

Содержание

Введение	5
1 Оценка формирования, распределения и использования прибыли	8
1.1 Экономическая сущность прибыли, функции и виды прибыли	8
1.2 Формирование и распределение прибыли	15
1.3 Анализ финансовых результатов	28
1.4 Анализ безубыточности работы предприятия	34
1.5 Пути повышения прибыли и эффективность ее использования	48
2 Организационно-экономическая ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС»	63
2.1 Организационно-правовая характеристика предприятия	63
2.2 Анализ основных показателей работы предприятия	65
3 Исследование и совершенствование распределения прибыли в ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС»	72
3.1 Формирование и использование прибыли на предприятии ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС»	72
3.2 Анализ безубыточности	75
3.3 Основные направления эффективного формирования и использования прибыли	79
Заключение	82
Список использованных источников	84

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 Оценка формирования, распределения и использования прибыли

1.1 Экономическая сущность прибыли, функции и виды 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 владельцами¹.

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 производства².

Прибыль как экономическая категория отражает чистый доход, создан-

¹ Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 2004 – 300 с.

² Попова Р.Г., Самонова И.Н., Доброседова И.И. Финансы предприятий, — СПб: Питер, 2002. – 224 с.

банкротство¹.

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.

	Валовой доход	
Материальные затраты	Оплата труда	Прибыль
Издержки производства (себестоимость)		Чистый доход
Объем реализации		

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 получают

¹ Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. – М.:ФиС, 2006. – 624 с.

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 просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, при-

ции (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 прибыли¹.

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

Различают прибыль бухгалтерскую и экономическую.

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

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

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

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

Чистая прибыль – прибыль, остающаяся у предприятия, исчисляется как разница между балансовой прибылью и величиной уплаченных в бюджет на-

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

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

Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Балансовая прибыль как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций предприятия и оценки статей баланса.

Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы балансовой прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

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

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

ке, 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, передать требования по взысканию неплатежей с покупателя банку, оформить коммерческий кредит;
- продукция отгружена и получена покупателем, но последний на законных основаниях отказался от ее оплаты. Наиболее вероятной причиной отказа может быть несоблюдение поставщиком условий договора доставки.

ции.

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, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции. Формирование выручки тесно связано с особенностями выполняемых работ и услуг и применяемыми формами расчетов.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия,

то следует исходить не столько из возможности получения прибыли, сколько из наличия запасов, которые из-за изменения экономической конъюнктуры, ассортимента выпускаемой продукции и по другим причинам оказываются ненужным или по величине превышают уровень, достаточный для запланированного выпуска продукции. Эта работа является одним из направлений финансового менеджмента, то есть управления финансами предприятия, и должна проводиться на основании анализа структуры материальных активов. Безусловно, лучше продать их по цене, превышающей учетную стоимость, но и в ином случае предприятие получит денежные средства, которые можно вовлечь в оборот.

Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии, торговые марки, программные продукты для ЭВМ и т.д.), валютные ценности (иностранная валюта, ценные бумаги в иностранной валюте, драгоценные металлы и природные драгоценные камни, за исключением ювелирных и бытовых изделий и лома таких изделий), ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли.

Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход¹.

Ценные бумаги приобретаются предприятием с разными целями. Поскольку они относятся к ликвидным средствам, то предприятие, быстро обратив их в деньги, может совершать платежи и расчеты, погашать обязательства.

¹Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: ФиС, 2002. – 560 с.

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 деятельностью предприятия).

Финансовые вложения означают такое размещение собственных средств предприятия в деятельность других предприятий, которое дает возможность получить доходы. Под долгосрочными финансовыми вложениями понимаются затраты предприятия по вкладу средств в уставный капитал других предприятий (товариществ, акционерных обществ, совместных, дочерних предприятий), приобретению акций и других ценных бумаг, предоставлению средств займа на срок более года. К формам краткосрочных финансовых вложений относятся приобретение краткосрочных казначейских обязательств, облигаций и других ценных бумаг, предоставление средств займа на срок менее года. Денежные или другие имущественные средства участников договора о совместной деятельности без образования для этой цели юридического лица также считаются финансовыми вложениями - долгосрочными или краткосрочными в зависимости от срока действия договора, поэтому доходы от них также включаются в состав внереализационных доходов¹.

