Содержание

[Введение 3](#_Toc229151710)

[1. Теоретические аспекты управления финансами на предприятии 6](#_Toc229151711)

[1.2.Финансовые ресурсы предприятия 9](#_Toc229151712)

[1.3. Доходы и расходы предприятия 12](#_Toc229151713)

[1.4. Формирование и распределение прибыли 17](#_Toc229151714)

[1.5. Финансовый план предприятия 24](#_Toc229151715)

[2. Управлению финансами на ООО «Старая компания» 28](#_Toc229151716)

[2.1. Экономическая характеристика предприятия 28](#_Toc229151717)

[2.2. Формирование прибыли 32](#_Toc229151718)

[2.3 Оценка показателей рентабельности торгового предприятия 37](#_Toc229151720)

[Заключение 41](#_Toc229151721)

[Список использованной литературы 42](#_Toc229151722)

# Введение

Переход к рыночным отношениям в экономике России ставит по-новому и расширяет возможности деятельности предприятия, как основного ее звена. В новых условиях существенно поменялись правовые, финансово-экономические и социальные отношения как внутри предприятия, так и во внешней среде. Сложилось многообразие форм собственности, существенно изменились отношения предприятий с государством и другими субъектами рынка. Экономическая свобода, как условие и следствие рыночных отношений, предъявляет более высокие требования к уровню хозяйствования и экономической деятельности предприятия.

Любое предприятие является связующим звеном, между возникающими потребностями людей и возможностями удовлетворения этих потребностей. Создаваясь, оно ставит перед собой задачу производство товаров, выполнение работ и услуг для потребления и имеет свой экономической целью создать более высокий результат своей работы в денежном выражении за определенный период, или получить максимальную прибыль. Хотя производители на практике могут сталкиваться с особыми ситуациями, выдвигающими на первый план решение проблем, не укладывающихся в русло максимизации прибыли, или даже вызывающих противоречия с этой целью: например, резкое снижение цен для выхода на новые рынки или проведение дорогостоящих рекламных компаний для привлечения потребителей, осуществления мер экологического порядка и т.п., подобные шаги носят тактический характер, и, в конечном счете, предназначены для решения главной стратегической задачи - получение возможно большей прибыли.

Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. По прибыли определяются доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль является показателем для определения рентабельности собственных и заемных средств предприятия, основных производственных фондов, авансированного капитала и каждой акции. Характеризуя целесообразность вложений средств в активы данного предприятия и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим измерителем его финансового здоровья.

Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения социальных и материальных проблем предприятия. За счет прибыли выполняются обязательства перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятий. Они характеризуются степень его деловой активности и финансового благополучия.

Чтобы управлять прибылью, нужно знать механизм ее формирования, уметь определить долю каждого фактора ее роста или снижения.

При этом на величину прибыли влияют различные факторы, имеющие как непосредственное отношение к деятельности предприятия: объем производства и его структура, ассортимент выпускаемой продукции, качество и конкурентоспособность продукции, ритмичность производства, уровень применяемых цен, ритмичность отгрузки, своевременное оформление платежных документов, соблюдение договорных условий, применяемые формы расчетов, так и не зависящие от его деятельности: нарушение условий поставки предприятию материально-технических ресурсов, перебои в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции вследствие неплатежеспособности покупателя и т.д.

На основании этих факторов можно выделить два основных показателя, составляющих основу для расчета величины прибыли: себестоимость производства и реализации продукции (работ, услуг) и выручка от реализации произведенной продукции.

В условиях современного состояния экономической нестабильности нашей страны инфляция приводит к тому, что рост прибыли происходит в основном за счет роста цен на товары, т.е. за счет инфляционного наполнения прибыли. Ценовой фактор перестает играть свое решающее значение в образовании прибыли при развитии конкуренции и насыщение рынка товарами, т.к. эти условия ограничивают возможности производителей повышать цены и получать прибыль таким способом. На первое место в этом случае выходит фактор снижения себестоимости, который достигается как за счет повышения эффективности производства, так и за счет целесообразного отнесения ряда расходов на оплату из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Исключение их из себестоимости продукции будет способствовать росту конечных результатов деятельности предприятий, снижению цен, увеличению доходов бюджета, эффективному использованию имеющихся ресурсов, повышению заинтересованности в получении прибыли.

Таким образом, актуальной становится проблема создания таких условий собственной работы предприятия и разработка производителями соответствующей этим условиям финансово-хозяйственной политики, которые способствовали бы достижению поставленной цели увеличения прибыли и ее оптимизации. Очевидно, что решение этой проблемы должно проходить во взаимосвязи с совершенствованием налоговой политики, развитием предпринимательства и рыночных отношений, чтобы прибыль могла выполнять присущие ей функции стимулирования экономики, создания соответствующей ресурсной базы для ее поддержания и оздоровления.

Целью работы является - изучение и расчет затрат, прибыли предприятия ее формирования и распределения, а также возможности совершенствования этих расчетов, влияние ценовых и неценовых факторов на максимизацию прибыли.

Для достижения поставленной цели потребовалось решение ряда задач:

1) изучить содержание и состав понятий, характеризующих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

2) исследовать возможности расчетов себестоимости реализованной продукции, выручки и прибыли предприятия;

3) определить факторы, влияющие на изменение изучаемых показателей;

4) проанализировать взаимосвязь финансовых результатов в целях совершенствования их расчетов и оптимизации основной деятельности предприятия.

Работа состоит из двух глав и заключения. В конце приводится список использованной литературы.

В первой главе дается содержание понятия затрат предприятия и форм их классификации, рассматривается формирование выручки от реализации продукции (работ, услуг) выделяются способы учета выручки, раскрывается понятие прибыли и выделяются ее основные функции.

Во второй главе, на примере конкретного предприятия произведен расчет величины прибыли от реализации, балансовой, налогооблагаемой и чистой прибыли.

В заключении подводятся итоги работы, анализируются результаты решения поставленных задач.

В процессе подготовке работы использовались материалы бухгалтерской отчётности и различные методические источники, такие как специальные литературно-справочные источники: финансовые справочники, учебники, Положения и инструкции Минфина, и так далее.

### Теоретические аспекты управления финансами на предприятии

1.1. Содержание и основные задачи управления финансами предприятия

Управление финансами (финансирование) - деятельность по эффективному привлечению и использованию денежных средств.

То есть, управление финансами направлено на получение денежных средств извне, и в дальнейшем на распоряжение ими с целью достижения наилучшего результата (уровня получаемой прибыли).

Основная цель любого предприятия заключается в получении как можно большей прибыли. Для этого необходимо, чтобы выручка от реализации собственной продукции превышала затраты на ее производство. Но, для того, чтобы начать что-либо производить и реализовывать, необходим начальный капитал. Его можно получить из какого-нибудь внешнего источника в форме займа. Этот процесс отражает механизм заимствования, то есть получения и использования заемных средств для финансирования. Но деятельность предприятия, взявшего заем, будет эффективной, с финансовой точки зрения, только тогда, когда прибыль от заемных средств превышает процент, выплачиваемый по этому займу. В поисках различных источников финансирования управляющий должен найти такое их сочетание, которое будет иметь наименьшую цену (процент за заем).

Вторым важнейшим моментом в управлении финансами является принятие решений о способах расходования денежных средств. С этой целью предприятие составляет финансовый план, который должен обеспечивать эффективное вложение денежных средств для роста и процветания компании, а также достижение наилучшего соотношения между "притоком" и "оттоком" денежных средств. Обычно это называется "планированием финансовых потоков".

Основным источником денежных средств является доход компании, т.е. то, что компания получает от своей деятельности: продажи продукции, сдачи в аренду имущества, получения процентов от инвестиций в другие компании и виды деятельности, и т.п. Также источниками доходов могут являться: поставщики сырья, материалов, которые могут предоставить "косвенный" кредит компании в виде возможности отсрочить платежи; кредиты банков и других кредитных организаций; продажа собственных акций или облигаций. За привлечение средств из этих источников компания платит определенную цену, которая называется стоимостью капитала. Она выражается в средней процентной ставке, которую компания выплачивает собственнику средств. Процентная ставка зависит от того, насколько надежна данная компания, иными словами, насколько велика степень риска. Последняя зависит от качества предприятия и времени погашения кредита. Чем стабильнее положение предприятия, тем меньший процент оно будет платить за заемные средства. Соответственно, чем больше времени потребуется для возврата займа, тем выше будет процентная ставка.

Выбирая источник финансирования из огромного множества возможностей, фирма решает такие вопросы, как: использовать ли ей внутренние или внешние источники финансирования, краткосрочные или долгосрочные схемы финансирования, заемный или акционерный капитал.

При внутреннем финансировании предприятие "вкладывает" в свое собственное производство нераспределенную прибыль, то есть те средства, которые у него остались после покрытия всех расходов и выплаты налогов. Но, в некоторых случаях, это не является выгодным, так как фирма может получить больше выгод, если вложит эту нераспределенную прибыль в другие "внешние" операции.

В зависимости от того, за какое время предприятие рассчитывает осуществить свой проект, оно решает, каким будет финансирование - краткосрочным или долгосрочным. Это решение принимается на основе "принципа соответствия". Он заключается в том, что время, на которое берется заем, должно совпадать со временем, когда заемные средства будут расходоваться. Заемный капитал обходится дешевле, чем акционерный - так как процентные выплаты по займу могут выплачиваться из всей суммы дохода, которая подлежит налогообложению, а дивиденды акционерам выплачиваются из дохода, который остается после уплаты налогов. Обязательства кредиторам выплачиваются первыми, а потом уже производятся выплаты акционерам. Однако, недостатком привлечения заемного капитала является более высокая степень связанного с этим риска.

Для обеспечения своего роста компания должна осуществлять капитальные вложения. Под ними понимаются средства, которые предприятие затрачивает на приобретение чего-либо, необходимого для ее деятельности, и имеющего самостоятельную ценность. Процесс оценки и выбора варианта предполагаемых инвестиций, которые могут дать наибольшую отдачу, называется планированием капитальных вложений. Цель этого планирования заключается в обосновании ответа на вопрос: каково будет соотношение суммы данного капиталовложения с суммой, которую это капиталовложение принесет. Если затраты предприятия будут меньше, чем ожидаемая прибыль, то такое капиталовложение имеет смысл предпринять.

