость продукции определяется структурой изделий и ценами на отдельные элементы затрат.

Факторы, обусловленные нарушением хозяйственной дисциплины:

* нарушение действующего порядка установления и применения

цен, а также торговых накидок;

* экономия, полученная в результате невыполнения

предусмотренных в трудовом договоре мероприятий по охране труда, улучшению условий труда и техники безопасности, недоиспользования средств по подготовке и повышению квалификации кадров, невыполнения плана текущего ремонта основных производственных средств, не проведения мероприятий по испытаниям и освоению новой техники и др.;

* экономия, полученная от выпуска продукции с отступлениями от

условий стандартов, рецептур, технических условий и нарушением технологии производства.

Пример факторного ана­лиза прибыли от продаж рассмотрим на основе данных таблицы 3.

Определим степень влияния на прибыль следующих факторов.

Изменение отпускных цен на продукцию. Рассчитывается разноси между выручкой от продажи продукции в действующих ценах и продажей в отчетном году в ценах базового года:

3502 - 3000 = 502 тыс. руб.

Дополнительная прибыль (502 тыс. руб.) получена в результате инфляции. Анализ данных бухгалтерского учета раскроет причины и величину завышения цен в каждом конкретном случае.

Изменение цен на материалы, тарифов на энергию и перевозки тарифных ставок (окладов) оплаты труда. Используют сведения о себестоимости продукции. В данном случае цены на материа­лы, тарифы на энергию и перевозки были повышены на 230 тыс. руб., размеры амортизации — на 160 тыс. руб., оплаты труда — на 173 тыс. руб., что дало снижение прибыли в сумме 563 тыс. руб. Анализ показал, что изменение цен — результат инфляции.

Нарушение хозяйственной дисциплины. Устанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприя­тий по охране труда, технике безопасности и др. В данном примере выявлено 110 тыс. руб. дополнительной прибыли, полученной за счет аналогичных причин.

Увеличение объема продукции в оценке по базисной полной

себестоимости (собственно объема продукции). Исчисляют коэффициент роста объема продаж продукции в оценке по базовой себестоимос­ти:

2360 : 2000 = 1,180.

Затем корректируют базовую прибыль на полученный коэффициент и вычитают из нее базовую величину прибыли:

(600 - 1,18) - 600= 108 тыс. руб.

Уменьшение объема продукции за счет структурных сдвигов в

составе продукции. Определяют разницу коэффициента роста объема продаж продукции в оценке по отпускным ценам и коэф­фициента роста объема продаж продукции в оценке по базовой себестоимости. Результат расчета:

600 \* ( - ) = - 15,7 тыс. руб.



Уменьшение затрат на I руб. продукции за счет режима эконо­мии. Выражается разницей между базовой полной себестоимостью фактически проданной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной с учетом изменения цен на материальные и прочие ресурсы и причин, связанных с нарушениями хозяйственной дис­циплины:

2360 - 2340 = 20 тыс. руб.

Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в со­ставе

продукции. Исчисляется сравнением базовой полной себе­стоимости,

скорректированной на коэффициент роста объема про­дукции, с базовой полной себестоимостью фактически проданной продукции:

(2000 \* 1,154) - 2360 = -52,3 тыс. руб.

Таблица 3 – Анализ прибыли от продаж продукции по факторам,

тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Слагаемые прибыли | По базису (плану) | По базису на фактически реализованную продукцию | Фактические данные по отчету | Фактические данные с корректировкой на изменение цен и пр. |
| Продажа продукции в отпускных ценах предприятий | 2600 | 3000 | 3502 | 3000 |
| Полная  себестоимость продукции | 2000 | 2360 | 2793 | 2340 |
| Прибыль от продаж | 600 | 640 | 709 | 660 |

Общее отклонение от прибыли составляет 109 тыс. руб. (709 — 600), что соответствует сумме факторных влияний.

Результаты расчетов представлены в таблице 4.

Схема формирования показателей прибыли харак­теризует основные факторы различных показателей прибыли.

Расчет бухгалтерской прибыли до налогообложения (Рб):

Pб = Рб Рпр; (2)



Рб = N – Sp – Sком – Sупр Рпр, (3)



где Pб — прибыль (убыток) от продаж (реализации);

Sp— себестои­мость продаж;

Sком — коммерческие расходы;

Sупр — управлен­ческие расходы;

Рпр — сальдо прочих доходов и расходов.

