Санкт-Петербургский

Торгово-экономический техникум

Курсовая работа

По предмету: анализ хозяйственной деятельности в торговле

По теме:

«Анализ прибыли и рентабельности, задачи и порядок его проведения. Пути повышения рентабельности».

Студентки группы Д-37

Кауниной Марии Викторовны

Руководитель: Грудина С.А.

1999год

План:

1.Понятие прибыли и принципы её формирования в торговле (схема расчёта прибыли торгового предприятия).

2.Показатели рентабельности торгового предприятия (таблица расчёта показателей рентабельности торгового предприятия за отчётный период).

3.Пути повышения рентабельности.

4.Порядок проведения анализа (пример проведения анализа прибыли и рентабельности предприятия).

5.Распределение и использование прибыли в торговле (схема распределения и использования прибыли торгового предприятия).

Понятие прибыли и принципы её формирования в торговле.

В условиях рыночной экономики возрастает значение коммерческой деятельности с целью получения максимальной прибыли для удовлетворения материальных и социальных потребностей работников и производственного развития предприятия. При определении объёма закупки того или иного товара и возможностей продажи партнёры (поставщики и торговое предприятие) должны обязательно просчитывать выгодность торговой сделки, т.е. возможность получения оптимального уровня и массы прибыли.

**Прибыль** в торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере торгового обращения, а также части прибавочного продукта созданного трудом работников других отраслей народного хозяйства (промышленности, сельского хозяйства, транспорт и др.) и направляемого в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок как плата за реализацию товаров (продукции, услуг).

Прибыль измеряется суммой и уровнем. Она является одним из важнейших оценочных показателей, характеризующим результат хозяйственной деятельности предприятия. Отношение прибыли к товарообороту, выраженное в процентах, определяет **уровень** **рентабельности** реализации товаров. В условиях рыночной экономики рентабельность является важнейшим качественным показателем работы торгового предприятия, в котором обобщается состояние доходов, издержек обращения, оборачиваемости товаров, использования основных средств, рабочей силы, собственного и заёмного капиталов. Показатель рентабельности свидетельствует о прибыльности хозяйственной деятельности предприятия в прошедшем периоде и о возможностях его дальнейшего функционирования.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия. Однако финансовым результатом может выступать не только прибыль, но и убыток, возникший, например, по причине чрезмерно высоких затрат или недополучения доходов от реализации товаров в связи с уменьшением объёма поставок товаров, снижением покупательского спроса.

В упрощенном виде прибыль −− это разность между валовым доходом и издержками обращения предприятия. Такую прибыль принято называть бухгалтерской (валовой), она отражает финансовый результат конкретной деятельности предприятия. Однако, как известно, не все затраты торгового предприятия включаются в издержки обращения.

Часть затрат предприятия осуществляет за счёт прибыли, и поэтому не включает их в издержки обращения.

Все затраты предприятия, учитываемые как в составе издержек обращения, так и относимые на прибыль, в сумме образуют экономические издержки, поскольку они характеризуют совокупность действительных расходов торгового предприятия. Экономические издержки по количеству и объёму больше издержек обращения. Соответственно издержкам прибыль может быть экономической. *Бухгалтерская ( валовая) прибыль* − это разность между валовым доходом и ИО. *Экономическая прибыль* − это разность между ВД и ИО. Экономическая прибыль между ВД и экономическими издержками. Экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину затрат, не учитываемых в составе ИО. Цель любого торгового предприятия на рынке −− получения максимальной экономической прибыли. Экономическая прибыль характеризует предпринимательский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов торгового предприятия(предпринимателя) и способности его к самофинансированию (саморазвитию).

В процессе анализа результатов работы торгового предприятия применяются различные значения прибыли: прибыль (убыток) от реализации товаров; прибыль от реализации основных фондов и иного имущества; валовая (балансовая) прибыль; чистая прибыль (прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия); налогооблагаемая прибыль; прибыль от прочей деятельности предприятия. Различия понятия прибыли определяется их экономическим содержанием и положениями законодательства о налогообложении прибыли предприятий.

*Прибыль (убыток) от реализации товаров* определяется как разность между валовым доходом от реализации товаров (без учёта налога на добавленную стоимость) и ИО.

При определении *прибыли от реализации основных фондов* и *иного имущества* учитывается разница (повышение) между продажной ценой (без налога на добавленную стоимость) и остаточной (первоначальной) стоимости этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции, который исчисляется в порядке,

установленном Правительством РФ. При этом понятие «остаточная стоимость имущества» рассматривается применительно к основным фондом, нематериальным активам, малоценным и быстроизнашивающимся предметам, а первоначальная стоимость −

для прочего имущества.

В состав доходов (расходов) от внереализационных операций включаются: доходы, получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды (проценты) по акциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятию, а также другие доходы (расходы) от операций, не связанных с реализацией товаров, включая суммы, ( уплаченные, полученные) в виде санкций за нарушение хозяйственных договоров. В составе внереализационных расходов учитываются налоговые платежи, относимые на финансовые результаты деятельности предприятия (налог на имущество, транспортный налог, прочие налоги).