Очень важным в процессе управления финансами предприятий является определение такой потребности в оборотных средствах, которая обеспечивала бы минимально необходимые размеры производственных запасов, незавершенного производства, остатков готовой продукции для выполнения производственной программы. При отсутствии собственных оборотных средств для текущего инвестирования необходимо определить потребность в заемных средствах. Нехватка оборотных средств у отдельных предприятий возникает именно потому, что поступления и использования средств не совпадают во времени и осуществляются в разных объемах. Вследствие этого в одних предприятий на определенный момент появляются временно свободные средства, а в других - возникает временная потребность в них. Эта противоречивость процесса воспроизводства решается коммерческими банками через кредитование предприятий. В ходе временного дефицита собственных оборотных средств предприятие обращается в банк с целью получения кредитов. Управление финансами исключает также сферу финансового обеспечения капитальных вложений на техническое переоснащение, реконструкцию и расширение предприятий. В этом случае финансисты должны точно определить: собственные источники финансирования капитальных вложений, прежде амортизационные отчисления и чистая прибыль; привлеченные средства, которые могут поступить от эмиссии ценных бумаг; возможности получения долгосрочных кредитов.

Непосредственным задачам управления финансами предприятий является обеспечение формирования и правильного распределения выручки от реализации продукции для восстановление оборотных средств, формирование амортизационного фонда, валового и чистого дохода. Каждое предприятие стремится обеспечить ликвидность оборотных активов для своевременного погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

Поэтому своевременное и полное поступление выручки от реализации продукции постоянно контролируется финансовыми менеджерами. Первоочередной задачей является также своевременное выполнение финансовых обязательств перед бюджетом, государственными целевыми фондами, банками, страховыми компаниями и другими субъектами хозяйствования.

Действующим законодательством и нормативными актами установлены конкретные сроки платежей по каждому виду налогов и других обязательных взносов. Несвоевременное и неполное перечисление таких платежей в бюджет вызывает применения финансовых санкций к предприятиям-неплательщикам. Эти санкции могут стать причиной значительных внереализационных расходов, чего ни в коем случае не должен допускать финансовый менеджер.

Управление финансами предприятий включает также сферу формирования, распределения и использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Распределение прибыли является одной из форм реализации экономических интересов участников процесса воспроизводства. Так, в результате финансово-хозяйственной деятельности предприятий государство получает свою долю в виде налогов, предприятие в виде чистой прибыли, а работники - от распределения и использования части прибыли. От регулирования распределения чистого дохода зависит мотивация развития производства, возможность дальнейшего увеличения прибыли.

Следовательно, цели управление финансами предприятия взаимосвязаны между собой, к ним относятся:

-максимизация рентабельности;

-достижение конкурентоспособного уровня прибыли, рост доходов собственника, менеджеров, персонала фирмы и усиление мотивации их труда;

-оптимизация затрат;

-повышение уровня управления капиталом, оптимизация потоков денежных средств;

-упрочение завоеванных позиций в конкурентной борьбе;

-финансовое обеспечение конкурентного преимущества на рынках, обеспечение "прорывов" в необходимых направлениях деятельности и др.

В свою очередь, цели подразделяются на задачи, к ним относятся:

-нахождение оптимума в сочетании кратко- и долгосрочных задач развития предприятия;

-ограниченное вхождение в экономическую стратегию фирмы;

-маркетинговой, ценовой, инвестиционной, кадровой, технической, технологической и экологической стратегии фирмы;

-нахождение форм и методов достижения максимальных финансовых результатов деятельности фирмы и др.

## 1.2.Финансовые ресурсы предприятия

Финансовые ресурсы хозяйствующего субъекта представляют собой денежные средства, имеющиеся в его распоряжении. Финансовые ресурсы направляются на развитие производства (производственно-торгового процесса), содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, а также могут оставаться в резерве. Финансовые ресурсы, используемые на развитие производственно-торгового процесса (покупка сырья, товаров и других предметов труда, орудий труда, рабочей силы, прочих элементов производства), представляют собой капитал в его денежной форме. Таким образом, капитал - это часть финансовых ресурсов.

Капитал - это стоимость, приносящая прибавочную стоимость. Только вложение капитала в хозяйственную деятельность, его инвестирование создают прибыль. Всеобщая формула капитала

Д - Т - Д\*,

где Д - денежные средства, авансированные инвестором;

Т - товар (купленные средства производства, рабочая сила и другие элементы производства);

Д\* - денежные средства, полученные инвестором от продажи продукции и включающие в себя реализованный прибавочный продукт (прибавочную стоимость);

Д\*- Д - прибавочный продукт (доход инвестора);

Д\*- Т - выручка от продажи продукции;

Д - Т - затраты инвестора на покупку товара.

В приведенной выше операции Д - Т - Д\* денежные средства (Д), вкладываемые в производственно-торговый процесс, не затрачиваются окончательно, а лишь авансируются, и после завершения кругооборота они возвращаются вкладчику (инвестору) с дополнительным доходом (Д\*). Капитал должен постоянно совершать кругооборот, чем больше за год будет совершено оборотов капитала, тем больше у инвестора будет годовая прибыль.

В структуру капитала входят денежные средства, вложенные в основные фонды, нематериальные активы, оборотные фонды, фонды обращения.

Основные фонды представляют собой средства труда (здание, оборудование, транспорт и т.д.), которые многократно используют в хозяйственном процессе, не изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Денежные средства, авансированные на приобретение основных фондов, называются основными средствами (основной капитал). Следует отметить, что вложения денежных средств в фонды осуществляются авансом, поэтому понятие вложенных средств адекватно понятию авансированных средств.

Нематериальные активы представляют собой вложение денежных средств предприятия (его затраты) в нематериальные объекты, используемые в течение долгосрочного периода в хозяйственной деятельности и приносящие доход. Таким образом, нематериальные активы - это стоимость объектов промышленной и интеллектуальной собственности и иных имущественных прав. К нематериальным активам относятся права пользования земельными участками, природными ресурсами, патенты, лицензии, ноу-хау, программное обеспечение, авторские права, монопольные права и привилегии (включая права на изобретения, патент, лицензию на определенные виды деятельности, промышленные образцы, модели, использование художественно-конструкторских решений), организационные расходы (включая плату за государственную регистрацию предприятия, брокерское место и т.п.), торговые марки, товарные и фирменные знаки, цена фирмы. Нематериальные активы по характеру применения похожи на основные средства. Они используются длительное время, приносят прибыль и с течением времени большая их часть теряет свою стоимость. Особенностью нематериальных активов является отсутствие материально-вещественной структуры, сложность определения стоимости, неясность при установлении прибыли от их применения.

Оборотные фонды по вещественному содержанию представляют собой запасы сырья, полуфабрикатов, топлива, тару, расходы будущих периодов, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы. К малоценным и быстроизнашивающимся предметам, независимо от срока службы и стоимости, относятся также орудия лова, бензомоторные пилы, сучкорезки, сплавной тросс, сезонные дороги, усы и временные ветки лесовозных дорог, временные здания в лесу, спецодежда и спецобувь, постельные принадлежности, спецоснастка. Оборотные производственные фонды принимают однократное участие в производственно-торговом процессе. изменяя при этом свою вещественно-натуральную форму. Их стоимость полностью переносится на вновь произведенный продукт. Основное назначение оборотных фондов заключается в обеспечении непрерывности и ритмичности производства.

Фонды обращения связаны с обслуживанием процесса обращения товаров. Они включают произведенную, но нереализованную продукцию, запасы товаров, денежные средства в кассе и в расчетах и др. По характеру участия в производственно-торговом процессе оборотные средства и фонды обращения тесно взаимосвязаны и постоянно переходят из сферы производства в сферу обращения и наоборот, т.е. из одних фондов переходят в другие. Поэтому они учитываются как единые оборотные средства. Денежные средства, вложенные в оборотные производственные фонды и фонды обращения, представляют собой оборотные средства (оборотный капитал).

Кругооборот оборотных средств происходит по схеме

Д - Т... П... Т1 - Д1,

где Д - денежные средства, авансируемые хозяйствующим субъектом;

Т - средства производства;

П - производство;

Т1 - готовая продукция;

Д1 - денежные средства, полученные от продажи продукции и включающие в себя реализованный прибавочный продукт.

Точки (...) означают, что обращение средств прервано, но процесс их кругооборота продолжается в сфере производства.

Уставный капитал представляет собой сумму вкладов учредителей хозяйствующего субъекта для обеспечения его жизнедеятельности. Величина уставного капитала соответствует сумме, зафиксированной в учредительных документах, и является неизменной. Увеличение или уменьшение уставного капитала может производиться в установленном порядке (например, по решению общего собрания) только после перерегистрации хозяйствующего субъекта. В качестве вкладов в уставный капитал могут быть внесены: здания, сооружения, оборудование, другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, зданиями, сооружениями, оборудованием, иные имущественные права (в том числе на интеллектуальную собственность: ноу-хау, право на использование изобретений и т.д.), денежные средства в рублях и валюте. Стоимость вкладов оценивается в рублях совместным решением участников хозяйствующих субъектов и составляет их доли в уставном капитале.

В финансовой деятельности хозяйствующего субъекта различаются активы и пассивы. Активы хозяйствующего субъекта - это совокупность имущественных прав, принадлежащих ему. В состав активов хозяйствующего субъекта входят основные средства, нематериальные активы, оборотные средства. Активы за вычетом долгов (расчеты с кредиторами, заемные средства доходы будущих периодов) представляют чистые активы. Пассивы хозяйствующего субъекта - это совокупность его долгов и обязательств, состоящих из заемных и привлеченных средств, включая кредиторскую задолженность. К пассивам не относятся дотации, субвенции, собственные средства и другие источники.

Субвенция - вид денежного пособия со стороны государства из внебюджетных фондов. Субвенция в отличие от дотации предоставляется на финансирование определенного мероприятия и подлежит возврату в случае нарушения ее целевого использования.

## 1.3. Доходы и расходы предприятия

Выручка представляет собой совокупность денежных поступлений за определенный период от результатов деятельности предприятия, и является основным источником формирования его собственных финансовых ресурсов. При этом деятельность предприятия можно характеризовать по нескольким направлениям:

1. выручка от основной деятельности, поступающая от реализации продукции (выполненных работ, оказанных услуг);
2. выручка от инвестиционной деятельности, выраженная в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов, реализации ценных бумаг;
3. выручка от финансовой деятельности, включающая результат размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятия.

Как принято в странах с рыночной системой хозяйствования, общая выручка складывается из выручки по этим трем направлениям. Однако основное значение в ней отдается выручке от основной деятельности, определяющей весь смысл существования предприятия. Остановлюсь на этом типе выручки подробнее.

Законодательно закреплены два метода отражения выручки от реализации продукции:

* по отгрузке товаров (выполнению работ, оказанию услуг) и предъявлению контрагенту расчетных документов. Данный метод называется методом начисления.
* по мере оплаты, т.е. по фактическому поступлению средств на денежные счета предприятия. Это кассовый метод отражения выручки.

