Содержание

Введение 5

1 Теоретические основы управления распределением и использованием прибыли 8

1.1 Экономическая сущность и функции прибыли. 8

1.2 Составные элементы формирования балансовой прибыли 15

1.3 Планирование прибыли. Факторы ее роста 29

1.4 Распределение и использование прибыли предприятия 32

1.5 Задачи и источники информации распределения и использования прибыли 38

2 Анализ деятельности предприятия ООО «СУМС» 41

2.1 Организационно-правовая характеристика предприятия 41

2.2 Анализ информационной системы управления 48

2.3 Анализ объема производства ООО «СУМС» 53

3 Исследование и совершенствование распределения прибыли в ООО «СУМС» 59

3.1 Исследование действующей системы образования прибыли на ООО «СУМС» 59

3.2 Практика распределения прибыли 72

3.3 Рекомендации по совершенствованию распределения прибыли ООО «СУМС» 78

Заключение 82

Список использованных источников 85

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

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

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

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

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

Более того выявлены факты получения «незаработанной» прибыли, то есть образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции отнюдь не в интересах потребителей. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции, предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

1 Теоретические основы управления распределением и использованием прибыли

1.1 Экономическая сущность и функции прибыли.

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

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

К. Маркс уделил прибыли много внимания, рассматривая ее как превращенную форму прибавочной стоимости, а последнюю – как результат присвоения неоплаченного труда наемных работников капиталистом.

В неоклассической теории прибыли объединяет все виды доходов, полученных от производительного использования различных факторов производства их владельцами[1].

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

По своей экономической природе прибыль выступает как часть стоимости (цены) прибавочного продукта, созданного для общества трудом работника материального производства[2].

---

[1] Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 2003 – 300 с.
[2] Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий, — СПб: Питер, 2002. – 224 с.

жение, не исключающее и банкротство[1].

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

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

Из приведенного определения следует, что ее происхождение связано с получением валового дохода предприятием от реализации своей продукции (работ, услуг) по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. Валовой доход предприятия - выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат - представляет собой форму чистой продукции предприятия, включает в себя оплату труда и прибыль. Связь между ними показана на рисунке 1.1.

<table>
<tr><td></td><td colspan="2">Валовой доход</td></tr>
<tr><td>Материальные затраты</td><td>Оплата труда</td><td>Прибыль</td></tr>
<tr><td colspan="2">Издержки производства (себестоимость)</td><td>Чистый доход</td></tr>
<tr><td colspan="3">Объем реализации</td></tr>
</table>

Рисунок 1.1 - Себестоимость, валовой доход и прибыль предприятия.

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

Прибыль - это часть чистого дохода, который непосредственно по-

[1] Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. – М.:ФиС, 2005. – 624 с.

ность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализуемой продукции и себестоимость, поэтому для выяснения конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве.

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

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

В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и про-

няющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит, во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом); во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставки, обслуживание покупателей; послепродажное обслуживание и т.д.); в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); в-четвертых, от структуры снижения издержек производства;

третий источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли [1].

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

Различают прибыль бухгалтерскую и экономическую.

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

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

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

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

---

[1] Грачев А.В. Анализ и укрепление финансовой устойчивости предприятия. – М.:ДИС., 2002. – 208 с.

составляемом по итогам квартала, года.

Рисунок 1.2- Формирование балансовой прибыли.

Рассмотрим подробно все составные части балансовой прибыли. Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в сто уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

получению ожидаемой прибыли.

Остатки нереализованной продукции образуются по следующим причинам:

- часть готовой продукции закономерно оседает на складе в связи с необходимостью ее комплектации, упаковки, подготовки к отгрузке, накопления до размеров транспортной партии, выписки расчетных документов. Увеличение остатков готовой продукции на складе сверх нормативной величины должно быть предметом внимания финансовых служб предприятия: возможно, продукция не находит сбыта из-за разрыва хозяйственных связей или не пользуется спросом по другой причине.

Такое влияние на прибыль остатков готовой продукции на складе встречается часто на предприятиях, которые выпускают продукцию, имеющую натурально-вещественную форму. Выполненные работы и оказанные услуги в силу своей специфичной формы как товара не могут принимать вид остатков продукции на складе. То же относится и к продукции некоторых отраслей, например, электроэнергетики, транспорта, связи;

- часто остатки товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил, могут образовываться при применении определенных форм расчета за отгруженную продукцию. Полная предоплата отгружаемой продукции исключает образование таких остатков и практикуется многими предприятиями, но как форма расчетов имеет свои недостатки;
- часть товаров отгруженных не оплачена в срок покупателем. Не поступление выручки в этом случае практически не зависит от поставщика. К сожалению, эта ситуация стала типичной, объем неплатежей не уменьшается, но предприятию все же следует работать в направлении получения доходов - прекратить отгрузку покупателю, перевести его на аккредитивную форму расчетов, пере-

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

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

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости в части материальных затрат. Особенно важно это для предприятий обрабатывающих отраслей (машиностроение и металлообработка, металлургическая, нефтехимическая и др.), на которых удельный вес стоимости сырья в себестоимости существенно выше, чем на аналогичных предприятиях развитых стран, значителен вес отходов. В частности, в машиностроении удельный вес металлоотходов в общем потреблении черных металлов на протяжении многих лет стабильно занимает более 20 %, а удельный вес стружки в общем образовании металлоотходов – 45 %. Это свидетельствует и о применении морально устаревшего оборудования.