В зарубежной практике доход, полученный в виде дивидендов (процентов) на вложенный в банк капитал, называется доходом на капитал и не является прибылью в сугубо экономическом смысле слова.

*Валовая (балансовая)* *прибыль* характеризует конечный финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия и педставляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации товара, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. По экономическому значению балансовая и валовая прибыль тождественны.

Валовая прибыль с наибольшей полнотой и объективностью показывает результаты всех видов хозяйственной деятельности предприятия. Именно прибыль на практике отражает экономическую категорию «прибавочная стоимость», которая соответственно и подлежит распределению между предприятиями и государственным бюджетом.

*Чистая прибыль* − это та часть валовой (балансовой) прибыли, которая остаётся в распоряжении предприятия после уплаты в бюджет налога на прибыль.

В экономической литературе, особенно зарубежной, чистую рассматривают как экономическую ренту. Однако понятие экономической ренты больше присуще творческой деятельности, где проявляется особый талант, а не предпринимательской и тем более не коммерческой деятельности. Между процессами поиска прибыли и ренты имеется чёткое разграничение. Поиск прибыли обычно ассоциируется с предпринимательской (коммерческой)

деятельностью. Предприниматели и коммерсанты изучают прибыль путём выявления наилучших способов использования имеющихся ресурсов (капитала) и экономии расходов.

Главное препятствие, с которым сталкивается торговое предприятие в процессе реализации своих возможностей максимизации прибыли, −− это рост расходов, связанных с увеличением налоговых платежей в бюджет и обязательных отчислений в различные вне бюджетные фонды, т.е. налогового бремени.

Рассмотрим понятие и порядок формирования *налогооблагаемой прибыли*. Налогооблагаемой прибыли − это сумма части валовой прибыли, подлежащая налогообложению. Объектом налогообложения является валовая прибыль предприятия, уменьшенная или увеличенная в соответствии с положениями действующего законодательства.

При исчислении налогооблагаемой прибыли из валовой прибыли торгового предприятия исключаются:

доходы от делового участия в деятельности других предприятий ;

дивиденды по акциям, проценты по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим торговому предприятию;

доходы, подлежащие налогооблажению по особым ставкам (доходы от аренды, проката видео- и аудиокассет и записи на них);

прибыль от посреднических операций и сделок (комиссионная торговля относится к посреднической деятельности).

Указанные суммы не исключаются из валовой прибыли потому, что такие доходы облагаются налогом по установленным ставкам у источника их выплаты.

Для акционерных обществ и обществ ограниченной ответственностью в резервный фонд или другие аналогичные фонды. В соответствии с новым Законом РФ “ Об акционерных обществах” льгота по прибыли, направляемой на создание резервного фонда, не может быть минимального обязательного размера, равного 15% уставного капитала, и выше 50% прибыли, подлежащей налогообложению.

Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» для предприятий установлены льготы, предусматривающие уменьшение налогооблагаемой прибыли. Эти льготы предоставляются всем предприятиям, если средства были направлены на :

благотворительные цели (3% суммы налогооблагаемой прибыли);

российский фонд фундаментальных исследований и технологического развития (до финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения (при условии полного использования сумм начисленного 10%);

погашение кредитов банков, полученных на финансирование капитальных вложений;

выплат дивидендов работникам, инвестировавшим их внутри предприятия на техническое перевооружение, реконструкцию, строительство объектов производственной и социальной инфраструктуры; проведение других мероприятий, определяемых в законодательном порядке.

При этом суммарной размер льгот, исключаемых из налогооблагаемой прибыли, не может превышать 50%фактической суммы налога исчисленной без учёта этих льгот.

Для арендных торговых предприятий, созданных на основе аренды имущества государственных предприятий, сумма налога на прибыль уменьшается на сумму арендной платы (за вычетом амортизационных отчислений, входящих в состав этой суммы), поскольку арендная плата подлежит взносу в бюджет в установленном порядке.

Последовательность расчёта соответствующих показателей прибыли показана на схеме.

**схема**

Доходы (дивиденды, %) по акциям и др. ценным бумагам, принадлежащим предприятию; доходы от долевого участия в деятельности др. пр-ий; прибыль от комис-ой торговли; льготы; отчисления в резервный фонд.

Прибыль от реализации тов.

Платежи в бюджет

Налогооблогаемая прибыль

Прибыль от реализации основных фондов

рав

но ми

нус

Сальдо доходов и расходов от внереализационных операций

минус

Валовая (балансовая) прибыль

Прибыль к распределению (экономическая прибыль)

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль)

Затраты, относимые на прибыль (не учитываемые в составе издержек обращения

равно равно равно

Наиболее сложная проблема, которую решает предприятие при определении размера причитающегося к уплате налога на прибыль, − это определение для целей налогообложение доходов и расходов, полученных и произведённых по всем видам деятельности. Правила показателей в финансовой отчётностью (форма №2) отвечают интересам налоговых органов.