В нашей стране целесообразнее применять кассовый метод, т.к. в данном случае для расчета предприятия с бюджетом и внебюджетными фондами имеется реальная денежная база, полученная в момент поступления денежных средств на расчетный счет предприятия от плательщиков.

Метод начисления широко применяется в развитых рыночных странах, т.к. налаженные фондовые и денежные рынки страхуют товаропроизводителей от неплатежей и минимизирует их финансовых риски.

Затраты предприятия на производство и реализацию продукции законодательно проводятся только в режиме начисления.

Таким образом, поскольку затраты и выручка предприятия считаются по разным методикам, возникает несоответствие расходов и поступления денежных средств во времени. Например, продукция может быть произведена, а денежные средства за нее еще не поступили, или, наоборот, в случае авансовых расчетов и поступлении денег в форме предоплаты за отгруженную продукцию, сама продукция может быть не только не отгружена, но и даже не произведена. Это создает определенные проблемы при анализе основных финансовых показателей деятельности предприятия.

Предприятие в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, производство и реализацию продукции, социальное развитие своих коллективов и др. Их характер, состав и структура зависят от многих факторов: организационно-правовой формы хозяйствования, отраслевой принадлежности, места, занимаемого хозяйствующим субъектом на рынке товаров и капитала, инвестиционной, финансовой и учетной политики, а также установленными законодательно правилами и принципами поведения хозяйствующих субъектов в налоговой, кредитной, страховой и фондовой сферах. В связи с этим нельзя однозначно разделить весь сложный комплекс совершаемых предприятием затрат на какие-то определенные группы. Поэтому принято классифицировать затраты по различным направлениям. Остановлюсь подробнее на этих классификациях.

Исходя из экономического содержания затраты можно разделить на три группы:

1. затраты, связанные с извлечением прибыли;
2. затраты не связанные с извлечением прибыли;
3. принудительные затраты.

В первую группу затрат данной классификации включаются затраты на обслуживание производственного процесса, затраты на реализацию продукции, производство работ, оказание услуг, инвестиции. Состав этих затрат можно разделить на следующие категории:

* материальные затраты, включающие затраты на сырье и материалы, полуфабрикаты и комплектующие изделия, топливо и энергию всех видов, упаковку и упаковочные материалы, запасные части, МБП, производственные услуги сторонних организаций;
* затраты на оплату труда, представляющие денежные и натуральные выплаты работникам предприятия для нормального воспроизводства рабочей силы;
* затраты накладного характера, состоящие из затрат на администрацию и управление, арендной платы, амортизации нематериальных активов, затрат вспомогательного производства и т.д.;
* инвестиции, представляющие капитальные вложения как в целях расширения объемов собственного производства и его технического обновления, использования нематериальных активов, создания различных денежных фондов и резервов, направленных на развитие предприятия, так и для извлечения дохода на финансовых и фондовых рынках.

К затратам, не связанным с извлечением прибыли относят затраты потребительского характера, спонсорство, затраты на благотворительные и гуманитарные цели. Это поощрительные выплаты работникам предприятия, отчисления в негосударственные страховые и пенсионные фонды, на развитие социально-культурной сферы и политику. Данные затраты используются в рекламных целях предприятия, формируют его имидж и репутацию для привлечения покупателей, инвесторов и рабочей силы.

Принудительные затраты состоят из налогов и налоговых платежей, отчислений в государственные внебюджетные фонды, расходов по обязательному страхованию, созданию резервов, штрафных санкций. Сюда также можно отнести платежи финансовой, банковской системам.

Исходя из целевого назначения комплекс затрат предприятия также можно разделить на самостоятельные группы:

1. затраты на формирование и воспроизводство производственных фондов;
2. затраты на социально-культурные мероприятия;
3. операционные затраты;
4. затраты на производство и реализацию продукции.

Затраты на формирование и воспроизводство производственных фондов обеспечивают непрерывность производства и создают условия для реализации продукции. Это затраты на создание, реконструкцию расширение и восстановление основных фондов производственного назначения.

Предприятия осуществляют также затраты на социально-культурные мероприятия, направленные на повышение квалификации работников, подготовку кадров, улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий работников. Сюда относятся также затраты на создание и реконструкцию основных фондов непроизводственного назначения, содержания клубов, детских садов, лагерей отдыха, функционирование медицинских учреждений.

Операционные затраты – это затраты особого назначения: проведение научно-исследовательских работ, изобретательство и рационализаторство, переоценку основных фондов и др. Особенность этой группы затрат в том, что они носят долговременный характер, окупаются на протяжении длительного периода и предназначены для повышения качества и эффективности производства.

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) занимают наибольший удельный вес во всех расходах предприятия. От формирования этой группы затрат зависит величина получаемой предприятием прибыли. Далее на этой группе я остановлюсь подробнее.

Поскольку одной из важнейших задач предприятия является получение дохода от выполняемой им деятельности, все произведенные в результате этой деятельности затраты должны покрываться за счет финансовых ресурсов – денежных средств, имеющихся в распоряжении предприятия и предназначенных для осуществления текущих затрат по расширенному воспроизводству, для выполнения финансовых обязательств и экономического стимулирования рабочих, направленных также на содержание и развитие объектов непроизводственной сферы, потребление, накопление, в специальные резервные фонды и др. Финансовые ресурсы предприятия образуются за счет собственных и приравненных к ним средств, средств, мобилизируемых на финансовом рынке и средств, поступающих в порядке перераспределения. При этом каждая группа затрат может погашаться из различных источников финансовых ресурсов.

В частности, если рассмотреть группы затрат по целевому назначению, то затраты на формирование и воспроизводство производственных фондов осуществляются за счет собственных средств предприятия, кредита банков, бюджетных ассигнований; затраты на социально-культурные мероприятия погашаются за счет прибыли, бюджетных и целевых поступлений, средств профсоюзных органов и др.; источниками финансирования операционных затрат являются прибыль предприятия, бюджетные ассигнования, средства получаемые от заказчиков на научно-исследовательские работы, выполняемые по договорам; затраты на производство и реализацию продукции возмещаются после завершения кругооборота средств и покрываются за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Если взять во внимание собственные источники финансирования, то осуществляемые за счет них затраты можно разделить на следующие группы:

1. включаемые в себестоимость продукции по элементам (материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты);
2. смешанные затраты – затраты, часть которых, соответствующая с установленными нормами налогообложения, может включаться в себестоимость, а часть, идущая сверх норм покрывается за счет чистой прибыли (процент за кредит; командировочные расходы; представительские расходы; расходы на рекламу; образование страховых фондов)
3. относимые на финансовые результаты (затраты по аннулированным производственным заказам; затраты на производство, не давшее продукции; убытки от операций с тарой; судебные издержки и арбитражные расходы; присужденные или признанные штрафы, пени, неустойки и др. виды санкций; расходы по возмещению причиненных убытков; суммы сомнительных долгов; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности давно истек, и других долгов, нереальных для взыскания; убытки по операциям прошлых лет, выявленных в текущем году; некомпенсируемые потери от стихийных бедствий, включая затраты, связанные с предотвращением или ликвидаций последствий стихийных бедствий; некомпенсируемые убытки в результате пожаров, аварий и др. чрезвычайных ситуаций; ряд налогов (на имущество, рекламу и др.);
4. осуществляемые за счет чистой прибыли (оплата смешанных затрат сверх установленных норм; оплата процентов по долгосрочным ссудам; затраты по содержанию культурно-бытовых объектов, по благоустройству города; расходы, связанные с содержанием и оказанием бесплатных услуг учебным заведениям; материальная помощь, подарки, надбавки к пенсиям, дополнительные отпуска и т.п.; доходы по ценным бумагам предприятия; ряд местных налогов; образование различных фондов предприятий).

Если рассматривать производственные затраты, то их можно группировать следующими способами:

* по экономической роли в процессе производства: основные (затраты, непосредственно связанные с технологическим процессом производства) и накладные (общепроизводственные и общехозяйственные расходы);
* по составу (однородности): одноэлементные (состоящие из одного элемента, - заработная плата, амортизация и др.) и комплексные (состоящие из нескольких элементов, - цеховые и общезаводские расходы);
* по способу включения в себестоимость: прямые (связанные с производством определенного вида продукции и непосредственно относящиеся на его себестоимость) и косвенные (не относящиеся непосредственно на себестоимость и распределяющиеся условно: общехозяйственные, общепроизводственные расходы);
* по отношению к объему производства: переменные (затраты, размер которых изменяется пропорционально изменению объема производства продукции, - сырье и основные материалы, заработная плата производственных рабочих и др.) и условно-постоянные (размер этих затрат почти не зависит от изменения объема производства продукции; к ним относятся общепроизводственные и общехозяйственные расходы и др.);
* по периодичности возникновения: текущие (затраты, имеющие частую периодичность, например расход сырья и материалов) и единовременные (или однократные – затраты, на подготовку и освоение выпуска новых видов продукции, затраты, связанные с пуском новых производств, и др.);
* по участию в процессе производства: производственные (затраты, связанные с изготовление товарной продукции и образующие ее производственную себестоимость) и коммерческие (внепроизводственные затраты, связанные с реализацией продукции покупателям);
* по эффективности: производительные (затраты на производство продукции установленного качества при рациональной технологии и организации производства) и непроизводительные (затраты, являющиеся следствием недостатков технологии и организации производства – потери от простоев, брак продукции, оплата сверхурочных работ и др.). Производительные затраты планируются в отличие от непланируемых непроизводительных расходов.
* по степени ограниченности: нормируемые (по которым устанавливается лимит ограничения) и ненормируемые (затраты размер которых неограничен).

Результаты денежного выражения затрат отражаются смете затрат, представляющий собой внутренний документ предприятия, позволяющий не только контролировать общий уровень затрат и их динамику, но и сопоставлять их величину по структурным подразделениям и филиалам. Смета затрат позволяет определить уровень самоокупаемости по предприятию в целом и его отдельным подразделениям.

При разработке сметы затрат определяется себестоимость единицы продукции, создается база для расчета оптовых цен, устанавливается возможность снижения затрат на производство и реализацию продукции за счет внедрения новых технологий, рационализации товародвижения, закладывается основа для получения прибыли. Сметы используются также для определения потребностей предприятия в оборотных средствах, объемов реализации продукции и размеров возможной прибыли. В частности предприятием могут быть разработаны смета продаж, смета производства, смета прямых материальных затрат, смета расходов на оплату труда, смета накладных расходов, смета себестоимости реализованной продукции, смета текущих (периодических) расходов, смета прибылей и убытков, смета капитальных затрат, смета движения денежных средств.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что затраты, осуществляемые предприятием в процессе своей деятельности, неоднородны по своему характеру, составу, структуре, назначению и размеру денежного выражения. В соответствии с этим каждый из видов затрат имеет свои источники погашения и по-своему оказывает влияние на результаты хозяйственной деятельности предприятия.