В добывающих отраслях прирост прибыли достаточно сложно обеспечить в результате снижения себестоимости добычи полезных ископаемых из-за естественно-природных причин. В основном это может достигаться вследствие увеличения объемов добычи.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя, решающее значение имеют объемы производства и реализации продукции, определяе-

ства и другие основные фонды, материальные ценности, полученные в процессе сноса и разборки зданий, сооружений, продавать отдельные объекты, товарно-материальные ценности и другие виды имущества. Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов имущества, а также при прочем выбытии недоамортизированных объектов в некоторых случаях. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Резервом увеличения балансовой прибыли может быть прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и неустановленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее - продать его или сдать в аренду. Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление.

Финансовый результат от реализации иного имущества предприятия может быть и положительным, и отрицательным. Это зависит от состава и продажной цены реализуемых активов. Если речь идет о материальных активах, то следует исходить не столько из возможности получения прибыли, сколько из наличия запасов, которые из-за изменения экономической конъюнктуры, ассортимента выпускаемой продукции и по другим причинам оказываются ненужным или по величине превышают уровень, достаточный для запланированного выпуска продукции. Эта работа является одним из направлений финансового менеджмента, то есть управления финансами предприятия, и должна проводиться на основании анализа структуры материальных активов. Безусловно, лучше продать их по цене, превышающей учетную

Финансовые результаты от внереализационных операции это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям.

В составе внереализационных операций наиболее доходными могут быть финансовые вложения. Важно, чтобы они осуществлялись не в ущерб основной деятельности предприятия. Конкретные направления и структура финансовых вложений должны быть результатом продуманной политики предприятия на основе достоверной оценки их эффективности. Непрофессиональный подход к этому вопросу может привести к потере средств, вложенных в уставный капитал других предприятий или совместную деятельность, в неликвидные ценные бумаги. В настоящее время практически никакие доходы по финансовым активам не перекрывают уровня инфляции, поэтому для получения реальных доходов от финансовых вложений следует подходить к таким инвестициям очень взвешенно.

Относительно надежным способом финансовых вложений сейчас можно считать хранение денег на депозитном счете или приобретение депозитных сертификатов. В этом случае должны учитываться по меньшей мере два обстоятельства: темпы инфляции, если речь идет о приобретении сертификатов, и процентная ставка налога с полученных доходов. В первом случае доходы облагаются по общей ставке налога на прибыль, во втором - по ставке 15%, так как сертификаты относятся к ценным бумагам.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду (они учитываются в составе внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной дея-

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

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

К таким доходам относятся:

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

доходы от дооценки товаров;

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

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

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

К расходам и потерям относятся:

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

недостачи материальных ценностей, выявленные при инвентаризации;

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

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

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

Облагаемая прибыль уменьшается на сумму прибыли от реализации произведенной сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции, а также от реализации произведенной и переработанной на данном предприятии сельскохозяйственной продукции собственного производства.

Облагаемая прибыль при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, уменьшается также на суммы, направленные:

а) предприятиями отраслей сферы материального производства на финансирование капитальных вложений производственного назначения (в том числе в порядке долевого участия), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам;

б) предприятиями всех отраслей народного хозяйства на финансирование жилищного строительства (в том числе в порядке долевого участия), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам. Эта льгота предоставляется указанным предприятиям, осуществляющим развитие собственной производственной базы и жилищное строительство;

в) затраты предприятий на содержание находящихся у них на балансе объектов и учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, детских лагерей отдыха, жилищного фонда.

С целью стимулирования НТП облагаемая прибыль уменьшается на суммы, направленные:

• научными организациями, прошедшими государственную аккредитацию, непосредственно на проведение и развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в порядке и по перечню,

вышенным ставкам. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Сложившаяся ситуация крайне затрудняет годовое планирование, и предприятия могут составлять более или менее реальные планы по прибыли по кварталам. Поскольку с 1993 года планирование прибыли "привязано" к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Однако более важной целью планирования прибыли является определение возможностей предприятия в финансировании своих потребностей.

Объектом планирования являются планируемые элементы балансовой прибыли, главным образом прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной программы, который базируется на заказах потребителей и хозяйственных договорах.

В наиболее общем виде прибыль - это разница между ценой и себестоимостью, но при расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается эта прибыль. Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции. Прибыль по товарному выпуску планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного выпуска планируемого периода:

$П_{02}$ - прибыль в остатках готовой продукции, которая не будет реализо вана в конце планируемого периода.

Именно такая методика расчета лежит в основе применения укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости[1].