Таблица 4 - Влияние факторов на прибыль от продажи

продукции тыс. руб.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма |
| Отклонение прибыли — всего | 109 |
| В том числе за счет следующих факторов: |  |
| 1) изменение цен на продукцию | 502 |
| 2) изменение цен на материалы и тарифов | -563 |
| 3) нарушение хозяйственной дисциплины | 110 |
| 4) изменение объема продукции | 108 |
| 5) изменение структуры продукции | -15,7 |
| 6) изменение уровня затрат (режима экономии) | *20* |
| 7) изменение структуры затрат | -52,3 |

Факторный анализ изменения прибыли до налогообложения (∆Р6) в отчетном периоде по сравнению с предыдущим (или анало­гичным периодом предыдущего года) проводится по формулам 4,5:

∆ Рб = ∆ Рр + ∆ Рпр; (4)

∆ Рб = ∆ N - ∆ Sp + ∆ Sком + ∆ Sупр + ∆ Pпр (5)

Расчет чистой прибыли (Pч):

Рч = ∆ Рб – G, (6)

где G —текущий налог на прибыль, скорректированный на отло­женные налоговые активы (-) и обязательства (+);

Pч = N – Sp – Sком - ∆ Sупр ∆ Рпр – G (7)



Чистая прибыль (или убыток отчетного периода) является ито­говым показателем формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Именно чистая прибыль является основным источником пополне­ния собственного капитала, расширения масштабов деятельности предприятия и повышения его финансовой устойчивости.

Факторный анализ изменения чистой прибыли *(∆Рч)* в отчет­ном периоде по сравнению с предыдущим (или аналогичным пе­риодом предыдущего года) проводится по формулам 8,9:

∆ Рч = ∆ Рб + ∆ G; (8)

∆ Рч = ∆ N - ∆ Sp - ∆ Sком - ∆ Sупр +∆ Рпр - ∆ G (9)

Факторный анализ на основе последней формулы дает наиболее обобщенную картину влияния финансовых результатов различных видов деятельности предприятия (обычных видов деятельности и видов деятельности, связанных с формированием прочих доходов и расходов) на его конечный финансовый результат. Факторный анализ чистой прибыли на основе этой формулы оформляется в виде аналитической таблицы (таблица 5). При необходимости сле­дует из внереализационных доходов и расходов выделить расходы, связанные с налогообложением и аналогичными платежами.[7]

**Заключение**

Финансовые результаты деятельности предприятия находят своё отражение в системе показателей, данные о которых берутся из формы №2 «Отчёта о прибылях и убытках». Оценка этих показателей включает в себя в качестве основных элементов исследования: изменение каждого показателя за текущий анализируемый период и структура соответствующих показателей, а также их изменений.

В рамках анализа финансовых результатов проводится факторный анализ прибыли от продаж продукции (товаров, работ, услуг). При его ведении основными факторами, влияющими на объём прибыли от продаж являются изменения: отпускных цен на продукцию, объёма продукции, структуры и себестоимости продукции. Они оказывают непосредственное влияние на прибыль от продаж и соответственно на общую сумму прибыли.

Для проведения факторного анализа прибыли от продаж внешними пользователями на основе показателей финансовой отчётности, используется методика, которая проводится с учётом индекса инфляции.

Непременным условием полного качественного анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия является умение читать финансовую отчетность, и, в частности, основную ее форму – бухгалтерский баланс. Важно понимать экономическое содержание каждой балансовой статьи, способов ее оценки, роли в деятельности предприятия, характера изменений сумм по той или иной статье и значение этих изменений для оценки экономики предприятия.

Основной целью анализа финансовых результатов является определение резервов увеличения прибыли, основными источниками которых могут быть: увеличение объёма продаж, увеличение уровня цен, снижение себестоимости продукции, увеличение качества готовой продукции, поиск более выгодных рынков сбыта и т.д.

Финансовый результат – важнейшая характеристика деятельности

предприятия. Она определяет конкурентоспособность, потенциал в деловом

партнёрстве, оценивает в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнёров в финансовом и производственном отношении.

**Список использованных источников**

1 Экономика организации (предприятия): Учебник для вузов/ Под ред. проф.

В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 608с.

2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности: Учебник / Л.Н.

Чечевицына. – Изд. 3-е, доп. и перераб. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 379,

[1] с . – (СПО)

3 Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. – 5-е изд., перераб. и

доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 717с. – (Высшее образование).

4 http://www.consultant.ru

5 Налоговый кодекс Российской Федерации

6 Канке А.А., Кошевая И.П. Анализ финансово-хозяйственной деятельности

предприятия: Учеб. пособие. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИД «ФОРУМ»:

ИНФРА-М, 2007. – 288с. – (Профессиональное образование).

7 Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной

деятельности предприятия: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 367с. –

Высшее образование).