Налоговое законодательство является определяющем в вопросах регулирования бухгалтерского учёта прибыли, и по этому в отчётности не отражаются важнейшие экономические показатели, которые нужны торговому предприятию, а именно: рентабельность основных фондов (величина прибыли на 1метр квадратный торговой площади ), рентабельность капитала ( величина прибыли на 1тыс. руб. капитала), величина на1тыс. руб. издержек обращения (или 1тыс. руб. совокупных экономических издержек) и т.п. расчёты этих показателей рассматриваются ниже.

Действующая в настоящее время финансовая отчётность не позволяет выявить, сколько было затрачено средств на осуществление хозяйственной деятельности и, следовательно, насколько прибыльной она является. Для получения такой информации необходимо сделать определённые корректировки в части определения фактических затрат, относимые на прибыль.

В зарубежных странах с рыночной экономикой расходы, которые у нас покрываются за счёт прибыли, остающиеся в распоряжении предприятия, включаются в совокупные затраты. К ним можно отнести, например, премии, выплачиваемые из фонда потребления, расходы по процентам за кредит сверх установленной законодательством ставки, сверхнормативные командировочные, представительские расходы и др.

Представляется целесообразным проводить экономические расчёт по каждой коммерческой сделки, чтобы получить представление о соотношении между затратами на приобретении, доставку, хранении товаров и выручкой от их продажи. Коммерческая сделка считается выгодной, если она может обеспечить чистую прибыль в размере не менее 20− 30% затрат. Такое жёстокое требование обусловлено высокой степенью риска, характерного для коммерческой сделки.

Назовём условие прибыли в торговле: расширение ассортимента товаров; внедрение инноваций коммерческого характера с целью увеличения объёма продажи новых товаров, пользующихся повышением спросом; отсутствие страха перед коммерческим риском; разумное использование средств, получаемых экономии затрат. При этом необходимо выбрать стратегию коммерческой деятельностью; либо снижать цену товаров в расчёте на то, что это приведёт к росту объёма продажи и может увеличить прибыль, либо не изменять цену, ориентируясь на сохранении стабильности умеренного спроса. Выбрав первый вариант стратегии, можно кроме того, достичь ускорения оборачиваемости денежных средств (собственного оборотного капитала). По второму варианту возможно замораживания собственного капитала на какое − то время, в результате может возникнуть необходимость привлечении заёмного капитала, что потребует дополнительных финансовых затрат на уплату процентов за предоставляемые кредиты, ссуды.

Прибыль и убытки представляют собой разницу между предварительной оценки затрат и доходов и реально осуществлёнными затратами и полученными доходами. Причём эта разница может быть следствием выбора стратегии коммерческой деятельности.

Итак, из выше сказанного следует, что прибыль в торговле выполняет следующие основные функции:

Является мерилом оценки деятельности предприятия;

Используется в качестве источника материального поощрения труда работников;

Выступает источником вознаграждения владельцев акции, паев в уставном капитале предприятия;

Является источником самофинансирования развития предприятия;

Служить источником пополнения государственного бюджета.

В зарубежной практике прибыль − многозначный термин рыночной экономики. Применяется несколько способов калькулирования величины, весьма различных по своим задачам и методам расчёта. Прибыль от обычной торговой деятельности определяется как разница между выручкой от продаж и произведёнными затратами, к которым, помимо затрат на закупки товаров, относят расходы на содержание персонала, амортизационные отчисления, расходы по управлению, денежным операциям и налоговые платежи. «Прибыль − это чистый доход сверх обычной нормы дохода за счёт доступных инвестиционных возможностей».

Термин «инвестиции» чрезвычайно распространён за рубежом. Под инвестиционными возможностями понимаются возможности вложения средств до получения результата деятельности. На предприятиях инвестиционные средства находят выражение в капитальных вложениях. Инвестиционные расходы (затраты) связаны с приобретением новых машин, сооружений, технологического оборудования, транспортных средств, что позволяет увеличивать размер основного капитала (основных средств), который в будущем должен обеспечивать прибыль. В рыночной экономики источниками инвестирования, помимо собственного основного капитала, являются банковские кредиты, частный капитал, средств одних предприятий, вкладываемые в развитие других. Это могут быть либо прямые ссуды, либо приобретение акций, либо вложение средств для участия в прибылях. Благодаря расширению инвестиционных возможностей ускоряются темпы экономического роста фирмы. При не достаточном инвестировании темпы старения техники, оборудования обгоняют темпы их замены новыми, более производительными видами, следовательно, вкладывая средство в основной капитал, фирма предусматривает получение определённого дохода от него в будущем за счёт повышения производительности труда работников. Инвестиции и рост производительности труда необходимы, чтобы выдержать конкуренцию в условиях рынка. Доходы от инвестиций − это будущая прибыль.