## 1.4. Формирование и распределение прибыли

Прибыль является итоговым показателем деятельности предприятия. Она характеризует не что иное, как эффект, получаемый в результате производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль – это превышение дохода над расходами. Обратное положение называется убытком. С экономической точки зрения прибыль - это разность между денежными поступлениями и денежными выплатами. С хозяйственной точки зрения – разность между имущественным состоянием предприятия на начало и конец отчетного периода [8].

Различают несколько прибылей: прибыль от реализации, балансовая и чистая прибыль.

Прибыль от реализации – это разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности торговой фирмы.

Балансовая прибыль – сумма прибыли предприятия от реализации продукции и доходов от других видов деятельности. Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета.

Чистая прибыль представляет собой разницу между балансовой прибылью и суммами отчислений и платежей в бюджеты разных уровней.

Внереализационная (дополнительная) деятельность также имеет доходы и затраты, что в конечном итоге образует результат нетто или чистую прибыль предприятия.

Размеры прибыли и возможности ее роста находятся в сложной зависимости от ряда факторов, важнейшие из которых следующие:

* объем реализации;
* структура товарооборота;
* величина других доходов и расходов, входящих в состав прибыли (проценты, полученные и уплаченные, доходы от участия в других организациях, прочие операционные и внереализационные доходы и расходы);
* уровень налогообложения прибыли.

Факторы, влияющие на прибыль можно разделить на внешние и внутренние.

К внешним факторам относятся:

* политическая стабильность;
* состояние экономики;
* демографическая ситуация;
* конъюнктура рынка, в том числе рынка потребительских товаров;
* темпы инфляции;
* ставка процента за кредит.

К внутренним факторам относятся:

* объем валового дохода;
* производительность труда работников;
* скорость оборачиваемости товаров;
* наличие собственных оборотных средств;
* эффективность использования основных фондов.

Это факторы, влияющие на величину прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, которую еще называют чистой прибылью.

Чистая прибыль может быть направлена на уплату местных налогов и сборов, образование резервных фондов, осуществляются отчисления на благотворительные цели, уплачиваются проценты по ссудам банков, полученных на восполнение недостатков оборотных средств, на приобретение основных средств, нематериальных активов и других активов, а также процентов по средствам, взятым взаймы у других организаций. Из чистой прибыли уплачиваются также штрафы и расходы по возмещению ущерба, подлежащим в соответствии с действующим законодательством внесению в бюджеты разных уровней.

Изначально различают бухгалтерскую и экономическую прибыль. Бухгалтерская (балансовая) прибыль определяется как разность между валовым доходом и бухгалтерскими издержками. Бухгалтерские издержки – это издержки, принимающие форму прямых платежей. Иначе их называют явными издержками.

Для оценки целесообразности осуществления той или иной предпринимательской деятельности, следует учитывать не только явные, но и неявные (имплицитные) издержки предприятия. Иногда их определяют как скрытые или вмененные издержки. Неявные издержки представляют собой издержки, не носящие денежный характер, то есть альтернативные издержки использования любых ресурсов (материальных, трудовых, денежных), принадлежащих владельцам предприятия или предприятию как юридическому лицу. Неявные издержки возникают вследствие утраченных возможностей осуществить иное альтернативное решение.

Сумма явных и имплицитных издержек составляет содержание совокупных (или экономических) издержек, и, соответственно, экономическая прибыль определяется как валовой доход за минусом совокупных издержек. Следовательно, «экономическая прибыль характеризует предпринимательский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов торгового предприятия (предпринимателя) и способности его к самофинансированию (саморазвитию)». [11] Таким образом, бухгалтерская прибыль отличается от экономической на величину имплицитных издержек.

В зависимости от условий формирования прибыли различают и другие ее виды (рисунок 1).

- экономическая прибыль

Объем издержек обращения

- бухгалтерская прибыль

* максимально

Значение итогового результата

возможная прибыль

* нормативная
* минимально допустимая
* недополученная
* убыток
* прибыль от основной

## Вид деятельности

(торговой) деятельности

* прибыль от инвестиционной

деятельности

* прибыль от финансовой деятельности

Регулярность формирования

* нормированная
* чрезмерная
* сезонная

Рисунок 1. Основные виды прибыли в зависимости от условий ее

формирования

Показатели прибыли отражают прибыль как экономическую категорию и имеют взаимосвязанные количественную и качественную стороны. Соответственно разнообразию видов прибыли в анализе используется большое количество показателей. Наиболее распространенная система показателей, это система показателей определяемая бухгалтерской отчетностью (рисунок 2).

Валовая прибыль

(-) коммерческие и управленческие расходы

Прибыль от продаж

(±) операционные и внереализационные

доходы и расходы

Прибыль до налогообложения

(-) налог на прибыль и обязательные

платежи

Прибыль от обычной деятельности

(±) чрезвычайные доходы и расходы

Чистая прибыль

Рисунок 2. Система показателей, определяемая бухгалтерской отчетностью (Отчет о прибылях и убытках).

Таким образом, прибыль является финансовым результатом деятельности торгового предприятия, полученным в результате взаимодействия показателей: валового дохода, издержек обращения, внереализационных доходов и расходов.

С учетом последовательности торгово-хозяйственной деятельности, особенностей формирования доходов и затрат процесс образования прибыли торгового предприятия может быть представлен следующим образом (рисунок 3).

Валовой доход от реализации товаров

.

Издержки обращения

Прибыль от реализации товаров

Б. 4.

Б. 4. Б.1. – Б.2. – Б.3.

Сальдо внереализационных и прочих операционных доходов и расходов.

Б. 5.

Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности (валовая прибыль)

Б. 6. Б.4. ± Б.5.

Корректировка валовой прибыли (+;-)

Б. 7.

Расчетная величина, используемая только для расчета налога на прибыль

Налогооблагаемая прибыль

Б. 8. Б.6. ± Б.7.

Налог на прибыль

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль)

Б. 10. Б.6. – Б.9.

Рисунок 3. Схема формирования прибыли торгового предприятия.

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения и направлений деятельности организации подразделяются на:

а) доходы от обычных видов деятельности;

б) операционные доходы;

в) внереализационные доходы.

Доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, считаются прочими поступлениями. К прочим поступления относятся также чрезвычайные доходы.

В состав внереализационных и прочих операционных доходов включаются: доходы от сдачи имущества в аренду; присужденные и признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причиненных убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; другие доходы от операций, непосредственно не связанных с реализацией товаров (работ, услуг); положительные курсовые разницы по валютным счетам и пр.

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления и направления деятельности организаций подразделяют на:

а) расходы по обычным видам деятельности;

б) операционные расходы;

в) внереализационные расходы.

Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, считаются прочими расходами. К прочим расходам относятся также чрезвычайные расходы.

В состав внереализационных и прочих операционных расходов включаются: затраты по аннулированным торгово-хозяйственным сделкам; убытки по операциям с тарой; судебные издержки и арбитражные расходы; присужденные или признанные штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение хозяйственных договоров, а также расходы по возмещению причиненных убытков; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, нереальных для взыскания, и др.

Одним из самых значительных видов внереализационных расходов предприятий являются расходы по оплате некоторых налогов и сборов, уплачиваемых в соответствии с установленным законодательством порядком за счет финансовых результатов (налог на рекламу, налог на имущество предприятий, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений, сбор на содержание правоохранительных органов), а также по операциям, связанным с получением внереализационных доходов.

Налогооблагаемая прибыль представляет собой расчетный показатель. Она определяется путем корректировки валовой прибыли предприятия как в сторону ее увеличения, так и в сторону уменьшения в соответствии с положениями действующего законодательства.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль), может быть вычислена по формуле:

ЧП = ВП – НП, (1)

где ЧП – чистая прибыль предприятия, руб.;

ВП – валовая прибыль, руб.;

НП – налог на прибыль, руб.;

Основные направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определяются его учредительными документами или решением учредителей, в которых должно быть указано, какие фонды и в каких размерах создаются на предприятии за счет чистой прибыли и на какие цели они направляются.

Принципиальная схема распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, представлена на рисунке 4.

##### Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия

Фонд потребления

Фонд социальной сферы

Фонд накопления

Резервный фонд

Рисунок 4. Принципиальная схема использования прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, зависит от суммы налога на прибыль, а чистая прибыль – от суммы затрат, относимых на прибыль.

Основными взаимовлияющими факторами являются:

* объем продажи товаров;
* розничные цены на реализованные товары;
* издержки обращения;
* оборачиваемость и состав оборотных средств (оборотного капитала);
* фондовооруженность работников;
* налогоемкость предприятий;
* численность работников.

Для выявления степени воздействия того или иного взаимовлияющего фактора на величину прибыли можно применять метод комплексного анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности. При этом в совокупность взаимовлияющих факторов включаются показатели, характеризующие ресурсы, затраты и конечные результаты.

Затраты возникают в ходе целенаправленного потребления ресурсов, то есть ресурсы трансформируются через затраты в конечные результаты хозяйственной деятельности.

При использовании метода комплексного анализа, исходя из того, что рост значения любого взаимовлияющего фактора, должен вызвать адекватный рост другого.

Развитие торгового предприятия возможно при следующих необходимых условиях:

П > Т > И > Ф >Р, где

П – темп роста прибыли,

Т – темп роста товарооборота,

И – темп роста издержек обращения,

Ф – темп роста фондовооруженности работников,

Р – темп роста численности работников.

Коэффициенты роста того или иного показателя исчисляются путем их последовательного соотношения. Интенсивное развитие торгового предприятия может характеризоваться не только ростом товарооборота и прибыли, но и повышением производительности труда торговых работников, увеличением капитала.

Снижение издержек обращения в розничной торговле зависит от сокращения затрат на оплату труда и связанных с ним отчислений на социальные нужды. Предполагается, что отдача от увеличения затрат на оплату труда должна расти быстрее, чем размер его оплаты.

Величина прибыли в торговле зависит от объемов спроса на товары и их предложением. Трудности, возникающие при продаже товаров в виде снижения спроса на них, могут привести к уменьшению как валового дохода от реализации товаров, так и валовой прибыли. Результатом соотношения спроса и предложения на рынке выступают розничные цены.