1.4 Распределение и использование прибыли предприятия

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

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

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

---

[1] Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негалиев Е.В. Методика финансового анализа предприятий – М.:ИНФРА-М, 2001. – 235 с

рения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятия направляется на финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники, на совершенствование технологии и организации производства; на модернизацию оборудования; улучшение качества продукции; техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства.

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

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

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

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

нансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, разработку и внедрение новой технологии, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

Резервный фонд формируется на случай непредусмотренных сбоев в производственном процессе.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения).

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные

пользованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

Распределение и использование прибыли товариществ и акционерных обществ имеют свои особенности, обусловленные организационно-правовой формой этих предприятий.

1.5 Задачи и источники информации распределения и использования прибыли

Обобщающая оценка финансового состояния предприятия дается на основе таких результативных финансовых показателей, как прибыль и рентабельность.

Прибыль и рентабельность – важные показатели эффективности производства. Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятия, а с другой – источник доходов государственного и местного бюджетов.

Цель итогового анализа: дать количественную оценку причин, вызвавших изменение прибыли, налоговых платежей из прибыли в бюджет, выявить влияние издержек на изменение прибыли или влияние на прибыль изменения цен, вызванных рыночной конъюнктурой. Важно при этом учитывать не только размеры и прирост прибыли, но и уровень рентабельности: знать, сколько прибыли получено на каждый рубль производственных фондов.

На величину прибыли и уровень рентабельности оказывают влияние многие факторы. Прибыль и рентабельность предприятия являются обобщающими показателями интенсификации производственной и маркетинговой деятельности.

Для предприятий важное значение имеет распределение прибыли на часть, отчисляемую в государственный и местный бюджет, и на часть при-

В задачи анализа финансовых результатов входят:

- оценка динамики показателей балансовой и чистой прибыли;
- изучение составных элементов формирования балансовой прибыли;
- выявление и измерение влияния факторов, воздействующих на прибыль;
- анализ показателей рентабельности;
- выявление и оценка резервов роста прибыли, способов их мобилизации.

Анализ формирования и использования прибыли проводится в несколько этапов:

1) анализируется прибыль по составу в динамике;
2) проводится факторный анализ прибыли от реализации;
3) анализируются причины отклонения по таким составляющим прибыли, как проценты к получению и уплате, прочие операционные доходы, внереализационные доходы и расходы;
4) анализируется формирование чистой прибыли на накопление и потребление;
5) дается оценка эффективности распределения прибыли на накопление и потребление;
6) анализируется использование прибыли на накопление и потребление;
7) разрабатываются предложения к составлению финансового плана.

Анализ состава прибыли позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие.

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

Главным на предприятии является директор, которому подчиняются все структурные подразделения предприятия.

Энергослужба – обеспечивает работу подстанции, электрооборудования.

Отдел материально-технического снабжения, склад организует обеспечение предприятия всеми необходимыми для его производственной работы материальными ресурсами; занимается составлением заявок на материальные ресурсы и их обоснованием, установленным календарных сроков поставок.

Бухгалтерия обеспечивает обработку документов, рациональное ведение бухгалтерских записей в учетных регистрах и на их основе − составление отчетности. Своевременное получение учетной информации о производственно-хозяйственной деятельности предприятия позволяет руководителям оперативно воздействовать на ход производства, принимать соответствующие меры для повышения экономических показателей работы предприятия.

Планово –экономический отдел разрабатывает цены, номенклатуру на материалы (совместно с бухгалтерией и отделом материально-технического снабжения), рассчитывает проценты косвенных затрат. Анализирует суммы и причины допущенных отклонений от норм и изменений норм; совместно с прочими от делами и службами предприятия составляет нормативные калькуляции на следующий отчетный месяц.

Отдел кадров. Проводит работу по обеспечению предприятия кадрами рабочих и служащих требуемых профессий, специальностей и квалификацией. Обеспечивает составление установленной отчетности по учету личного состава и работе с кадрами.

Организационная структура предприятия приведена на рисунке 2.1.

Юридический отдел. Обеспечивает соблюдение законности в деятельности предприятия и защиту правовых интересов. Осуществляет контроль за соответствием требованиям законодательства проектов приказов, инструкций и других актов правового характера.

Преимущества организационной структуры ООО «СУМС»:

- четкая система взаимных связей функций и подразделений;
- четкая система единоначалия - один руководитель сосредотачивает в своих руках руководство всей совокупностью процессов, имеющих общую цель;
- ясно выраженная ответственность;
- быстрая реакция исполнительных подразделений на прямые указания вышестоящих.

Недостатки организационной структуры ООО «СУМС»:

- отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования; в работе руководителей практически всех уровней оперативные проблемы доминирует над стратегическими;
- тенденция к волоките и перекладыванию ответственности при решении проблем, требующих участия нескольких подразделений;
- малая гибкость и приспособляемость к изменению ситуации;
- критерии эффективности и качества работы подразделений и организации в целом - разные;
- тенденция к формализации оценки эффективности и качества работы подразделений приводит обычно к возникновению атмосферы страха и разобщенности;
- большое число "этажей управления" между работниками, выпускающими продукцию, и лицом, принимающим решение;
- перегрузка управленцев верхнего уровня;
- повышенная зависимость результатов работы организации от квалификации, личных и деловых качеств высших управленцев.