«Под прибылью понимается результат деятельности фирмы (компании, корпорации). Для всех фирм обязательным условием является максимизация прибыли: прибыль максимальна, когда придельный доход равен придельным издержкам». Правила максимизации прибыли заключается в выборе такого объёма производства и реализации товара, чтобы его цена равнялась долговременным предельным издержкам. Как известно, издержки фирмы подразделяются на постоянные и переменные. Предельные издержки представляют собой дополнительные переменные издержки, связанные с каждой дополнительной единицей выпуска, продукции.

Фирмы, как правила, решают задачи максимизации прибыли на долговременный период. Те из них, которые вплотную не занимаются максимизацией прибыли, имеют мало шансов на выживание. Фирмы, выживающие в конкурентных условиях, предают долговременной максимизации прибыли одной из первостепенных значений.

Фирмы, обладающие значительным объёмом собственного капитала, могут получать дополнительный доход в виде процентов на собственный капитал. В этом случае налогооблагаемая прибыль собственный капитал. В этом случае налогооблагаемая прибыль увеличивается на сумму полученных процентных выплат на собственный капитал, что отражается в отчёте по прибыли. В зарубежной практике применяется термин «издержки утраченных возможностей», «упущенная (недополученная) прибыль (выгоды)». Под издержками утраченных возможностей понимаются издержки и потери дохода, которые возникают за счёт отдачи предпочтения при наличии выбора одному из способов осуществления хозяйственных операций при отказе от другого возможного способа». В совокупности с явными издержками, которые отражаются в бухгалтерском учёте, они образуют экономические издержки. Соответственно издержкам и прибыль называют бухгалтерской и экономической.

**Показатели рентабельности торгового предприятия.**

Прибыль − это конечный финансовый результат деятельности предприятия. При рыночной экономике результаты деятельности оцениваются системой показателей, основным среди которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия. При расчете рентабельности могут быть использованы разные показатели прибыли. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.

*Нормой прибыли* считается показатель рентабельности, исчисленный процентным отношением суммы чистой прибыли к объёму товарооборота или стоимости всего капитала.

*Расчёт общей экономической рентабельности (прибыльности) торгового предприятия* выполняется по формуле

Ро = П/Т\*100

Где Р0 − общая экономическая рентабельность хозяйственной деятельности предприятия;

П − сумма прибыли (валовой или чистой);

Т − объём товарооборота (без НДС).

Данная формула расчёта применима и для определения прибыльности капитала (вложенных средств) торгового предприятия: показатель товарооборота надо заменить на показатель капитала. Преобразовав эту формулу путём умножения и деления на показатель товарооборота, получим два показателя: рентабельность товарооборота (продаж) и оборачиваемость капитала:

Ро = П/К\*Т/Т = П\*Т/Т\*К = П/Т\*Т/К или Ро = Рт\*Ок

Где Рт − рентабельность товарооборота (продаж);

Ок − оборачиваемость капитала предприятия (число оборотов).

*Рентабельность товарооборота (продаж)* (Рт) отражает зависимость между прибылью и товарооборотом и показывает величину прибыли, полученную с единицы проданного товара. Поскольку бухгалтерский учёт хозяйственных операций ведется в денежном выражении, то коэффициент рентабельности продаж, умноженный на 1000, показывает, какая прибыль была получена с 1 тыс. руб. проданных товаров. Чем больше прибыль, тем выше рентабельность товарооборота.

*Коэффициент прибыльности продаж* (П/Т) характеризует долю прибыли в товарообороте. По соотношению чистой прибыли и товарооборота можно более точно судить о финансовом результате деятельности торгового предприятия.

Оценка чистой рентабельности продаж имеет долгосрочный характер, поскольку определяет решение инвестора о вложении средств в капитал торговой фирмы путём покупки её ценных бумаг.

Показатель рентабельности товарооборота называют коммерческой маржой. Выражается она в процентах, и её величина колеблется от 5 до 30% в зависимости от характера и объёма деятельности торговой фирмы.

*Число оборотов капитала* (Ок) отражает отношение товарооборота к величине капитала предприятия. На основе этого показателя можно определить сумму товарооборота на 1тыс. руб. вложенного капитала. Чем выше объём товарооборота, тем больше число оборотов вложенного капитала. Этот показатель можно воспринимать как оборачиваемость капитала, поскольку он показывает, сколько раз за данный период времени оборачивается каждый рубль вложенного капитала.

Регулирование общей экономической рентабельности сводится к воздействию на оба составляющих её показателя− рентабельность продаж и оборачиваемость капитала.

Для характеристики эффективности использования собственного капитала (Кс) ?):

Рк = П/Кс.

*Показатель рентабельности собственного капитала* (Рк) имеет важное значение для акционеров торгового предприятия. Он служит критерием оценки уровня котировки акций акционерного торгового предприятия на фондовой бирже, этот показатель позволяет инвесторам оценить потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги. На основе данного показателя можно определить период (число лет) в течении которого полностью окупаются средства, вложенные в акционерное торговое предприятие(1/Рк).