## 

## 1.5. Финансовый план предприятия

Цель разработки финансового плана - определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования финансовых показателей предприятия. Важным моментом финансового плана является его стратегия, т.е. определение центров доходов (прибыли) и центров расходов хозяйствующего субъекта. Центр дохода хозяйствующего субъекта - это его подразделение, которое приносит ему максимальную прибыль. Центр расходов - подразделение хозяйствующего субъекта, являющееся малорентабельным или вообще некоммерческим, но играющее важную роль в общем производственно-торговом процессе. Например, в западных странах многие фирмы придерживаются правила «двадцать на восемьдесят», т.е. 20% затрат капитала должны давать 80% прибыли. Следовательно, остальные 80% вложений капитала приносят только 20% прибыли.

Финансовый план предприятия обычно разрабатывается на 5 лет, год или квартал. В соответствии с этим существует перспективный (стратегические, в том числе пятилетние), текущий и оперативный финансовый план.

Перспективный финансовый план определяет важнейшие показатели, пропорции и темпы расширенного воспроизводства. Пятилетний финансовый план - это главная форма реализации цели и задач развития предприятий, стратегии инвестиций и предполагаемых накоплений. Перспективный финансовый план обычно является коммерческой тайной предприятия. Текущий финансовый план включает в себя годовой баланс доходов и расходов, сметы образования и расходования фондов денежных средств: фонда оплаты труда, фонда средств, направляемых на развитие и совершенствование производства (фонда накопления); фонда средств, направляемых на социальные нужды; резервных и других фондов. Текущий финансовый план разрабатываются на основе перспективных планов путем их конкретизации и детализации. Производится конкретная увязка каждого вида вложений или фонда и источника их финансирования.

Оперативный финансовый план заключается в составлении и использовании платежного календаря - подробного финансового документа, отражающего оперативный денежный оборот предприятия. Поскольку весь оборот проходит через расчетный, текущий, валютный и ссудные счета, то в нем представлено движение денежных средств по их поступлению и использованию. Платежный календарь оперативного финансового плана обеспечивает оперативное финансирование, выполнение расчетных и платежных обязательств, фиксирует происходящие изменения в платежеспособности предприятия, позволяет отслеживать состояние собственных средств, а также привлекать в необходимых случаях банковский или коммерческий кредит. Составление и использование платежного календаря финансового плана являются реализацией распределительной и контрольной функции финансов предприятия.

Для разработки финансовых планов используются следующие исходные данные:

-договоры (контракты), заключенные с потребителями продукции (работ, услуг) и поставщиками товарно-материальных ценностей;

-прогнозные расчеты по реализации продукции потребителем и прибыли;

-экономические нормативы, устанавливаемые государством (ставки налогообложения, тарифы отчислений во внебюджетные фонды, норма амортизационных отчислений по основным фондам, учетная ставка банковского процента, устанавливаемая Центробанком России и др.).

Разработанный на основе этих данных финансовый план служит для увязки общего объема финансовых ресурсов с их источниками и направлениями расходования.

При разработке финансовых планов предприятия наша компания использует ряд основополагающих принципов:

1. Принцип финансового соотношения сроков («золотое банковское правило») - использование и получение средств должно происходить в установленные сроки, т.е. капиталовложения с длительными сроками окупаемости целесообразно финансировать за счет заемных средств.

2. Принцип платежеспособности - планирование денежных ресурсов в финансовом плане должно обеспечивать платежеспособность предприятия в любое время года.

3. Принцип рентабельности капиталовложений - для капитальных вложений целесообразно выбирать самые дешевые способы финансирования. Заемный капитал выгоднее привлекать в том случае, если он повышает рентабельность собственных средств.

4. Принцип сбалансированности рисков - особенно рискованные инвестиции правомерно финансировать за счет собственных средств.

5. Принцип приспособлений к потребностям рынка - в финансовом плане предприятию важно учитывать конъюнктуру рынка и свою зависимость от получения кредитов.

6. Принцип предельной рентабельности - целесообразно выбирать те капиталовложения, которые обеспечивают максимальную предельную рентабельность на инвестированный капитал.

Обычно финансовый план состоит из следующих основных разделов:

-расчет потребности в собственных оборотных средствах, определение источников ее покрытия;

-плановый расчет прибыли и ее распределение;

-баланс доходов и расходов.

При переходе предприятия на принятую в международной практике систему учета и статистики финансовый план включает, как правило, прогноз поступлений, таблиц доходов и затрат, свободный баланс активов и пассивов предприятия и график достижения безубыточности.

1. Прогноз объемов реализации продукции призван дать представление о той доле рынка, которую предлагается завоевать своей продукцией. Причем, как правило, принято составлять такой прогноз на три года вперед. Для первого года данные в плане приводятся помесячно, для второго - поквартально, для третьего приводится общая сумма продаж за двенадцать месяцев. Для данного случая предполагается, что для начального периода производства уже точно известны будущие покупатели, имеется предварительная договоренность с ними о будущих продажах. Начиная со второго года нужно будет заниматься прогнозными оценками. Важно, чтобы оценки в финансовом плане были реалистичными, так как в конечном итоге именно исходя из этих цифр реализации будет покупаться оборудование, будут расходоваться денежные ресурсы, наниматься новые работники и т.д.

2. Баланс денежных расходов и поступлений - это часть финансового плана, позволяющая оценить, какое количество финансовых ресурсов следует вложить в проект, причем с разбивкой во времени, т.е. до начала реализации, а затем по ходу выполнения поставленной задачи. Следует отметить, что западные предприниматели относятся к планированию денежных потоков более серьезно, чем российские, воспринимающие безналичный оборот средств более индифферентно.

Главная задача баланса денежных расходов - проверить синхронность поступления и расходования денежных средств, а значит, проверить будущую ликвидность предприятия для определения общей стоимости всего проекта. Действительно, если сбыт продукции будет связан с длительным «омертвлением» средств в расчетах с покупателями, т.е. дебиторской задолженностью, то для поддержания ликвидности придется первое время делать регулярные «впрыскивания» денежных средств, сумма которых увеличит потребность в инвестициях. Следует отметить, что проблемы с ликвидностью - серьезная причина коммерческих неудач предприятий в рыночной экономике.

Условия рыночных отношений заставляют банкиров и предпринимателей относиться к планированию финансовых потоков более серьезно и тщательно прорабатывать баланс денежных доходов и поступлений, отражающий ежемесячно (для первого года), поквартально (для второго) и в целом за год (для третьего года) статьи и суммы вложения и поступления средств от реализации продукции.

3. Таблица доходов и затрат финансового плана представляет собой документ с достаточно простой структурой и состоит из следующих показателей:

-доходы от продаж товаров;

-издержки производства товаров;

-суммарная прибыль от продаж;

-общепроизводственные расходы;

-чистая прибыль.

Основная задача этого документа - показать, как будет формироваться и изменяться прибыль (для первого года - помесячно, для второго - поквартально, для третьего - в расчете на год).

4. Сводный баланс активов и пассивов в финансовом плане предприятия рекомендуется составлять на начало и конец первого года реализации проекта. Считается, что этот документ не менее важен, чем баланс денежных расходов и поступлений. Его обычно очень тщательно изучают специалисты коммерческих банков, чтобы оценить, какие суммы намечается вложить в активы разных типов и за счет каких пассивов предприниматель собирается финансировать создание или приобретение этих активов.

5. Для более понятного (наглядного) отображения происходящих финансовых процессов формируется график достижения безубыточности. В финансовом плане он представляется в виде схемы, показывающей влияние на прибыль объемов производства, продажной цены и себестоимости продукции (с разбивкой на условно-постоянные и условно-переменные издержки). С помощью такого графика находится так называемая точка безубыточности, т.е. тот объем производства, при котором кривая, показывающая изменение выручки от реализации (при заданном уровне цен), пересечется с кривой, показывающей изменение себестоимости продукции.

### 2. Управлению финансами на ООО «Старая компания»

## 2.1. Экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью «Старая компания» называемое в дальнейшем Общество) создано в соответствии с Гражданским Кодексом. ООО «Старая компания» зарегистрировано Регистрационной Палатой Мэрии г. Рубцовска 13.07.1995 г., регистрационный номер 3003520. Участниками Общества являются граждане РФ.

Общество является юридическим лицом: имеет в собственности обособленное имущество, учитываемое на самостоятельном балансе, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

Общество самостоятельно заключает и контролирует исполнение хозяйственных и других договоров со всеми видами организаций, предприятий и учреждений, а также частными лицами.

Уставный капитал общества составляет 666 тыс. рублей. Прибыль общества определяется к концу каждого финансового года (квартала). Она формируется из выручки от хозяйственной, коммерческой деятельности после возмещения материальных и приравненных к ним затрат и расходов по оплате труда. Из балансовой прибыли общества уплачиваются предусмотренные законом налоги и другие платежи в бюджет, а также процент по кредитам банков и по облигациям. Образующаяся после этих расчетов прибыль остается в полном распоряжении общества, часть которой выделяется на развитие производства и общие нужды, а другая часть (дивиденды) может распределяться по итогам работы за год между акционерами пропорционально их акциям. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям.

В обществе может быть создан резервный фонд в размере не менее 15% уставного капитала, который формируется путем обязательных ежегодных отчислений до достижения указанного размера. Размер ежегодных отчислений не может быть менее 5% от суммы чистой прибыли до достижения фондом установленных размеров. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для выкупа акций общества в случае отсутствия иных средств.

Общество реализует свою продукцию, работу, услуги по ценам и тарифам, установленным самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательством, по государственным расценкам.

ООО «Старая компания» создано в 1995 г. и за это время достаточно прочно закрепило свои позиции на рынке продуктов питания. Фирма имеет в своем хозяйственном ведении 2 склада, 9 автомашин, гараж и административное здание.

Среднесписочная численность работников фирмы 363 человека. Организационная структура ООО «Старая компания» представлена на рисунке 5 и является линейно-функциональной.

Основным источником прибыли является прибыль от реализации продуктов питания. Кроме прибыли от реализации фирма получает прибыль (убыток) от внереализационных операций.

###### Ревизионная комиссия

###### ОСУ

###### Генеральный директор

Бухгалте-рия

###### АХО

Юриди-ческая служба

Инспек-тор по кадрам

Торгово-организационный отдел

Плано-вый отдел

Прочие группы товаров

Молоч-ные товары

Вино-водоч-ные товары

Бакалейные товары

Гастро-номиче-ские товары

ОСУ – общее собрание учредителей;

АХО – административно-хозяйственный отдел.

Рисунок 5. Организационная структура ООО «Старая компания».

Операционные доходы фирма получает от реализации основных средств, материальных ценностей. Операционные расходы – это местные налоги, уплачиваемые в бюджет: налог на рекламу, налог на владельцев автотранспортных средств, сбор на содержание милиции и др.