Рисунок 2.2 – Структура аппарата управления

В непосредственном подчинении заместителя генерального директора по производству находятся:

- отдел материально-технического снабжения, который организует обеспечение предприятия всеми необходимыми для его производственной работы материальными ресурсами; занимается составлением заявок на материальные ресурсы и их обоснованием, установленным календарных сроков поставок.
- транспортный участок;
- производственные участки.

2.2 Анализ информационной системы управления

Информатизация менеджмента в современных условиях базируется в основном на использовании вычислительной техники. Это — многоаспектный процесс, включающий в себя:

- формирование соответствующей технико-технологической базы (с применением новейших информационных технологий и современных электронно-вычислительных и коммуникационных средств);
- организацию производства и сферы распределения информационно-вычислительных услуг;
- отработку механизма информационного обслуживания и создание действенной системы управления данными процессами;
- внедрение и эксплуатацию эффективных форм, методов и средств проведения информационной деятельности в процессах управления, а также создание для этого необходимых материально-технических, организационно-экономических и социальных условий.

Использование вычислительной техники и информационных технологий в сфере управления открывает возможности более экономичной и рациональной организации информационных процессов, повышения их гибкости и динамичности, расширения диапазона анализируемых факторов при принятии решений и факторов их обоснований. В конечном итоге вся масса преиму-

5) Регистрация внутренних, входящих и исходящих документов в автоматизированной системе делопроизводства.
6) Доведение резолюций ректора до исполнителей.
7) Регистрация приказов по основной деятельности и по командировкам сотрудников с оформлением командировочных удостоверений.
8) Доведение до исполнителей приказов по основной деятельности по реестру.
9) Формирование дел и сдача их в архив.
10) Контроль за правильностью ведения делопроизводства в подразделениях.

Функции организационного сектора:

1) Регистрация передаваемых подразделениями счетов и других документов на оплату и передача их в бухгалтерию.
2) Постановка документов с резолюциями на контроль и снятие с контроля.
3) Передача документов исполнителям и в сектор делопроизводства.
4) Извещение сотрудников о проводимых совместно с ректором совещаниях.
5) Оперативная связь со сторонними организациями и отдельными гражданами (телефон, факс и т.д.)
6) Учёт приёма граждан и сотрудников по личным и служебным вопросам.
7) Формирование подписки предприятия и контроль поступления подписных изданий.
8) Составление графика работы сотрудников работающих на штатных должностях по совместительству.

Оснащение различной техникой, позволяет экономить управленческие и накладные расходы, проводить более эффективное внутрифирменное планирование, управление и контроль. Обеспечить руководителя как можно быстрее необходимой ему достоверной информацией для принятия оперативных решений возможно с помощью новейших технических средств. Руководитель

Таблица 2.1

Источники средств для выполнения плана объема подрядных работ

Показатели 2004/2005	Ед. измер.	2003	2004	2005	2003/2004	2004/2005
Объем подрядных	тыс. руб	22045,04	20431,82	17138,68	1613,22	3293,14
Работ всего	%	100,00	100,00	100,00	92,70	83,90
В том числе за счет Капитальных вложений по генеральным и прямым договорам	тыс. руб %	10691,80 48,50	4086,36 20,00	2228,03 13,00	6605,44 38,20	1858,33 54,50
За счет средств акционерных организаций	тыс. руб %	4651,50 21,10	3882,05 19,00	4798,83 28,00	769,45 83,50	-916,78 123,60
За счет средств предприятия	тыс. руб %	1410,90 6,40	1634,54 8,00	1199,71 7,00	-223,64 116,06	434,83 73,40
Капитальный ремонт и другие работы	тыс. руб %	1587,73 7,20	3677,73 18,00	2570,8 15,00	-2090,49 231,70	1106,93 69,90
Итого подрядные работы выполняемые собственными силами	тыс. руб %	14924,50 67,70	14097,96 69,00	12562,65 73,30	826,54 94,50	15353,31 89,10
Привлеченные организациями	тыс. руб %	7120,54 32,30	6333,86 31,00	4576,03 26,7	786,68 89,00	1757,83 72,2,00

в сметных (договорных) ценах с фактическими данными за предыдущий отчетный год.

Проведем расчет динамики изменения следующих показателей:

– Прибыли от реализации;
– Доли себестоимости продукции в выручке;
– Доли прибыли от реализации в выручке.

Рассмотрим динамику изменения прибыли от реализации за период с 2002 по 2005 год (см. Таблица 2.2).

Как видно из таблицы 2.2 прибыль от реализации растет из года в год. В 2005 году по сравнению с 2004 годом, прибыль возросла на 1 415 900 руб. этому способствовало увеличение объемов реализации на 69 %.

Таблица 2.2

Анализ динамики изменения прибыли от реализации за период с 2002 по 2005 гг., тыс. руб.