Доходы от долевого участия в уставном капитале другого предприятия представляют часть его чистой прибыли, которая поступает учредителю в заранее оговоренном размере или в виде дивидендов по акциям, пакетом которых владеет учредитель. Доходами от ценных бумаг являются проценты по

¹Крутик А.Б., Хайкин М.М. Основы финансовой деятельности предприятия – Спб: Бизнес-пресса, 2002. – 448 с.

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;

судебные издержки и арбитражные сборы и др.

Схема формирования и распределения прибыли показана на рисунке 1.3.

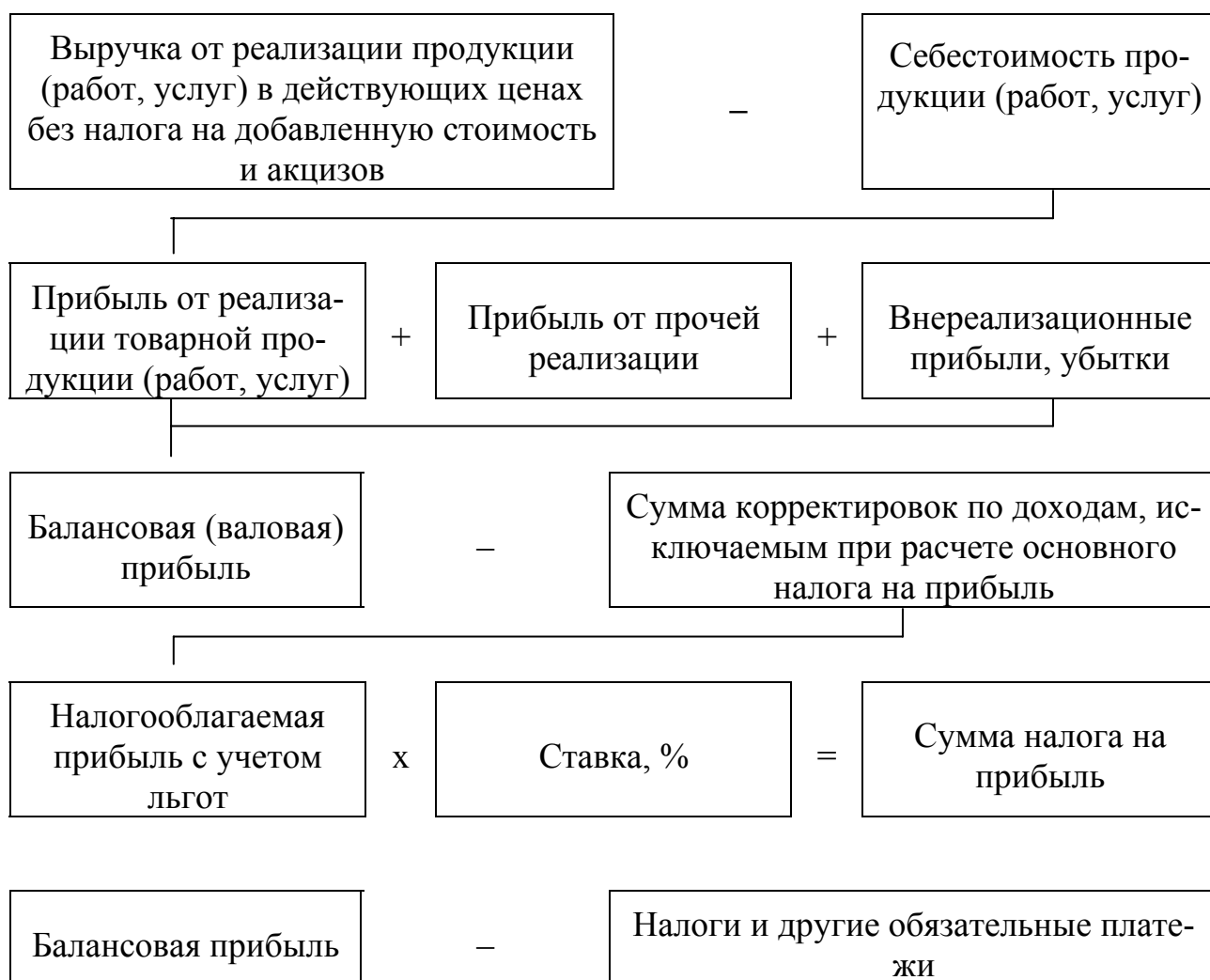


Рисунок 1.3 - Формирование и распределение прибыли предприятия.