ООО «Старая компания» - предприятие розничной торговли, предназначенное для продажи товаров населению. Основными задачами этого предприятия являются: удовлетворение спроса населения, как по ассортименту, так и по качеству товаров; организация соответствующего уровня обслуживания покупателей с предоставлением разнообразных услуг.

Цель коммерческой деятельности торгового предприятия – получение прибыли. По масштабу деятельности ООО «Старая компания» можно отнести к крупным розничным торговым предприятиям (среднесписочная численность работников 363 человека). По товарной специализации ООО «Старая компания» – универсальное торговое предприятие, располагает универсальным ассортиментом товаров. По методу обслуживания покупателей предприятие применяет как самообслуживание, так и торговлю через прилавок. Так как ООО «Старая компания» занимается реализацией продуктов питания, то среди покупателей присутствуют практически все группы (слои) населения.

Основные показатели хозяйственной деятельности ООО «Старая компания» за 2005 – 2007 гг. представлены в таблице 1.

По ООО «Старая компания» за 2007 г. получено прибыли 7390 т.р. Вся эта сумма получена за счет прибыли от реализации товаров. От реализации товаров получено 8184 т.р. и часть ее, 794 т.р. - пошла на покрытие убытков. В результате балансовая прибыль оказалась меньше прибыли от реализации. Таким образом, источники прибыли от внереализационных операций не только не дали прибыли, но и допустили убыток, образовавшийся в результате недостачи материальных ценностей в сумме 233 т. р. Также убыток образовался в результате уплаты штрафов за невыполнение договоров поставки и уплаты штрафов за несвоевременные платежи.

Таблица 1 - Основные экономические показатели финансово-хозяйственной деятельности ООО «Старая компания» за 2005 – 2007 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2005 г. | 2006 г. | 2007 г. | Отклонение по годам (+;-) | | Темп роста  по годам (%) | |
| 2006г. | 2007г. | 2006г. | 2007г. |
| 1.Товарооборот, тыс. руб. | 99258 | 105258 | 182842 | 6000 | 77584 | 106,04 | 173,71 |
| 2. Валовой доход, тыс. руб. | 12298 | 13480 | 24070 | 182 | 10590 | 109,61 | 178,47 |
| 3. Уровень валового дохода, % | 12,39 | 12,81 | 13,16 | 0,42 | 0,35 | — | — |
| 4. Издержки обращения, тыс. руб. | 9089 | 9990 | 15886 | 901 | 5896 | 109,91 | 139,02 |
| 5. Уровень издержек обращения, % | 9,16 | 9,49 | 8,69 | 0,33 | -0,8 | — | — |
| 6. Товарные запасы, тыс. руб. | 4560 | 6203 | 9242,5 | 1643 | 3039,5 | 136,03 | 149,00 |
| 7. Товарооборачиваемость, дн. | 17 | 21 | 18 | 4 | -3 | 123,53 | 85,71 |
| 8. Среднесписочная численность работников, человек | 357 | 365 | 363 | 8 | -2 | 102,24 | 99,45 |
| 9. Затраты на оплату труда,  тыс. руб. | 2245 | 2940 | 3050 | 695 | 110 | 130,96 | 103,74 |
| 10. Производительность труда,   тыс. руб. | 278,03 | 288,38 | 503,70 | 10,35 | 215,32 | 103,72 | 174,67 |
| 11. Торговая площадь, м² | 3598,7 | 3598,7 | 3598,7 | 0 | 0 | — | — |
| 12. Товарооборот на 1 м² торговой площади, тыс. руб. | 27,58 | 29,25 | 50,81 | 1,67 | 21,56 | 106,06 | 173,71 |
| 13. Прибыль от реализации,   тыс. руб. | 3209 | 3496 | 8184 | 287 | 4688 | 108,94 | 234,1 |
| 14. Балансовая прибыль, тыс. руб. | 2938 | 3217 | 7390 | 279 | 4173 | 109,50 | 229,72 |
| 15. Рентабельность продаж   по прибыли от реализации, % | 3,23 | 3,32 | 4,48 | 0,09 | 1,16 | — | — |
| 16. Рентабельность продаж   по балансовой прибыли, % | 2,96 | 3,06 | 4,04 | 0,1 | 0,98 | — | — |

Часть операционных расходов в сумме 200 т.р. – были получены пени за просрочку платежей и получен доход за предоставление в аренду автомобилей.

В 2007 г. прибыли было получено на 4173 т.р. больше чем в 2006 г. Всю эту сумму также составила прибыль от реализации.

Прибыль от реализации в 2007 г. было получено сверх плана 1536 т.р. Общая сумма прибыли от реализации – 8184 т.р., составила 4,48% к обороту при плановом уровне 3,67%. Сверхплановая прибыль в сумме 1536 т.р. получена, во-первых, – за счет сверхплановых доходов, которые, кроме того, перекрыли перерасход издержек обращения (по абсолютной сумме).

За счет перевыполнения плана по доходам получено 1334,7 т.р., за счет экономии издержек обращения по уровню 127,2 т.р., за счет перевыполнения плана товарооборота на 1542 т.р. получено прибыли 68,1 т.р. Таким образом, совокупное влияние факторов на прибыль составило 1536 т.р.

В 2007 г. получено сверх плана валового дохода 1420 т.р. и доход составил 240070 т.р. Перевыполнение плана доходов достигнуто за счет повышения уровня валового дохода на 0,73% (13,16% – 12,43%).

Абсолютный перерасход издержек обращения в 2007 г. составил 6 т.р. за счет незапланированных расходов на содержание зданий и расходов на ремонт основных средств. Сумма издержек обращения в 2007 г. составляла 15886 т.р., уровень издержек обращения к обороту 8,69%. Это ниже запланированного уровня на 0,07%.

Перевыполнение плана по доходам и экономия издержек обращения обеспечили положительную динамику прибыли за 2007 г. по сравнению как с 2006 г., так и с 2005 г. В 2007 г. в фирме увеличилась прибыль на 4688 т.р., т.е. более чем в два раза. Рост прибыли произошел за счет увеличения товарооборота на 77584 т.р., которое обеспечило увеличение прибыли на 2370 т.р.

На 10583 т.р. прибыль выросла за счет увеличения валового дохода, но часть этого прироста дохода пошло на покрытие убытков.

Издержки обращения за год по сравнению с 2006 г. увеличились на 5896 т.р., а их уровень к обороту снизился на 0,8%.

Кроме прибыли от реализации, ООО «Старая компания» получила прибыль от процентов к получению в размере 39 т.р., которая снизилась на 10 т.р.

Прибыль (убыток) от внереализационных операций определяется как сальдо внереализационных доходов и расходов. В 2007 г. получен убыток от внереализационных операций в размере 235 т.р.

Фирмой была получена балансовая прибыль 7390 т.р., на 4173 т.р. больше чем в 2006 г., при этом уровень рентабельности повысился на 0,98% и составил 4,04%. Это свидетельствует о повышении эффективности работы в 2007г. по сравнению с 2006 г. В сравнении с 2006 г., в 2005 г. балансовая прибыль увеличилась на 279 т.р., при этом уровень рентабельности повысился на 0,1%.

Необходимо отметить, что за период с 2005 г. по 2007 г. наблюдался рост производительности труда и товарооборота на 1 м² торговой площади. Так производительность труда в 2007г. увеличилась на 215,32 тыс. руб. (в 2006г. на 10,35 тыс. руб.); товарооборот на 1 м² торговой площади в 2007г. вырос на 21,56 тыс. руб. (в 2006г. на 1,67 тыс. руб.). Это прямое следствие увеличение объема товарооборота.

## 2.2. Формирование прибыли

Прибыль формируется под воздействием большого количества взаимосвязанных факторов, которые влияют на результаты деятельности предприятия. Факторы делятся на внешние и внутренние.

Среди внешних факторов можно выделить следующие: экономические условия хозяйствования, емкость рынка, платежеспособный спрос потребителей, государственное регулирование деятельности предприятий торговли и др. Особенное значение имеет уровень, динамика и колебание платежеспособного спроса, потому что он предопределяет стабильность получения торговой выручки.

Следующим значительным фактором являются цены, устанавливаемые поставщиками товаров. В условиях конкуренции повышение закупочных цен не всегда сопровождается адекватным повышением продажных цен. Розничные торговые предприятия часть повышения цен поставщиками зачастую компенсируют за счет снижения доли собственной прибыли в розничной цене товаров. Повышение же цен на услуги транспортных предприятий, коммунального хозяйства и других аналогичных предприятий напрямую увеличивает текущие расходы торгового предприятия, тем самым уменьшая прибыль.

Наряду с вышеперечисленным следует обратить внимание на такие серьезные макроэкономические факторы, как налоговая и кредитная политика государства, развитие деятельности общественных организаций потребителей товаров и услуг, развитие профсоюзного движения и, наконец, политическая стабильность в государстве.

Внешние и внутренние факторы тесно связаны между собой. Но внутренние факторы напрямую зависят от организации работы самого предприятия.

Важным фактором является объем розничного товарооборота, потому что при неизменной доли прибыли в цене товара рост объема продажи позволяет увеличить сумму прибыли. При наращивании объема товарооборота необходимо помнить о его структуре, так как прибыльность тех или иных товарных групп различна. Разумеется, нельзя отдавать предпочтение только высокорентабельным товарам, лишь рационализация структуры товарооборота позволит достичь нормального уровня прибыли.

Другим существенным фактором является применяемый порядок ценообразования. Прибыль от реализации товаров в первую очередь зависит от уровня торговой надбавки. При этом важно выбрать правильную коммерческую стратегию, потому что рост доли прибыли в составе торговой надбавки может привести к обратному результату, то есть из-за высоких цен снизится объем реализации товаров. Логичным следствием может стать в некоторых случаях снижение уровня торговой надбавки для ускорения реализации товаров (например, дифференцированная уценка товаров, в том числе сезонная, праздничная или разовая). Это позволит увеличить сумму прибыли за счет объема товарооборота и за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств: чем меньше срок реализации товаров, тем большую суму прибыли получает предприятие в единицу времени. Также очевидно, чем большей суммой оборотных средств располагает предприятие, тем больше прибыли оно получит в результате одного их оборота. При этом важна не только общая сумма оборотных средств, но и соотношение между собственными и заемными средствами, поскольку использование кредитов увеличивает издержки торгового предприятия.

Следующим значительным фактором, тесно связанным с ценообразованием, является уровень издержек обращения. Известно, что при неизменной величине торговой надбавки за счет снижения расходов предприятия можно увеличить суму получаемой прибыли. Осуществление режима экономии позволяет снижать текущие затраты предприятия. При этом необходимо учитывать, что под режимом экономии понимается не абсолютное, а относительное снижение издержек обращения.