Показатели	Года				Отклонение 2005 от 2004 года	
	2002	2003	2004	2005	Абсолют.	%
Объем реализации строительных услуг	1 600,00	2 243,00	3 485,06	5 904,09	+ 2419,03	+ 69,41
Себестоимость строительных услуг	1 100,00	1 495,00	1 742,54	2 278,02	+ 535,48	+ 30,73
Прибыль от реализации строительных услуг	436,00	607,02	1 079,65	2 495,55	+ 1 415,90	+ 131,14

Таблица 2.4

Анализ динамики изменения доли прибыли в выручке за период с 2002 по 2005 гг., тыс. руб.

Показатели	Года				Отклонение 2005 от 2004 года	
	2002	2003	2004	2005	Абсолют.	%
Объем реализации строительных услуг	1 600,00	2 243,00	3 485,06	5 904,09	+ 2419,03	+ 69,41
Прибыль от реализации строительных услуг	436,00	607,02	1 079,65	2 495,55	+ 1 415,90	+ 131,14
Доля прибыли в выручке, %	27,25	27,06	30,98	42,27	+ 11,29	-

Рассчитанные показатели показывают, что доля прибыли в выручке имеет явно выраженную тенденцию к росту.

Таким образом, показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности ООО «СУМС» имеют позитивную тенденцию изменения.

Таблица 3.1

Анализ динамики структуры балансовой прибыли ООО «СУМС» за период с 2002 по 2005 гг., тыс. руб.

Показатели	Года				Отклонение 2005 от 2004 года	
	2002	2003	2004	2005	Абсолют.	%
Прибыль от реализации строительных услуг	564,02	1 029,65	2 458,62	3 969,02	+ 1 510,40	+ 61,43
Прибыль от реализации прочих строительных услуг	43,00	50,00	36,93	199,65	+ 162,72	+ 440,62
Внереализационные финансовые результаты	+ 9,38	- 14,77	- 96,62	+ 19,78	+ 116,40	-
Балансовая прибыль	616,40	1 064,88	2 398,93	4 188,45	+ 1 789,52	+ 74,60

В результате анализа видно, что прибыль от реализации увеличилась 61,43 %., прибыль от реализации прочих строительных услуг увеличилась на 440,62 %., внереализационные финансовые результаты увеличились, балансовая прибыль увеличилась на 74 %.

Рассмотрим формирование и распределение балансовой прибыли ООО «СУМС» в сопоставимых ценах в динамике (таблица 3.2)

Продолжение таблицы 3.2

1	2	3	4	5	6	7
Валовый доход от реализации строительных услуг	972,45	1 968,45	3 829,61	6 769,5	+ 2 939,89	+ 76,77
Валовый доход от реализации прочих строительных услуг	59,31	58,15	39,41	199,65	+ 160,24	+ 406,60
Коммерческие расходы	179,32	631,11	955,48	2 500,00	+ 1 544,52	+ 161,65
Управленческие расходы	15,15	139,83	250,79	300,48	+ 49,69	+ 19,81
Прибыль от реализации строительных услуг, всего	837,30	1 255,67	2 662,75	4 168,67	+ 1 505,92	+ 56,56
Сальдо внереализационных финансовых результатов	+12,94	- 17,18	-103,09	+ 19,78	+ 122,87	-
Балансовая прибыль	850,24	1 238,49	2 559,66	4 188,45	+ 1 628,75	+ 63,63

Анализ каждого слагаемого балансовой прибыли имеет неабстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам, а также руководству предприятия выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия.

$$Т_{роста\ 2004} = 51,40\ \%$$

$$Т_{роста\ 2005} = 161,64\ \%$$

А темпы роста управленческих расходов:

$$Т_{роста\ 2003} = 822,97\ \%$$

$$Т_{роста\ 2004} = 79,35\ \%$$

$$Т_{роста\ 2005} = 19,00\ \%$$

Таким образом, причина снижения темпов роста балансовой прибыли кроется в первую очередь в ускорении темпов роста за период с 2004 по 2005 гг коммерческих расходов предприятия.

После формирования балансовой прибыли предприятие уплачивает налоги в бюджет государства. Виды налогов на ООО «СУМС» 2004-2005 годов в процентах представлены в Таблице 3.3.

Таблица 3.3

Виды налогов на ООО «СУМС» 2004-2005 годов в процентах.

Виды налогов и обязательных платежей	2004	2005
1. Налог на прибыль	24	24
2. Платежи в пенсионный фонд	28	28
3. Платежи органам соцстраха	5,4	5,4
4. Плата в фонд медицинского страхования	3,6	3,6
5. Налог на доходы физических лиц	13	13
6. Плата в фонд МВД,	1	1
7. Налог на имущество	2	3
8. Транспортный налог	1	1

Как видно из таблицы 3.3 отчисления на социальные нужды отражают обязательные отчисления по установленным законодательством нормам органам социального страхования, медицинского страхования, фонда МВД, пенсионного фонда, фонда занятости от затрат на оплату труда работников, включаемых в себестоимость продукции.