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

Облагаемая прибыль уменьшается на сумму прибыли от реализации про-

прибыль (или чистую прибыль), которая полностью поступает в распоряжение предприятия. Она направляется на оплату труда и материальное поощрение, на прирост оборотных средств, капитальных вложений, социальное развитие путем образования соответствующих фондов; развития науки и техники, социального развития, материального поощрения.

Таким образом, в условиях перехода к рынку и в его дальнейшем становлении прибыль является основным побудительным мотивом организации производственной и хозяйственно-коммерческой деятельности предприятия.

1.3 Анализ финансовых результатов

Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются:

- систематический контроль за выполнением планов реализации продукции и получением прибыли;
- определение влияния как объективных, так и субъективных факторов на объем реализации продукции и финансовые результаты;
- выявление резервов увеличения объемов реализации продукции и суммы прибыли;
- оценка работы предприятия по использованию возможностей увеличения объема реализации продукции, прибыли и рентабельности;
- разработка мероприятий по использованию выявленных резервов.

Основными источниками информации при анализе реализации продукции и прибыли являются накладные на отгрузку продукции, данные аналитического бухгалтерского учета по счету 90, 91 и 99, финансовой отчетности ф.2 «Отчет о прибылях и убытках», а также соответствующие таблицы плана экономического и социального развития предприятия.

Анализ финансовых результатов предприятия начинается с оценки динамики показателей балансовой и чистой прибыли за отчетный период. При этом сравниваются основные финансовые показатели за прошлый и отчетный периоды, рассчитываются отклонения от базовой величины показателей и вы-

реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость, акцизов и затратами на производство и реализацию.

В ходе анализа целесообразно сравнить темпы роста выручки от реализации (без НДС и акцизов) и себестоимости реализованной продукции с тем, чтобы выявить, соблюдалось ли на предприятии условие оптимизации прибыли. Условием оптимизации прибыли от реализации продукции является превышение темпов роста выручки от реализации над темпами увеличения затрат на реализацию продукции.

Прибыль от реализации в целом по предприятию зависит от четырех факторов: объема реализации продукции (V_{rp}); ее структуры ($УД$); себестоимости ($С$) и уровня среднереализационных цен ($Ц$).

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 обратной 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.

Расчет влияния этих факторов на сумму прибыли можно выполнить способом ценных подстановок, используя данные, приведенные в таблице 1.1.

$V_{рп.п}$ – объем реализации в условно-натуральном измерении по плану (формула 1.3).

$$\Delta П(V_{рп}) = Пп * Vп \% : 100, \quad (1.3)$$

Затем можно определить влияние структурного фактора (из первого результата нужно вычесть второй) (формула 1.4):

$$\Delta П_{уд} = \Delta П - \Delta П(V_{рп}), \quad (1.4)$$

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливают сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж (формула 1.5):

$$\Delta Пс = ПС_{пф} - ПС_{ф}, \quad (1.5)$$

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию устанавливается сопоставлением фактической выручки с условной, которую бы предприятие получило за фактический объем реализации продукции при плановых ценах (формула 1.6):

$$\Delta Пц = ВР_{ф} - ВР_{пф}, \quad (1.6)$$

Эти же результаты можно получить и способом цепной подстановки, последовательно заменяя плановую величину каждого фактора фактической

Финансовые результаты деятельности предприятия в значительной степени зависят и от прибылей (убытков), не связанных с реализацией продукции .

Это прибыль (убыток) от долевого участия в совместных предприятиях; прибыль (убыток) от сдачи в аренду земли и основных средств; полученные и

2) Увеличение доходности (прибыли от реализации продукции) предприятия за счет роста объемов производства и реализации, а так же улучшения структуры и качества продукции.