Степень влияния вышеназванных факторов зависит не только от соотношения их самих, но и от стадии жизненного цикла предприятия, от компетенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что влияние отдельных факторов количественно оценить невозможно. К примеру, деловая репутация предприятия, то есть сформировавшееся мнение о предприятии на рынке по различным аспектам его деятельности (потенциальные возможности, кредитоспособность, качество реализуемых товаров, уровень качества обслуживания и т.п.), основой которого является безусловное выполнение обязательств и установление многолетних традиций работы.

Анализ прибыли производится по отдельным ее источникам, то есть анализ реализации товаров, анализ внереализационных доходов и потерь. При анализе прибыли от реализации определяется влияние объема и структуры товарооборота, валового дохода от реализации, издержки обращения.

В процессе анализа прибыли торгового предприятия за отчетный период необходимо определить следующие показатели:

1. Отклонение фактической прибыли от плановой, то есть сумму сверхплановой прибыли или сумму недополученной прибыли;
2. Определить степень выполнения плана прибыли, как отношение фактической суммы прибыли к плановой;
3. Определить фактический уровень рентабельности по отношению к товарообороту и установить его отклонение от планового уровня;
4. Изучить показатели рентабельности и динамики прибыли.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот.

Затем оценивают причины изменения показателей. Особенно тщательно исследуется состав внереализационных доходов и расходов.

В состав внереализационных доходов (убытков) входит сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустойки и других видов санкций (кроме санкций, уплачиваемых в бюджет и ряд внебюджетных фондов в соответствии с законодательством), которые связаны с экономической ответственностью предприятия при нарушении договорных обязательств. Так же детально оцениваются внереализационные расходы и потери, а именно:

* убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году, от уценки товаров, от списания безнадежной дебиторской задолженности;
* недостачи материальных ценностей, выявленных при инвентаризации;
* затраты по содержанию законсервированных объектов;
* отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;
* некомпенсированные потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению или ликвидации стихийных бедствий (за вычетом стоимости полученного металлолома, других материалов);
* судебные издержки и арбитражные сборы и другое.

В заключение анализа прибыли в предприятиях разрабатываются конкретные мероприятия по обеспечению экономии средств и потерь при обеспечении качества обслуживания населения.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

1. Показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;
2. Показатели, характеризующие рентабельность продаж;
3. Показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

В процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по использованию источников прибыли, для чего фактические данные по источникам образования прибыли сравниваются с данными плана и выясняются причины отклонения от плана по каждому источнику прибыли.

В ООО «Старая компания» основным источником прибыли является прибыль от реализации.

Таблица 2 - Формирование состава, динамики и выполнения плана балансовой прибыли ООО «Старая компания» за 2007г., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 г. | | 2007 г. | | | | Изменения по сравнению | | | |
| Сумма | Уд. вес в бал. приб. | План | | Факт. | | С планом | | С 2006 г. | |
| сумма | структура, % | сумма | структура, % | В сум-ме | По уров-ню, % | В сум-ме | По уров-ню, % |
| Балансовая прибыль | 3217 | 100 | 5784 | 100 | 7390 | 100 | 1606 | - | 4173 | - |
| Прибыль от реализации | 3496 | 108,6 | 6648 | 114,9 | 8184 | 110,7 | 1536 | -4,2 | 4688 | -6,32 |
| Прибыль от внереализационных операций | -279 | -8,6 | -864 | -14,9 | -793 | -10,7 | -38 | 0,05 | -439 | 2,07 |

Как показывают данные таблицы 2, план по балансовой прибыли перевыполнен на 27,77%. Темп ее прироста к прошлому году составил 129,72%. Наибольшую долю в балансовой прибыли занимает прибыль от реализации товарной продукции (110,7%). Из-за того, что от внереализационных операций получен убыток (-10,7%), балансовая прибыль меньше прибыли от реализации.

Из таблицы 2 видно, что фактическая прибыль от реализации в 2007г. превышает плановые показатели на 1536 т.р., поэтому, несмотря на фактический убыток от внереализационных операций, балансовая прибыль также оказалась выше планируемой на 1606 т.р.

Если сравнивать 2007г. с 2006г., то можно также выделить, прибыль от реализации выросла на 4688 т.р., и хотя от внереализационных операций в 20075г. убыток по сравнению с 2006г., балансовая прибыль увеличилась на 4173 т.р.

В ООО «Старая компания» основным источником прибыли является прибыль от реализации товаров.

Таблица 3 - Формирование прибыли от реализации, тыс. руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | План | факт | % выполнения | отклонение (+;-) |
| на 2007 г. | за 2007 г. |
| 1. Товарооборот | 181300 | 182842 | 100,85 | 1542 |
| 2. Валовой доход |  |  |  |  |
| 2.1. в сумме | 22528 | 24070 | 106,84 | 1420 |
| 2.2. в % к обороту | 12,43 | 13,16 | 105,87 | 0,73 |
| 3. Издержки обращения |  |  |  |  |
| 3.1. в сумме | 15880 | 15886 | 100,04 | 6 |
| 3.2. в % к обороту | 8,76 | 8,69 | - | -0,07 |
| 4. Прибыль от реализации | 6648 | 8184 | 133,63 | 1536 |
| 5. Рентабельность по прибыли от реализации, % | 3,67 | 4,48 | 122,07 | 0,81 |

Для анализа формирования прибыли необходимо провести расчет влияния факторов на прибыль фирмы. Для этого необходимо определить, за счет чего произошло отклонение от плана.

1. За счет перевыполнения плана товарооборота.

(1542 х 4,48%) : 100% = 69,1 т.р.

1. За счет изменения валового дохода.

(182842 х 0,73%) : 100% = 1334,7 т.р.

1. За счет экономии издержек обращения.

(182842 х 0,07%) : 100% = 127,2 т.р.

Совокупное влияние факторов равно сумме отклонения.

69,1 + 1334,7 + 127,2 = 1536 т.р.

Анализ прибыли осуществляется в следующей последовательности:

1. Определяют выполнение плана по прибыли. Определяется как разность между фактической суммой прибыли за 2007 г. и плановой суммой прибыли.

8184 – 6648 = 1536 т.р.

2. Определяют проценты выполнения плана по прибыли фирмы, как отношение фактической суммы прибыли за 2007 г. к плановой.

(8184 : 6648) х 100% = 133,63 %

3. Прирост прибыли в сумме в 2007 г. по сравнению с 2006 г., как их разность.

8184 – 3496 = 4688 т.р.

4. Динамика прибыли, т.е. темп роста, определяют отношением фактической суммы прибыли 2007 г. к фактической сумме прибыли 2006 г.

(8184 : 3496) х 100 = 234,09%

5. Фактический уровень рентабельности за 2007 г., как отношение фактической прибыли к сумме товарооборота.

(8184 : 182842) х 100% = 4,48%

6. Плановый уровень рентабельности на 2007 год, как отношение плановой прибыли к товарообороту.

(6648 : 181300) х 100% = 3,67%

По сравнению с планом произошло повышение фактического уровня рентабельности:

0,81% (4,48 – 3,67)

7. Определить изменение уровня рентабельности в отчетном периоде по сравнению с прошлым. Определяют как разность между уровнем рентабельности отчетного периода и уровнем рентабельности прошлого периода.

4,48 – 3,32 = 1,16%

Уровень в 2007 г. повысился по сравнению с предшествующим годом на 1,16 %.

# 2.3 Оценка показателей рентабельности торгового предприятия

Коммерческая деятельность любой торговой организации должна соотноситься с экономическим принципом, который в общем виде определяется достижением максимального результата при минимальных затратах, или, иными словами, эффективность финансово-хозяйственной деятельности должна оцениваться с точки зрения эффективности преобразования ресурсов в результаты. Измерить и оценить меру реализации экономического потенциала (принципа эффективности) на предприятии позволяет анализ, проводимый с использованием ряда экономических показателей. При этом прибыль не может служить определяющим критерием для оценки эффективности деятельности торговой организации. Интерес представляет сравнение прибыли с другими показателями, то есть система показателей рентабельности, рассчитанных различными способами.

Рассмотрим некоторые из показателей рентабельности применительно к хозяйственной деятельности ООО «Старая компания».

Наиболее распространенным показателем рентабельности торговых предприятий является отношение прибыли к товарообороту (выраженное в процентах), характеризующее удельный вес прибыли в товарообороте.

Использование различных показателей прибыли при определении уровня рентабельности продаж позволяет значительно расширить аналитические возможности последнего показателя. Показатель рентабельности, рассчитанный как, отношение балансовой прибыли к товарообороту, тесно связан с результатами текущей деятельности, может быстро меняться и поэтому представляет интерес для собственников предприятия. Сопоставление этих двух показателей позволяет выявить изменение пропорций в развитии предприятия, что видно из таблицы 4.

Как видно, что в 2006г., что 2007г, в связи с убытками от внереализационных операций, уровень показателей рентабельности продаж исчисленный по балансовой прибыли, ниже, чем уровень рентабельности исчисленный по прибыли от реализации товаров (3,06 и 3,32; 4,04 и 4,48 соответственно). Соответственно, с ростом прибыли от реализации в 2000г. (на 4688 т.р.) возросли и показатели уровней рентабельности по прибыли от реализации товаров и по балансовой прибыли.

Таблица 4 - Расчет показателей рентабельности продаж Фирмы ООО «Старая компания», тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2006 г | 2007 г. |
| Выручка (нетто) от реализации товаров | 105258 | 182842 |
| Себестоимость реализации товаров | 91771 | 158772 |
| Коммерческие расходы | 9990 | 15886 |
| Прибыль от реализации | 3496 | 8184 |
| Проценты к получению | 49 | 39 |
| Прочие операционные доходы | 180 | 200 |
| Прочие операционные расходы | 785 | 870 |
| Прочие внереализационные доходы | 408 | 71 |
| Прочие внереализационные расходы | 131 | 233 |
| Прибыль отчетного периода | 3217 | 7390 |
| Рентабельность продаж (%)  - по прибыли от реализации товаров | 3,32 | 4,48 |
| - по балансовой прибыли | 3,06 | 4,04 |

Таким образом, самый распространенный показатель рентабельности выражает зависимость прибыли и товарооборота. Целью его вычисления является определение размера той отдачи, которой добилась торговая организация от каждой денежной единицы товарооборота. Однако аналитические возможности данного показателя достаточно ограничены в силу его достаточно широкого разброса в зависимости от сферы деятельности организации. Объясняется это различием в масштабах деятельности, в размерах инвестированного капитала, в скорости оборота средств, в условиях кредитования, в размерах складских запасов и др. Поэтому данный показатель рентабельности желательно использовать во взаимосвязи с другими, в силу чего его можно назвать недостаточным, но необходимым (исходным) критерием в оценке прибыльности торговой организации.