*Рентабельность производственных фондов торгового предприятия* определяется по соотношению суммы прибыли (валовой, чистой) и средней стоимости основных и материальных оборотных средств, умноженному на 100:

Рф = [П : (ОФ + МС) \* 100],

Где Рф − рентабельность основных фондов, %;

П − сумма прибыли (валовой или чистой);

ОФ − средняя стоимость основных средств (фондов);

МС − средняя стоимость материальных оборотных средств.

Если торговое предприятие работает в арендуемых помещениях, зданиях или сдаёт в аренду некоторые объекты основных фондов, то среднюю стоимость основных фондов целесообразно исчислять с учётом сданных и полученных в аренду основных средств. В этом случае средняя величина основных средств определяется путём вычитания из суммарной стоимости собственных и арендуемых основных фондов стоимости объектов основных фондов, сданных в аренду.

Для систематизации показателей рентабельности торгового предприятия рекомендуется использовать таблицу.

**Расчёт показателей рентабельности торгового предприятия за отчётный период.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № | Наименование  Показателей | Источник информации | Услов-ные обозна-чения | Форму-ла расчёта рента-бель-ности |

**Исходные данные**

1 товарооборот стр.101 форма 2 Т

2 прибыль приложения к бух. П

балансу

валовая стр.090 формы 2 Пв

чистая стр.090 − стр.200

формы 2 Пч

3 средняя величина всего стр.360 бух.баланса К

капитала

1. средняя величина собст- стр. 480 бух.баланса Кс

венного капитала

5 средняя стоимость стр.022 ОФ

основных средств

6 средняя стоимость ма-

териальных об.ср-в. стр.122 МС

**Расчётные данные**

1. рентабельность продаж

(товарооборота) Рт П:Т.100

1. рентабельность всего

капитала Рк П:К.100

1. рентабельность соб.к-ла. Ркс П:Кс.100
2. рентабельность основ-

ных средств (фондов) Роф П:ОФ.100

1. рентабельность мате-

риальных об. ср-в. Рмс П:МС.100

Наряду с показателями товарооборота, капитала, основных и оборотных средств для расчёта уровня рентабельности (коэффициентов) применяются и другие показатели: издержки обращения, торговая площадь, численность персонала, каждый из которых подчёркивает определённый аспект результатов деятельности торгового предприятия.

Уровень рентабельности, исчисленной отношением суммы прибыли от реализации товаров к сумме издержек обращения, показывает эффективность текущих затрат. Увеличение или сокращение издержек обращения непосредственно влияет на уменьшение или рост прибыли. Этот показатель рентабельности определяет эффективность торговой сделки по товарам.

Рентабельность, рассчитанная по отношению к численности занятых на предприятии работников, характеризует эффективность использования рабочей силы и показывает размер полученной прибыли в расчёте на одного работника. Наряду с этим показателем определяются величины валовой и чистой прибыли по отношению к фактической сумме затрат на оплату труда с учётом суммы обязательных отчислений во внебюджетные фонды (на социальное страхование, в пенсионный фонд, фонд занятости, фонд медицинского страхования). Данный показатель рентабельности отражает размеры валовой и чистой прибыли, полученной в расчёте на 1тыс. руб. средств, израсходованных на оплату труда и социальные нужды. Чем меньше численность персонала предприятия, тем, больше прибыли приходится на одного работника, что свидетельствует о повышении эффективности использования рабочей силы. Здесь непосредственно проявляется принцип: с меньшей численностью работников − больший эффект. Кроме того, имеется возможность определить зависимость достигнутых результатов хозяйственной деятельности предприятия от результата труда каждого работника.

Отношение прибыли от реализации товаров к величине торговой площади торгового предприятия характеризует размер полученной прибыли в расчёте на 1 метр квадратный площади магазина. Этот показатель свидетельствует об эффективности использования торговых площадей и основного капитала торгового предприятия. Считается, что рациональное использование торговых площадей позволяет повысить размер прибыли.

Изучение системы показателей рентабельности торгового предприятия рекомендуется проводить в динамике и, если возможно, в сравнении с показателями других аналогичных торговых предприятий.

# Пути повышения рентабельности

Основные пути повышения рентабельности торговли следующие:

* использование резервов роста товарооборота;
* расширение прямых связей с промышленностью;
* сокращение путей звенности товародвижения;
* полное получения от поставщиков установленных основных и дополнительных скидок, возмещение от финансовых органов;
* внедрение новых форм организации и специализации;
* экономия издержек обращения, ликвидация непланируемых потерь.

Мероприятия по укреплению хозяйственного расчёта, повышению рентабельности разрабатываются работниками планового отдела и бухгалтерского учёта. Они подвергаются широкому обсуждению. Для контроля за ходом выполнения разработанных мер определяются ответственные лица (как правело, главные бухгалтеры или их заместители, начальника планово-экономических отделов, старшие экономисты).