3) Увеличения конечной балансовой прибыли в результате снижения себестоимости реализованной продукции и устранения потерь от прочей реализации и внереализационных операций.

Резервы роста прибыли и уровня рентабельности практически неиссякаемы, поскольку не останавливается развитие науки и техники, постоянно совершенствуются формы и методы организации производства и труда. В задачу аналитиков входит расширение и совершенствование методов поиска резервов, особенно резервов роста прибыли за счет интенсификации производства.

1.4 Анализ безубыточности работы предприятия

В любом случае, усилия предприятия должны быть направлены на то, чтобы оптимизировать ассортиментный ряд, максимизируя объемы производства наиболее выгодной продукции и минимизируя объемы выпуска маловыгодных видов продукции.

Маржинальный анализ начинается с определения точки безубыточности (порога рентабельности).

Под точкой безубыточности понимается такой уровень производства (продаж), при котором обеспечивается нулевой уровень прибыли, т.е. точка безубыточности подразумевает равенство общих издержек и полученных доходов. Иными словами, это тот предельный уровень производства, спускаясь ниже которого предприятие терпит убытки.

Понятие точки безубыточности хорошо изложено в литературе, поэтому лишь кратко остановимся на основных моментах ее определения. Более детально остановимся на модификациях данного показателя, учитывающих необходимость осуществления затрат из прибыли и выполнения долговых обязательств.

где постоянные и переменные затраты – это затраты, относимые на себестоимость продукции.

Соответственно, рассчитанный таким образом уровень безубыточности отражает уровень производства, который необходимо обеспечить для возмещения всех затрат, формирующих себестоимость производства.

Для вычисления точки безубыточности используют три метода: графический, метод уравнений и метод нормы МД.

1. Графический метод

При построении графика безубыточности предполагается, что не происходит изменений цен на сырье и продукцию за период, на который осуществляется планирование; постоянные издержки считаются неизменными в ограниченном диапазоне объема продаж; переменные издержки на единицу продукции не изменяются при изменении объема продаж; продажи осуществляются достаточно равномерно¹.

При построении графика по горизонтальной оси откладывается объем производства в единицах изделий или в процентах использования производственной мощности, а по вертикальной - затраты на производство и доход. Затраты откладываются с подразделением на постоянные (ПОИ) и переменные (ПИ). Кроме линий постоянных и переменных издержек, на графике отображаются валовые издержки (ВИ) и выручка от реализации продукции (ВР).

Точка пересечения линий выручки и валовых затрат представляет собой точку безубыточности (К). Эта точка интересна тем, что при соответствующем ей объеме производства и продаж (Вкр) у предприятия нет ни прибыли, ни убытков. Объем производства, соответствующий точке безубыточности носит название критического. При объеме производства меньше критического предприятие своей выручкой не может покрыть затраты и, следовательно, результатом его деятельности являются убытки. Если объем производства и продаж превышает критический, предприятие получает прибыль.

¹ Русак Н.А. Экономический анализ предприятий. – Минск: Беларусь, 2005. - 261 с.

– необходимого объема продаж для получения заданной величины прибыли¹.

Проведение расчетов по методике маржинального анализа требует соблюдения ряда условий:

– необходимости деления издержек на две части переменные и постоянные;

– переменные издержки изменяются пропорционально объему производства (реализации) продукции;

– постоянные издержки не изменяются в пределах релевантного объема производства (реализации) продукции, т.е. в диапазоне деловой активности предприятия, который установлен исходя из производственной мощности предприятия и спроса на продукцию;

– тождество производства и реализации продукции в рамках рассматриваемого периода времени, т.е. запасы готовой продукции существенно не изменяются;

– эффективность производства, уровень цен на продукцию и потребляемые производственные ресурсы не будут подвергаться существенным колебаниям на протяжении анализируемого периода;

– пропорциональность поступления выручки объему реализованной продукции.²

Используя данные формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках», рассчитывается ряд показателей оценки качественного уровня достижения определенных финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов, в частности таких, как:

- 1) маржинальный доход, обеспечивающий покрытие постоянных затрат и получение прибыли (МД), тыс. руб.;
- 2) точка критического объема продаж (год), тыс. руб.;

¹ Русак Н.А. Экономический анализ предприятий. – Минск: Беларусь, 2005. - 261 с.