Таблица 3.4

Расчет налогооблагаемой прибыли ООО «СУМС» в сопоставимых ценах за анализируемый период

Показатели	2002	2003	(+,-), %	2003	2004	(+,-), %	2004	2005	(+,-), %
Выручка от реализации строительных услуг	3093,89	4053,23	+ 31	4053,23	6299,67	+ 55	6299,67	10863,44	+ 72%
Себестоимость строительных услуг	2062,13	2026,63	- 2	2026,63	2430,65	+ 20	2430,65	3894,29	+ 60
Коммерческие расходы	179,32	631,11	+ 252	631,11	955,48	+ 51	955,48	2500,00	+1 62
Управленческие расходы	15,15	139,83	+ 823	139,83	250,79	+ 79	250,79	300,48	+ 20
Прибыль от реализации строительных услуг	837,30	1255,67	+ 50	1255,67	2662,75	+ 112	2662,75	4168,67	+ 57
Прибыль от прочей реализации	12,94	-17,18	X	-17,18	-103,09	X	-103,09	19,78	X
Прибыль до налогообложения	850,24	1238,49	+ 46	1238,49	2559,66	+ 107	2559,66	4188,45	+ 64
Ставка налога на прибыль, %	35	35	0	35	24	- 9	24	24	0
Сумма налога на прибыль	297,58	433,47	+ 46	433,47	614,32	+ 42	614,32	1005,23	+ 64
Сумма прочих обязательных платежей из прибыли	42,52	61,93	+ 49	61,93	281,56	+ 355	281,56	460,73	+ 64
Чистая прибыль	510,14	743,09	+ 46	743,09	1663,78	+ 124	1663,78	2722,49	+ 64

Продолжение таблицы 3.5

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности	110	4168,67	2662,75	+ 1505,92	38,4	42,3	- 3,9
Прочие внереализационные доходы	120	200,45	21,39	+ 179,06	1,9	1,7	+ 0,2
Прочие внереализационные расходы	130	180,67	11,38	+ 169,29	1,7	3,4	- 1,7
Прибыль отчетного периода	140	4188,45	2559,66	+ 1628,79	38,6	40,6	- 2
Налог на прибыль	150	1465,96	895,88	+ 570,08	-	-	-
Чистая прибыль	190	2731,49	1663,78	+ 1067,71	25,1	26,4	- 1,3

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия подразумевает:

1. Исследование изменений каждого показателя за анализируемый период (горизонтальный анализ, расчет в колонке 5 таблицы 3.9).
2. Исследование структуры соответствующих показателей и их изменений (вертикальный анализ, расчет в колонках 6, 7, 8)
3. Изучение динамики (трендовый анализ)
4. Исследование влияния факторов на прибыль (факторный анализ).

На сумму прибыли влияют все показатели. Это влияние описывается факторной моделью аддитивного вида формула 3.1:

$$П^{б} = В – С - КР – УР + ВнД – ВнР \quad (3.1)$$

где В – выручка от реализации;

С – себестоимость;

КР – коммерческие расходы;

УР – управленческие расходы;

ВнД – внереализационные доходы;

ВнР – внереализационные расходы.

1 Рассчитаем влияние фактора «Выручка от реализации»:

$$В_{2005} = 10\ 863{,}44 \text{ тыс. руб.}$$

$$В_{2004} = 5\ 904{,}09 \text{ тыс. руб.}$$

Индекс цены в 2005 году составил 6.7 %

$$J_{ц} = (100 + 6{,}7) / 100 = 1{,}067$$

За счет цены выручка от реализации увеличится:

$$D\ В_{ц} = В_{2005} - (В_{2005} / J_{ц}) = 10\ 863{,}44 \text{ тыс. руб.} – 10\ 181{,}29 \text{ тыс. руб.} = + 682{,}15 \text{ тыс. руб.}$$

Изменение прибыли от реализации считается по формуле 3.2:

$$D\ П^{(в)} = \{((В_{2005} – В_{2004}) – D\ В_{ц}) * R_{2004}^{р}\} / 100 \quad (3.2)$$

где $D\ П^{(в)}$ - изменение прибыли от реализации под влиянием фактора «выручка»;

$В_{2005}$ – выручка от реализации по отчету о прибылях и убытках;

$D\ В_{ц}$ – изменение выручки под влиянием цены;

$R_{2004}^{р}$ – рентабельность продаж в 2004 году.

$R_{2004}^{р} = П_{2004} / В_{2004} * 100\ \% = 42{,}3\ \%$

Таким образом,

$$D\,П^{(ур)} = \{В_{2005} * (УУР_{2005} – УУР_{2004})\} / 100 \qquad (3.6)$$

где $УУР_{2005}$, $УУР_{2004}$ – соответственно, уровни управленческих расходов в от четном и базисном периоде.

$D\,П^{(ур)}$ = (10 863,44 тыс. руб. * (-1,2 %) / 100 % = - 130,36 тыс. руб.