Если отталкиваться от мнения, что минимальный уровень рентабельности розничного торгового предприятия желательно, чтобы составлял 3 – 5% к обороту, то рентабельность продаж фирмы ООО «Старая компания», можно назвать удовлетворительной (уровень рентабельности исчисленный по прибыли от реализации товаров в 2007г. - 4,48%). В Российском статистическом ежегоднике за 2006г. следующие данные: рентабельность продаж торгового предприятия – 4,9%; рентабельность активов – 3,0%.

Прибыль образуется как разность между доходами и затратами, что обуславливает правомерность использования в анализе показателя рентабельности, исчисляемого как отношение полученной прибыли к затратам предприятия. Уровень рентабельности торговой деятельности может выражаться, таким образом, в процентах не только к товарообороту, но и к издержкам обращения. Эти показатели существенно дополняют друг друга, так как для определения эффективности деятельности затраты предприятия должны определенным образом соотноситься с прибылью от реализации товаров.

С аналитической точки зрения представляет интерес сопоставление таких пар, как прибыль от реализации товаров / издержки обращения и балансовая прибыль / затраты предприятия, которое позволяет выявить приоритетность видов деятельности предприятия (таблица 5).

Таблица 5 - Расчет рентабельности торговой и финансово-хозяйственной деятельности ООО «Старая компания», тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2006г. | 2007г. |
| Издержки обращения | 9990 | 15886 |
| Затраты предприятия | 10906 | 16989 |
| Прибыль от реализации | 3496 | 8184 |
| Балансовая прибыль | 3217 | 7390 |
| Рентабельность издержек обращения, % | 34,99 | 51,52 |
| Рентабельность текущих расходов, % | 29,50 | 43,50 |

Сопоставив таблицы 4 и 5, увидим, что из-за убыточности внереализационных операций, рентабельность издержек обращения, выше рентабельности текущих расходов, что в 2007г., что в 2006г.

Кроме того, можно оценивать рентабельность капитала (рентабельность активов, рентабельность инвестированного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала), рентабельность используемых ресурсов (рентабельность хозяйственных средств, рентабельность экономического потенциала и т.п.) и другие показатели рентабельности в соответствии с рис. 5.

Оценка уровней показателей рентабельности связана с серьезными ограничениями, с которыми необходимо считаться. Определенные трудности представляет отсутствие общепринятых стандартов или норм различных показателей рентабельности для торговых организаций. Такие трудности могут быть частично преодолены посредством:

* сопоставлением показателей предприятия с показателями других предприятий отрасли;
* определения показателей за ряд лет;
* сопоставление фактических и плановых показателей;
* внутрифирменного сопоставления показателей (например, по структурным подразделениям или по товарным группам);
* сопоставление альтернатив с целью выбора наиболее оптимального варианта при принятии управленческого решения.

Эффективность использования ресурсов торгового предприятия характеризуется системой показателей рентабельности, в которой каждый показатель обладает определенными возможностями и ограничениями.

С точки зрения собственников предприятия основным показателем является отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Как известно, собственный капитал не является постоянным в течение года, поэтому предпочтение в расчетах следует отдать методу расчета по средней за год величине.

Показатель рентабельности собственного капитала рассчитывается ежегодно на основе данных Баланса и Отчета о прибылях и убытках (таблица 6).

Таблица 6 - Расчет рентабельности собственного капитала ООО «Старая компания», тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2006г. | 2007г. |
| Собственный капитал:   * на начало года * на конец года | 9865  11104 | 11104  13086 |
| Средняя величина собственного капитала в течение года | 10484,5 | 12095 |
| Чистая прибыль | 5194 | 2415 |
| Рентабельность собственного капитала, % | 49,54 | 19,97 |

Как видно, рентабельность собственного капитала в 2007 году (19,97%) ниже, чем в 2006 г. (49,54%). Этому способствовало уменьшение прибыли более чем в 2 раза, тогда как средняя величина собственного капитала изменилась незначительно (в 1,2 раза) по сравнению с 2006 г.

Самостоятельное значение имеет показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к расходам на оплату труда. В расчетах данного показателя может использоваться либо вся сумма расходов на оплату труда, либо только расходы, включаемые в издержки обращения. Интерес представляет также такой показатель, как отношение прибыли к численности работников. По сравнению с предыдущим показателем стоимостной знаменатель в расчетной формуле заменяется натуральным, что обеспечивает универсальность такого показателя рентабельности для сравнительного анализа предприятий торговли (таблица 7).

Таблица 7 - Расчет рентабельности трудовых ресурсов ООО «Старая компания», тыс. руб.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | 2006г. | 2007г. |
| Балансовая прибыль | 3217 | 7390 |
| Затраты на персонал | 2940 | 3050 |
| Численность работников | 365 | 363 |
| Рентабельность расходов на оплату труда, % | 109,4 | 242,3 |
| Прибыль на одного работника | 8,8 | 20,4 |

Данные таблицы 7 показывают, что в 2007г. по сравнению с 2006г. сумма прибыли на одного работника увеличилась в 2,3 раза; балансовая прибыль увеличилась также в 2,3 раза. При этом затраты на оплату труда увеличились незначительно (3,7%), а сокращение работников также было незначительным – 2 человека, то есть сокращение персонала составляет 0,5%. Рентабельность расходов на оплату труда увеличилась в 2,2 раза.

### Заключение

Анализируя то, как были решены задачи, поставленные перед выполнением работы можно сделать следующие выводы.

Изучение понятия “затрат” предприятия и их видов показало, что затраты можно классифицировать различными способами, при этом та или иная классификация рассматривается в соответствии с целью и возможностями их учета, а также способами их покрытия.

Источником формирования собственных финансовых ресурсов предприятия является выручка. Анализ способов учета выручки и соответствующих ей затрат показал, что основной проблемой в этом вопросе является несогласованность временных факторов отражения расходов и доходов предприятия, нарушение единства по периодам их осуществления. Данная проблема может повлечь за собой различные негативные последствия, сказывающиеся на основном финансовом результате деятельности предприятия - величине прибыли, поскольку влечет за собой различные парадоксальные ситуации, искажающие данные финансовой отчетности предприятия.

Прибыль, представляя важнейший экономический показатель финансово-хозяйственной деятельности предприятия, является не только источником финансирования производства, но средством удовлетворения потребностей всех слоев общества. При ее распределении пересекаются интересы как общества в целом в лице государства, так и интересы хозяйствующих субъектов, акционеров, отдельных работников предприятия

Расчет показателей балансовой прибыли и прибыли, подлежащей налогообложению, содержит в финансовой политике нашей страны много противоречий. В частности эти противоречия проявляются в самом определении понятия “прибыль”, поскольку прибыль отражаемая в финансовой отчетности и налогооблагаемая прибыль не связаны с ее основной задачей, которую решают производители в процессе выполнения своей деятельности. Несмотря на то что, на величину прибыли влияют различные факторы, касающиеся как общеэкономических процессов, так и процессов происходящих в деятельности самого предприятия, прибыль является управляемым параметром. Эффективность этого управления зависит от знания конъюнктуры рынка и умения постоянно адаптировать под нее развитие производства. Эта зависимость проявляется, во-первых, в правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом); во-вторых, в создании конкурентоспособных условий для продажи продукции и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание); в-третьих, в объеме производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли); в-четвертых, в ассортименте продукции и снижения издержек производства. Управлять прибылью можно на всех стадиях производственного цикла, начиная от закупок сырья и материалов, и кончая сбытом продукции.

## Список использованной литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая и вторая. С алфавитно-предметным указателем. 14-е изд., с изм. и доп. — М.: Издательская группа НОРМА—ИНФРА. М, 2002. 560с.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть I и II. —М.: "Издательство ПРИОР", 2004.
3. Абрамов А. Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия в 2-х ч. М.: Экономика и финансы АКДИ, 2002 .
4. Ануфриев В.Е. Учет формирования финансовых результатов и распределе­ния прибыли организации // Бухгалтерский учет.— № 10, 2001, с. 17-24.
5. Балабанов И. Т. Финансовый менеджмент. - М.: Финансы и статистика, 2004.
6. Баканов М. И. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. - М.: Финансы и статистика, 2004.
7. Бланк И.А. Управление прибылью.— К: "Ника-Центр", 2001, 544 с.

8. Бригхэм Ю. Энциклопедия финансового менеджмента. — М.: РАГС: Экономика, 2000.

9.Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприя­тий и корпораций. — М.: Финансы и статистика, 2001.

10.Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. М.: Фи­нансы и статистика, 2002

11.Ветров А. А. Операционный аудит-анализ. - М.: Перспектива, 2003.

12.Головачев В. Прибыль... многострадальная // Экономика и жизнь.—.— № 45, 2001.

13.Грязнова А.Г. Оценка бизнеса. — М.: Финансы и статис­тика, 2004.

14.Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчет­ности.— 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и сервис, 2001, 304с.

15.Ендовицкий Д.А. Бухгалтерская отчетность как источник информации при стратегическом анализе деятельности коммерческой организации // Ауди­тор.— № 4, 2001, с. 37-46

16.Ефимова О. В. Финансовый анализ - М.: Бухгалтерский учет, 2006.

17.Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2000.

18.Колб Р.В., Родригес Р.Дж. Финансовый менеджмент. М.: Финпресс, 2001.

19.Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент. — М.: Дело и сервис,2001.

20. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений: Учеб. пособие для вузов. - М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998.

21. Методические указания по оценке эффективности ин­вестиционных проектов. 2-е изд. / Авт. колл. под рук. В.В. Коссова, Н.В. Лившица, А.Г. Шахназарова. — М.: Экономика, 2000.

22.Родионова В.М., Шлейниквв В.И. Финансовый конт­роль. - М.: ФБК-ПРЕСС, 2002.

23.Теплова Т.В. Финансовые решения: стратегия и такти­ка. — М.: Магистр, 1998.

24.Тренев Н.Н. Управление финансами. — М.: Финансы и статистика, 1999.

25.Поляк Г.Б. Финансовый менеджмент. — М.: Финансы: ЮНИТИ, 1997.

26.Самсонова Н.Ф. Финансовый менеджмент. — М.: ЮНИ­ТИ, 2000.

27.Савицкая Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5-е изд. с изм. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2000.

28.Соколова Г.Н. Информационные технологии экономического анализа.— М.: Экзамен, 2002 г., 320 с.

29.Справочник финансиста предприятия. - М.: ИНФРА-М, 2006.