² Русак Н.А. Экономический анализ в условиях самофинансирования предприятий. – Минск: Беларусь, 2005. - 261 с.

Маржинальный доход предприятия (валовая маржа) это выручка минус переменные издержки. Маржинальный доход на единицу продукции представляет собой разность между ценой этой единицы и переменными затратами на нее.

Он включает в себя не только постоянные затраты, но и прибыль. Маржинальный анализ (анализ безубыточности) широко применяется в странах с развитыми рыночными отношениями. Это эффективный метод решения взаимосвязанных задач, отслеживающей зависимость финансовых результатов бизнеса от издержек и объемов производства.

Коэффициентом покрытия называется доля суммы покрытия в выручке от реализации или доля средней величины покрытия в цене товара.

Также важно определить, при каком объеме продаж окупятся валовые затраты предприятия. Для этого необходимо рассчитать точку безубыточности, при которой принимаются выручка или объем производства, обеспечивающие покрытие всех затрат и нулевую прибыль. Т.е. выявляется минимальный объем выручки от реализации продукции, при котором уровень рентабельности будет больше 0,00 %.

Если предприятие получает выручку больше той, которая соответствует точке безубыточности, значит, оно работает прибыльно.

Сравнивая эти два значения выручки, можно оценить допустимое снижение выручки (объема продаж) без опасности оказаться в убытке. Выручка, соответствующая точке безубыточности, называется пороговой выручкой. Объем производства (продаж) в точке безубыточности называется пороговым объемом производства (продаж). Пороговый объем продаж зависит от цены реализуемой продукции.

Чтобы найти точку безубыточности, необходимо ответить на вопрос: до какого уровня должна упасть выручка, чтобы прибыль стала нулевой? При этом нельзя просто сложить переменные и постоянные затраты, так как при снижении объемов производства переменные затраты также снижаются.

При снижении выручки от реализации сила воздействия операционного рычага возрастает как при повышении, так и при понижении удельного веса постоянных затрат в общей их сумме.

Каждый процент снижения выручки дает всё больший и больший процент снижения прибыли, причём грозная сила операционного рычага возрастает быстрее, чем увеличиваются постоянные затраты.

При возрастании выручки от реализации, если порог рентабельности (точка окупаемости затрат) уже пройден, сила воздействия операционного рычага убывает: каждый процент прироста выручки даёт всё меньший и меньший процент прироста прибыли (при этом доля постоянных затрат в общей их сумме снижается).

Но при скачке постоянных затрат, диктуемом интересами дальнейшего наращивания выручки или другими обстоятельствами, предприятию придется проходить новый порог рентабельности.

На небольшом удалении от порога рентабельности сила воздействия операционного рычага будет максимальной, а затем вновь начнёт убывать и так вплоть до нового скачка постоянных затрат с преодолением нового порога рентабельности.¹

Всё это оказывается чрезвычайно полезным для:

- планирование платежей по налогу на прибыль, в частности, авансовых;
- выработки деталей коммерческой политики предприятия.

При пессимистических прогнозах динамики от реализации нельзя раздувать постоянные затраты, так потеря прибыли от каждого процента потери выручки может оказаться многократно большей из-за слишком сильного эффекта операционного рычага.

¹Шишкин А.П., Микреонов В.А., Дышкант И.Д. Стратегический менеджмент коммерческих предприятий: практическое руководство. – М.: АО «Финстатинформ», 2006. -269 с.

$$N = Z_{\text{const}} + Z_v, \quad (1.12)$$

Если выручку представить как произведение цены продаж единицы изделия (p) и количество проданных единиц (q), а затраты пересчитать на единицу изделия, то получим развернутое уравнение (формула 1.12).

$$P * q = Z_{\text{const}} + Z_v^{\text{ед}} * q, \quad (1.13)$$

где условные обозначения соответствуют ранее принятым.