Получаем, что экономия затрат на управленческие расходы в отчетном периоде привела к росту суммы прибыли от реализации на 130,36 тыс. руб.

Результаты расчетов обобщены в таблице 3.6.

Таблица 3.6

Факторный анализ прибыли ООО «СУМС» за 2005 год

Показатели-факторы	Сумма, тыс. руб.
Выручка от реализации строительных услуг	+ 1809,26
Изменение цен на строительные услуги	+ 288,55
Себестоимость реализованных строительных услуг	- 293,31
Коммерческие расходы	+ 847,35
Управленческие расходы	- 130,36
Влияние на прибыль от реализации	+ 1 673,12

3.2 Практика распределения прибыли

Чистая прибыль распределяется в соответствии с Уставом предприятия. За счет чистой прибыли создаются фонды накопления, потребления, резервный фонд, часть прибыли направляется на пополнение собственного оборотного капитала. (Рисунок 3.2)

Анализ распределения и использования прибыли проводится в следующем порядке:

1) дается оценка изменений суммы средств по каждому направлению использования прибыли по сравнению с отчетным и базисным периодом;

фактором является 1) - чистая прибыль, 2) коэффициент отчислений прибыли. Принять данные коэффициенты отчислений в фонды (таблица 3.10) было решено на собрании учредителей.

Таблица 3.7.

Данные об использовании чистой прибыли, тыс. руб.

Показатель	2004 год	2005 год	Отклонения (+, -)
1. Чистая прибыль	1559,30	2731,49	+ 1172,19
2. Распределение чистой прибыли:			
в фонд накопления	1000,00	1000,00	0
в фонд потребления	458,90	1431,49	+ 972,59
в фонд социальной сферы	100,40	300,00	+ 199,60
3. Доля в чистой прибыли, %			
фонда накопления	64	37	- 27
фонда потребления	29	52	+ 23
в фонд социальной сферы	7	11	+ 4

Рассмотрим в таблице 3.8 влияние факторов – суммы чистой прибыли и коэффициента отчислений прибыли на отчисления в фонды.

Изменение отчислений в фонды специального назначения за счет изменения чистой прибыли можно рассчитать по формуле 3.7

:

$$\Delta Ф_н (П) = \Delta П_ч \cdot К^0 \qquad (3.7)$$

$\Delta Ф_н (П)$ = +1172,19 тыс. руб. * 64 % = 750,20 тыс. руб. – фонд накопления

$\Delta Ф_п (П)$ = +1172,19 тыс. руб. * 29 % = 339,94 тыс. руб. – фонд потребления

$\Delta Ф_с (П)$ = +1172,19 тыс. руб. * 7 % = 82,05 тыс. руб. – фонд соц. сферы

Из приведенных расчетов следует, что на уменьшение удельного веса суммы отчислений в фонд накопления повлияло уменьшение коэффициента отчислений на 737,50 тыс. рублей, а за счет влияния чистой прибыли отчисления в фонд накопления увеличились на 750,20 тыс. рублей.

Изменения отчислений в фонд потребления увеличились за счет влияния чистой прибыли на 339,94 тыс. рублей и за счет коэффициента на 628,24 тыс. рублей.

Изменения отчислений в фонд социальной сферы увеличились за счет влияния чистой прибыли на 82,05 тыс. руб. и за счет коэффициента на 6109,26 тыс. рублей.

Соотношение использования прибыли на накопление и потребление оказывает влияние на финансовое положение предприятия. Недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

Анализ использования прибыли выявляет, насколько эффективно распределялись средства на накопление и потребление.

Верхнюю границу потенциального развития предприятия определяет рентабельность собственных средств.

Рентабельность собственных средств можно представить как отношение суммы средств, направленных на накопление и потребление, к величине собственных средств формула 3.9.

$$R_{cc} = (\text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}) * 100\ \%, \qquad (3.9)$$

Таблица 3.9

Расчет динамики рентабельности собственного капитала

Рентабельность собственного капитала 2004г, %	Рентабельность собственного капитала 2005г., %	Отклонение, %
1559,30 / 3419,01 * 100% = 45,61	2731,49 / 4051,60 * 100% = 67,42	+ 21,81 %

На фирме ООО «СУМС» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и использовалась на выплаты социального характера. Однако недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

3.3 Рекомендации по совершенствованию распределения прибыли ООО «СУМС»

Основные направления совершенствования механизма формирования и распределения финансовых результатов целесообразно объединить в несколько групп, исходя из структуры данного механизма, а также с учетом его внутренних и внешних связей в рамках финансового механизма и системы управления финансами ООО «СУМС».

Основные направления совершенствования механизма формирования финансовых результатов включают:

- оптимизацию учетной политики предприятия;
- комплекс мероприятий, обеспечивающих законное и правильное определение объема выручки от реализации строительных услуг, сумм налогов относимых на финансовые результаты, а также размеров издержек производства, что влияет на точность и достоверность определения финансовых результатов.

Обозначив группы направлений совершенствования механизма формирования финансовых результатов, рассмотрим отдельные направления более подробно.