## Порядок проведения анализа

### Цель анализа − оценка рентабельности предприятия его возможности для самофинансирования.

#### Задачи анализа

1. Проверка степени изменения прибыли за отчётный период.
2. Выявление причин повлиявших на изменение прибыли.
3. Выводы и предложения по результатам анализа.

Анализ прибыли и рентабельности проводится с использованием методов: сравнения, разниц, цепной подстановки.

Изменение прибыли и рентабельности предполагает оценку выполнения плана, динамики этих показателей, измерение степени влияния на них основных факторов. Прибыль и рентабельность, а также основные факторы, их определяющие (товарооборот, планируемые и не планируемые доходы, расходы и потери), рассматриваются одновременно.

Анализ прибыли и рентабельности так же, как доходов и издержек обращения, проводится за квартал и год. В новых условиях хозяйствования эти показатели изучаются за пятилетку по годам.

В качестве примера проведём анализ прибыли и рентабельности предприятия за отчётный год по следующим данным:

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **план** | **факт** | **+**-**Δ** | **% выполнения** |
| Товарооборот | 5400 | 5720 | 320 | 1,06 |
| ВД (без НДС) | 1269 | 1232 | -31 | 0,97 |
| УВД (%) | 23,5 | 21,54 | -1,96 | 0,92 |
| ИО (т.р.) | 67,2 | 69,4 | 2,2 | 103 |
| УИО (%) | 12,44 | 12,13 | -0,31 | 98 |
| ПР (т.р.) | 597 | 538 | -59 | 90 |
| УР (%) | 11,06 | 9,41 | -1,65 | 85 |
| Прочие доходы | 14 | 15 | 1 | 107 |
| Прочие расходы | 4 | 3 | -1 | 75 |
| ПР (т.р.) | 607 | 550 | -57 | 91 |

Решение:

1. ПР план = 1269 – 672 = 597

ПР факт = 1232 – 694 = 538

1. ПБ план = 597 + 14 – 4 = 607

ПБ факт = 538 +15 – 3 = 550

1. УВД план = 1269/5400\*100% = 23,5

УВД факт = 1232/5720\*100% = 21,54

4) УИО план = 672/5400\*100% = 12,44

УИО факт = 694/5120\*100% = 12,13

5) УР план = 597/5400\*100% = 11,06

УР факт = 538/5720\*100% = 9,41

Влияние отдельных факторов на изменение прибыли:

1)влияние т/об на ПР Δ1ПР = 320\*11,06/100% = 35,4

2)влияние УВД на ПР Δ2ПР = 1,96\*5720/100% = -112,1

3)влияние УИО на ПР Δ3ПР = 0,31\*5120/100% = 17,7

4)совместное влияние факторов на изменение ПР

ΔПР = 35,4 + (-112,1) + (+17,7) = -59

5)влияние факторов на изменение ПБ

ΔПБ = -59 + 1-(-1) = -57 = ΔПБ

##### Вывод:

##### За отчётный год ПР снизилась по сравнению с планом на 59т.р. ПБ уменьшилась на 57т.р. УР снизился на 1,65% изменение ПР сложилось под влиянием следующих основных факторов.

##### 1)рост т/об на 320т.р., что увеличивает ПР на 35,4т.р.

##### 2)снижение УВД на 1,96% в следствии чего ПР уменьшилась на 112,1т.р.

##### 3)снижение УИО на 0,31%, что привело ПР на 17,7т.р.

##### ПБ уменьшилась на 57т.р. под влиянием перечисленных факторов, а так же в результате изменения прочих доходов и расходов снижается прибыли за отчётный период объясняется в первую очередь снижением УВД,% выполнения плана которого составляет 92% в тоже время % выполнения плана УИО 98% следовательно поможет влияние на прибыль роста т/об и снижение УИО не столько компенсировать отрицательное воздействие изменению УВД. Предприятию в плановом периоде следует определять размеры торговых надбавок таким образом чтобы с одной стороны привлечь покупателей и возрос объём т/об-та, с другой стороны обеспечить прирост прибыли.

##### 

Расширение и использование прибыли в торговле

Расширение прибыли основывается на соблюдении трёх принципов: обеспечение материальной заинтересованности работников в достижении наивысших затратах; накопление собственного капитала; выполнение обязательств перед государственным бюджетом. Под распределением прибыли понимается порядок её направления, определяемый законодательством. В рыночной экономике значительная часть прибыли изымается в форме налогов (38-45% валовой прибыли), которые государство направляет на пополнение доходов бюджета.

Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» предоставляется право предприятиям направлять часть валовой прибыли на финансирование капитальных вложений производственного назначения, а также на погашение кредитов банков, полученных на эти цели. Это позволяет уменьшить фактическую сумму налога на прибыль, исчисленную без учёта этой льготы, не более чем в 2 раза.