Это уравнение является основным для расчета критического объема производства (порога рентабельности), который может быть определен несколькими способами.¹

1. Пороговое (критическое) значение объема производства в натуральном выражении (формула 1.14):

$$q_k = \frac{Z_{\text{const}}}{p - Z_v^{\text{ед}}} = \frac{Z_{\text{const}}}{d}, \quad (1.14)$$

где d- маржинальный доход на единицу изделия, руб.

Чтобы определить массу прибыли после прохождения порога рентабельности, достаточно умножить количество товара, проданного сверх порогового объема производства, на удельную величину валовой маржи (d), сидящей в каждой единице проданного товара (формула 1.15):

$$R_k = (q - q_k) * d, \quad (1.15)$$

То есть каждая последующая единица товара реализованная сверх критического объема будет приносить предприятию предельную прибыль, которая

¹ Шишкин А.П., Микреонов В.А., Дышкант И.Д. Стратегический менеджмент коммерческих предприятий: практическое руководство. – М.: АО «Финстатинформ», 2006. -269 с.

Планирование розничного товарооборота торгового предприятия, особенно нового, целесообразно начинать с определения минимального объема товарооборота, который обеспечит ему безубыточную работу. Такой объем товарооборота принято называть критическим. Все расчеты по определению этого объема сводятся к определению точки безубыточности предприятия.

В процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятие несет определенные расходы, которые в практике экономического анализа принято подразделять на:

- постоянные затраты, сумма которых остается неизменной в течение длительного периода времени (аренда, амортизация, расходы на содержание зданий, помещений, сооружений, коммунальные расходы и т.д.). Для покрытия этих расходов предприятие должно осуществлять торговую деятельность, т.е. осуществлять реализацию товаров;

- переменные расходы, т.е. затраты, связанные с покупкой товаров, их транспортировкой, хранением, подработкой, подсортировкой, упаковкой, реализацией. Предполагается, что переменные расходы развиваются в том же направлении и с теми же темпами, что и объем товарооборота.

Однако темп изменения совокупных затрат в связи с включением в них не только переменных, но и постоянных расходов будет отклоняться от темпа изменения объема товарооборота. В результате объем товарооборота в своей критической точке позволяет покрыть не только постоянные, но и переменные затраты. При этом минимально необходимый объем товарооборота позволяет обеспечить предприятию только безубыточную работу.

Расчет минимально необходимого объема товарооборота можно выполнить, разложив товарооборот на составляющие его элементы. Розничный товарооборот представляет собой сумму розничных цен проданных или запланированных к продаже товаров. В свою очередь, розничная цена состоит из покупной для торгового предприятия цены товара и торговой надбавки. Сумма покупных цен представляет собой товарооборот торгового предприятия по

Разделив полученное равенство на объем критического товарооборота, получаем (формула 1.23):

$$T_{p.ц}^{кр} / T_{p.ц}^{кр} = Z_{пер} / T_{p.ц}^{кр} + ИО_{пост} / T_{p.ц}^{кр} \quad (1.23)$$

Обозначив:

$Z_{пер} / T_{p.ц}^{кр} = Д$ — доля переменных затрат в розничном товарообороте, принимаемом за 1, получаем (формулы 1.24-25):

$$1 = Д + ИО_{пост} / T_{p.ц}^{кр} \quad (1.24)$$

отсюда:

$$T_{p.ц}^{кр} = ИО_{пост} / (1 - Д). \quad (1.25)$$

Определив минимальный критический объем товарооборота, обеспечивающий предприятию безубыточную работу, переходят к расчету возможного объема товарооборота на планируемый год.

1.5 Пути повышения прибыли и эффективность ее использования

Достижение высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление включает анализ прибыли, ее планирование, и постоянный поиск возможностей увеличения прибыли.

На многих предприятиях существует подразделение экономических служб, которые занимаются постоянным анализом себестоимости, ищут пути ее снижения, чтобы получить прирост прибыли. Но в значительной мере эта работа обеспечивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. В условиях резкого роста цен и недостатка

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.

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 не установленного 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.

Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход.

Помимо факторов увеличения объема производства продукции, повышения цен продвижения продукции на незаполненные рынки, неумолимо выдвигается проблема снижения затрат на производство и реализацию этой продукции, снижения издержек производства.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных.