Важным резервом роста финансовых ресурсов ООО «СУМС» является совершенствование их учетной политики. В части оптимизации учетной политики ООО «СУМС» следовало бы обратить внимание на выбор варианта признания прибыли. Такая необходимость возникает из-за того, что не всегда работники государственной налоговой инспекции правильно понимают вариант определения выручки от реализации продукции по мере ее оплаты и считают полученные предприятием авансы выручкой. Поэтому необходимо в учетной

С целью обеспечения безубыточной работы, в каждом подразделении ООО «СУМС»: необходимо провести комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности. При этом главным финансовым показателем следует считать прибыль. Чтобы управлять массой и динамикой прибыли, следует постоянно держать в центре внимания как производственные показатели, являющиеся основными факторами роста прибыли, так и коммерческую сторону работы, то есть процесс реализации строительных услуг заказчикам.

Основные направления совершенствования механизма распределения финансовых результатов включают:

1 оптимизацию системы налогообложения прибыли; разработку такой системы ставок и льгот налога на прибыль, которая будет стимулировать использование чистой прибыли, прежде всего, на развитие и совершенствование собственной производственной базы;

2 изжитие непроизводительных затрат и потерь; разработку и реализацию мероприятий, направленных на преодоление кризиса неплатежей в целях постепенного снижения сумм пени и штрафов, уплачиваемых в бюджет и внебюджетным фондам;

3 оптимизацию распределения чистой прибыли, остающейся в распоряжении ООО «СУМС», на фонды потребления и фонды накопления;

4 комплекс мероприятий, обеспечивающих целесообразное и эффективное использование средств фондов потребления и накопления.

На предприятии предлагается оптимизировать учетную политику для этого пригласить специалистов по 1 С бухгалтерии. Затраты на создание нового отдела включают:

- введение трех штатных единиц: бухгалтеров;
- приобретение компьютерной техники;
- приобретение офисного оборудования;
- заработная плата сотрудникам;

Расчет приведенных затрат выполнен в таблице 3.11.

Таблица 3.11

Заключение

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

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

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

В данном дипломном проекте рассмотрено управление распределением и использованием прибыли ООО «СУМС». Общество с ограниченной ответственностью «СУМС» создано на основе добровольного соглашения лиц, объединивших свои средства для совместной хозяйственной деятельности и достижения целей, определенных в Уставе Общества.

По сравнению с 2003 г, общий объем подрядных работ ООО «СУМС» составляет: в 2004 году – 9,7 %, в 2005 году – 83,9 %. Подрядные работы, выполняемые собственными силами составляют: в 2003 году – 67,7 %, в 2004 году – 69 %, в 2005 году – 73,3 %, то есть удельный вес подрядных работ, вы-

нако недостаточность средств, направляемых на накопление, сдерживает рост оборота, приводит к увеличению потребности в заемных средствах.

В дипломном проекте предложены основные направления совершенствования механизма распределения финансовых результатов, которые включают:

– оптимизацию системы налогообложения прибыли; разработку такой системы ставок и льгот налога на прибыль, которая будет стимулировать использование чистой прибыли, прежде всего, на развитие и совершенствование собственной производственной базы;

– изжитие непроизводительных затрат и потерь; разработку и реализацию мероприятий, направленных на преодоление кризиса неплатежей в целях постепенного снижения сумм пени и штрафов, уплачиваемых в бюджет и внебюджетным фондам;

– оптимизацию распределения чистой прибыли, остающейся в распоряжении ООО «СУМС», на фонды потребления и фонды накопления;

– комплекс мероприятий, обеспечивающих целесообразное и эффективное использование средств фондов потребления и накопления.

15 Грачев А.В. Анализ и укрепление финансовой устойчивости предприятия. – М.:ДИС., 2002. – 208 с.

16 Ефимова О.В. Финансовый анализ. – М.: Бухгалтерский учет, 2001 – 526 с.

17 Ковалев В.В. Финансовый анализ. — М. :ФиС, 2002. – 432 с.

18 Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: ФиС, 2002. – 560 с.

19 Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия – Спб: Бизнес-пресса, 2002. – 448 с.

20 Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб. Пособие для вузов. – М. :ЮГИТИ-ДАНА, 2000. - 471 с.

21 Моляков Д.С., Шохин А.С. Теория финансов предприятий. М – 2000г. – 250 с.

22 Никифорова Н.А. Анализ и мониторинг хозяйственной конъюнктуры. – М, 2003. – 144 с.

23 Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий, — СПб: Питер, 2002. – 224 с.

24 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2001 – 336 с.

25 Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Финансовый анализ. – М.: Юнити, 2002. – 479 с.

26 Тренев Н.Н. Управление финансами. – М.: ФиС, 2002. – 496 с.

27 Хелферт Э. Техника финансового анализа. – М.: «Юнити»,2006. – 405 с.

28 Черногорский С.А. Основы финансового анализа, М.: Герда, 2002. – 176 с.

29 Четыркин Е.М. Методы финансовых и коммерческих расчетов, М.:Дело, 2005. – 320 с.