Кроме того, законом разрешено за счёт валовой прибыли покрывать расходы, которые связаны с погашением кредитов коммерческих банков, полученных на финансирование капитальных вложений. Если предприятие эти кредиты использует не по целевому назначению, то полученная от их использования прибыль подлежит налогообложению в общем порядке.

Одно из направлений использования прибыли − погашение государственного целевого кредита, полученного из целевого внебюджетного фонда для пополнения оборотных средств, в пределах сроков его возврата. Целевой кредит выдаётся на основании соглашения между финансовыми органами и акционерными обществами (с долей государства в уставном капитале более 50% ), приватизированными предприятиями независимо от организационно-правовой формы. Погашение просроченного целевого кредита и уплат процентов по нему осуществляется за счёт прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Схема распределения и использования прибыли торгового предприятия приведена ниже. Распределение прибыли предопределяет процесс её использования.

Цель анализа распределения прибыли − установить, насколько рационально распределяется прибыль с позиции самовозрастания (самоокупаемости) капитала и самофинансирования торгового предприятия. При этом обязательно исследуются направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

В зарубежной практике используется понятие внутреннего накопления капитала за счёт прибыли, отчисляемой в резервный капитал (резервный фонд). Во Франции сумма отчислений на формирование резервного капитала облагается 50%-ным налогом. В Швеции предприятия имеют право отчислять в резервный фонд в пределах 40% величины прибыли до вычета налогов.

В России резервный капитал (резервный фонд) создаётся и пополняется за счёт прибыли только в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью. В резервный фонд можно направлять не более 50% суммы прибыли, подлежащей налогообложению. Средства этого фонда имеют целевое назначение − для покрытия непредвиденных потерь, компенсации риска, других расходов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности и при распределении прибыли в различные фонды предприятия. Существования резервного фонда определяет возможности выплаты дивидендов в случае недостатка суммы частой прибыли.

|  |
| --- |
| Валовая (балансовая) прибыль |

###### Использование пр-ли

###### Распределение пр-ли

Распределение прибыли использование прибыли

###### Формирование и пополнение

резервного капитала

(фонда)

###### Налоговые платежи в

###### государственный

бюджет

###### Фонд выплаты

дивидендов

###### Отчисления на

благотворительные цели

###### Вносимые в бюджет

штрафные санкции

Погашение целевого государственного

кредита

###### Прибыль, остающаяся в

распоряжении

предприятия

###### Фонды

специального

назначения

###### Фонды накопления

###### Фонд потребления

оборотных средств

###### Фонд потребления

###### Фонд на-

копления

использо-

ванный

Фонд накоп-

ления об-

разован-

ный

Фонд материального поощрения

Фонд социального

развития

Схема распределения и использования прибыли торгового предприятия.

Для дивидендов, на которых полностью отражаются колебания прибыли, характерна неустойчивости. Если акции акционерного общества котируются на фондовой бирже, одним из важнейших ограничителей распределения прибыли становиться их курс. Существенные изменения в размерах выплаченных дивидендов немедленно отражаются на курсе (рыночной стоимости) акции. Поэтому акционерные общества стремятся к тому, чтобы дивиденды не слишком отклонялись от уровня, считающегося нормальным, ориентируясь, как правило, на размер процентов, выплачиваемых Сбербанком по денежным вкладам населения.

Направляя значительную долю чистой прибыли на текущие потребности, предприятие снижает темпы экономического роста и, ограничивает возможности будущего потребления. Прибыль направленная на инвестирование (капиталовложения), способствует ускорению экономического роста, тем самым расширяется возможности будущего потребления.

Торговля − это наиболее выгодная отрасль капитальных вложений, так как срок их окупаемости сравнительно невелик, а прибыль на вложенный капитал обеспечивает быструю окупаемость вложений. Применение более квалифицированной рабочей силы, прибыльное размещение капитала, внедрение новых технологий бизнеса зависят от такого фактора, как предпринимательская способность руководства предприятия.

В общем виде прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия. Распределяется на фонды накопления и фонды потребления. Эти фонды различаются по принадлежности к собственникам. На акционерном предприятии фонды потребления находятся в собственности трудового коллектива предприятия, а фонды накопления − в собственности акционеров, учредителей. Поэтому фонды потребления не могут быть отнесены к капиталу предприятия. Различие капитала и фондов состоит в том, что капитал образуется в результате накопления имущества, а фонды накопления − в результате чистой прибыли.

*Нераспределённая прибыль* − принципиально новый показатель, характеризующий экономический рост предприятия на основе собственных средств. В составе нераспределённой прибыли одна часть характеризует величину накопленной прибыли, вторая часть представляет собой свободную прибыль, т.е. прибыль, которая не получила по сути никакого направления.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, не может быль полностью отнесена к собственному капиталу.

Все фонды потребления, даже такие накопления, как вложения в социальную сферу (например, строительство пансионата), к собственному капиталу не относятся. Это не капитал предприятия в целом виде, а по сути то, что предприятие отдало коллективу на улучшение его социальных нужд.