Так значительную роль в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой

возникает задача определения оптимальной величины закупаемых сырья и материалов, чтобы избежать лишних затрат и увеличить прибыль.

Те же правила действуют при определении оптимальной величины серии запускаемой продукции. При производстве продукции значительным числом мелких серий издержки по складированию готовой продукции будут минимальными, за счет чего возрастет прибыль.

В сочетании с традиционными путями снижения затрат на производство продукции вновь возникшие факторы позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня, следовательно увеличить прибыль.

Прибыль может возрасти в результате увеличения производства продукции, повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью, снижения себестоимости продукции, роста оптовых цен, при повышении качества выпускаемой продукции.

Ассортимент выпускаемой продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль. При изменении структуры ассортимента в направлении повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью обеспечивается дополнительный прирост прибыли.

Среди факторов, влияющих на прирост прибыли, ведущая роль принадлежит снижению стоимости продукции. Выбор путей сокращения текущих издержек производства основывается на анализе структуры себестоимости. Для материальных отраслей промышленности наиболее характерным путем является экономия материальных ресурсов, для трудоемких – улучшение использования основного капитала, для энергоемких – экономия топлива и электроэнергии.

При производстве продукции повышенного качества текущие издержки чаще всего возрастают. Однако в результате реализации этой продукции по повышенным ценам прибыль также возрастает.

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринима-

финансовой деятельности;

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

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, то есть прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды¹.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

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.

¹ Шишкин А.К., Варганян С.С., Микрюков В.А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях – М.:ИНФРА-М, 2006, 235 с.

каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и другое. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

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

различных затрат.

Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

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

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 1.2)

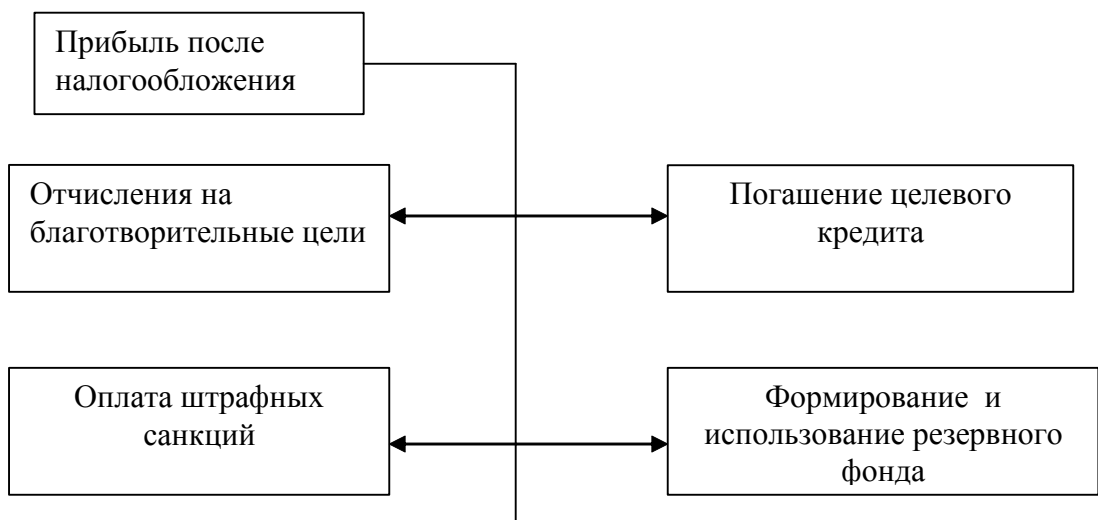


Рисунок 1.2 - Схема распределения чистой прибыли

С учетом последовательности торгово-хозяйственной деятельности, особенностей формирования доходов и затрат процесс образования прибыли предприятия может быть представлен следующим образом (рисунок 1.2).

Основным источником получения торговым предприятием прибыли является валовой доход.

Валовой доход от реализации товаров представляет собой сумму выручки от реализации товаров, работ, услуг, определяемую как разницу между про-

руб.;

НП — налог с продаж, руб.