В фондах специального назначения аккумулируется значительная часть прибыли, зарезервированная или направленная на образование источников финансирования затрат на создание нового имущества предприятия производственного назначения и социальной инфраструктуры, а также на нужды социального развития (кроме капитальных вложений), материальное поощрение работников.

Фонды социального назначения чётко разграничивают средства, направленные предприятием на производственное развитие и на потребительские нужды. В этой связи образуются две самостоятельные группы фондов: фонды накопления и фонды потребления.

В аналитическом учёте и бухгалтерской отчётности (форма №5 раздел 2) фонды специального назначения показываются раздельно по двум самостоятельным направлениям прибыли: фонды накопления и фонды потребления. Фонды накопления объединяют ту часть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которая направлена на строительство и приобретение основных фондов, т.е. на создание нового имущества предприятия. При создании этого фонда предприятия ведут раздельный учёт образования и использования фондов накопления, выделив для этих целей два субсчёта «Фонд накопления образованный» и «Фонд накопления использованный».

В составе фондов специального назначения, образуемых предприятием за счёт чистой прибыли, наибольшую долю занимают фонды потребления. Средства фондов потребления предназначены для финансирования расходов на социальные нужды (кроме капитальных вложений в социальную сферу) и материальное стимулирование коллектива предприятия. За счёт средств фондов потребления работникам выплачивается премии, не связанные с производственными результатами, различного вида поощрения, вознаграждения за долголетнюю трудовую деятельность, в связи с юбилейными датами и в иных аналогичных случаях. Социальные и компенсационные выплаты, произведённые предприятием сверх норм, установленных законодательством, также осуществляются за счёт средств фонда потребления. К социальным выплатам относятся: материальная помощь, оплата путёвок для работников и их детей на лечение и отдых, приобретение за счёт предприятия медикаментов и т.п.

К фондам специального назначения относится фонд социальной сферы в качестве финансового обеспечения развития (капитальных вложений) социальной сферы.

Согласно законодательству плата по банковским процентам в пределах ставки Центрального банка РФ, увеличенной на три пункта, относится на издержки обращения, свыше этого − на чистую прибыль. Кроме того, проценты по отдельным видам банковских ссуд, к примеру на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных фондов и нематериальных активов, а также по просроченным и отсроченным ссудам, полностью относятся на прибыль, остающуюся в распоряжении предприятия.

Изъятие в бюджет предусмотренных законодательством экономических санкций производится за счёт оставляемой в распоряжении предприятия прибыли после начисления налога. К ним относятся: штрафы за сокрытие (занижение) прибыли от налогообложения (по решению налоговых органов); пени за несвоевременное перечисление платежей в бюджет; экономические санкции за нарушение государственной дисциплины цен (по решению органов ценообразования и контроля за ценами).

Новым в налоговом законодательстве является следующее положение: каждый день просрочки уплаты налога на прибыль (или внесение меньшей суммы авансовых платежей) рассматривается как форма кредитования предприятия государством (по процентной ставке Центрального банка РФ) с обязательным внесением в бюджет процентов. Штрафы и пени за несвоевременное перечисление налогов в бюджет уплачиваются за счёт чистой прибыли.

По экономическому содержанию фонды − это читая прибыль отчётного года либо прошлых лет, распределённая по фондам для её целевого использования: на приобретение новой техники (счёт 88-3 «Фонд накопления»); мероприятия социальной направленности (счёт 88-4 «Фонд социальной сферы»), материальное поощрение (счёт 88-5 «Фонды потребления») и прочие нужды.

Совет учредителей вправе направлять средства фондов на покрытие убытков, перераспределять средства фондов между ними, направлять часть средств на увеличение уставного капитала и финансирование других мероприятий. В любом случае на основании решения Совета учредителей перераспределение чистой прибыли оформляется протоколом, и после регистрации изменений и дополнений в учредительных документах бухгалтерия предприятия выполняет соответствующие проводки.

Бесфондовый метод чаще используют малые предприятия. Обычно они формируют резервный фонд, отчисления в который могут повлиять на налогооблагаемую прибыль за счёт возможных льгот по налогу на эти отчисления.

Фондовый метод использования прибыли предполагает распределении с учредительными документами по фондам, в которых предусмотрена отчислений. Порядок формирования и расходования средств фондов определяется предприятием самостоятельно и закрепляется в уставе и приказе об учётной политике предприятия.

Использованная литература:

* Борисов Г.П. «Анализ хозяйственной деятельности в торговле».
* Баканов М.И. «Анализ хозяйственной деятельности в торговле».
* Гребнев А.И. «Экономика торгового предприятия».
* Илинзер Д.И. «Анализ хозяйственной деятельности».
* Кудрявцев А.А. «Анализ хозяйственной деятельности».
* Осипова Ю.М. «Основы предпринимательского дела».