Валовой доход торгового предприятия в основном образуется за счет торговых надбавок. Торговые надбавки устанавливаются в процентах к ценам, по которым товар закупается у производителей (отпускная цена промышленности) или у посредников (оптовая цена).

Торговая надбавка предназначена для возмещения издержек обращения (затрат торговли по реализации товаров), уплаты налогов и сборов и образования прибыли торгового предприятия (рисунок 1.4).

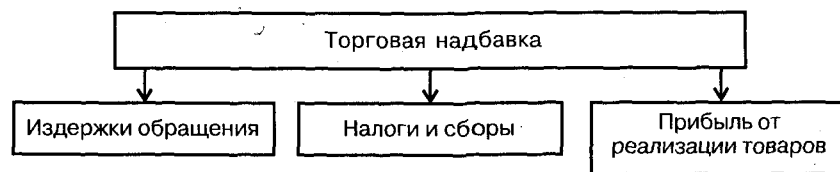


Рисунок 1.4 - Структура торговой надбавки торгового предприятия

В настоящее время предприятиям оптовой, розничной торговли и общественного питания независимо от подчиненности и форм собственности предоставлено право самостоятельно устанавливать размеры торговых надбавок (наценок) при формировании свободных (рыночных) розничных цен на отечественные и импортные товары с учетом их качества, конъюнктуры рынка и сложившегося уровня цен в регионе.

Таким образом, размеры максимальной и минимальной торговых надбавок (наценок) для предприятий торговли не регламентированы.

Однако в соответствии с Указом Президента РФ от 28 февраля 1995 г. № 221 и постановлением Правительства РФ от 7 марта 1995 г. № 239 "О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)" органы исполнительной власти субъектов РФ устанавливают и регулируют размеры торговых надбавок к ценам на продукты детского питания (включая пищевые концентраты), лекарственные средства и изделия медицинского назначения, наценки на продукцию (товары), реализуемую на предприятиях общественного питания при образовательных школах, ПТУ, средних специальных и выс-

Π_m — потребность предприятия в планируемом году в сумме прибыли, направляемой на цели потребления, руб. Сумма валовой прибыли, необходимой предприятию для удовлетворения собственных потребностей и выполнения обязательств перед бюджетом по уплате налога на прибыль, может быть определена по формуле 1.28:

$$ВП_{\text{п}} = ЧП_{\text{п}} / (1 - C_{\text{нп}}), \quad (1.28)$$

где $ВП_{\text{п}}$ — сумма валовой прибыли предприятия в планируемом году, руб.;

$ЧП_{\text{п}}$ — сумма чистой прибыли предприятия в планируемом году, руб.;

$C_{\text{нп}}$ — установленная законодательством ставка налога на прибыль (выраженная десятичной дробью).

Процесс планирования прибыли торгового предприятия должен завершаться комплексной увязкой ее суммы с системой формирующих ее показателей: объемом товарооборота, издержками обращения, валовым доходом (ценовой политикой).

Сумма валового дохода, необходимого предприятию для получения запланированной суммы валовой прибыли, покрытия издержек обращения и уплаты налога на добавленную стоимость, составит формула 1.29:

$$ВД_{\text{п}} = (ВП_{\text{п}} + ИО_{\text{п}}) / (1 - C), \quad (1.29)$$

где $ВД_{\text{п}}$ — сумма валового дохода предприятия в планируемом году, руб.;

$ВП_{\text{п}}$ — сумма валовой прибыли предприятия в планируемом году, руб.;

$ИО_{\text{п}}$ — сумма издержек обращения предприятия в планируемом году, руб.;

$C_{\text{ис}}$ — установленная законодательством (расчетная) ставка налога на добавленную стоимость (выраженная десятичной дробью).

Под структурой управления организацией понимается упорядоченная совокупность взаимосвязанных элементов, находящихся между собой в устойчивых отношениях, обеспечивающих их функционирование и развитие как единого целого.

Структура ФТЦ ООО «Норд-Сервис» направлена на дальнейшее совершенствование управления предприятием за счет более эффективного распределения функциональных полномочий среди основных звеньев управления и носит ярко выраженный линейно-функциональный характер построения. Для эффективного управления, учета, контроля и анализа выделены внутренние подразделения.

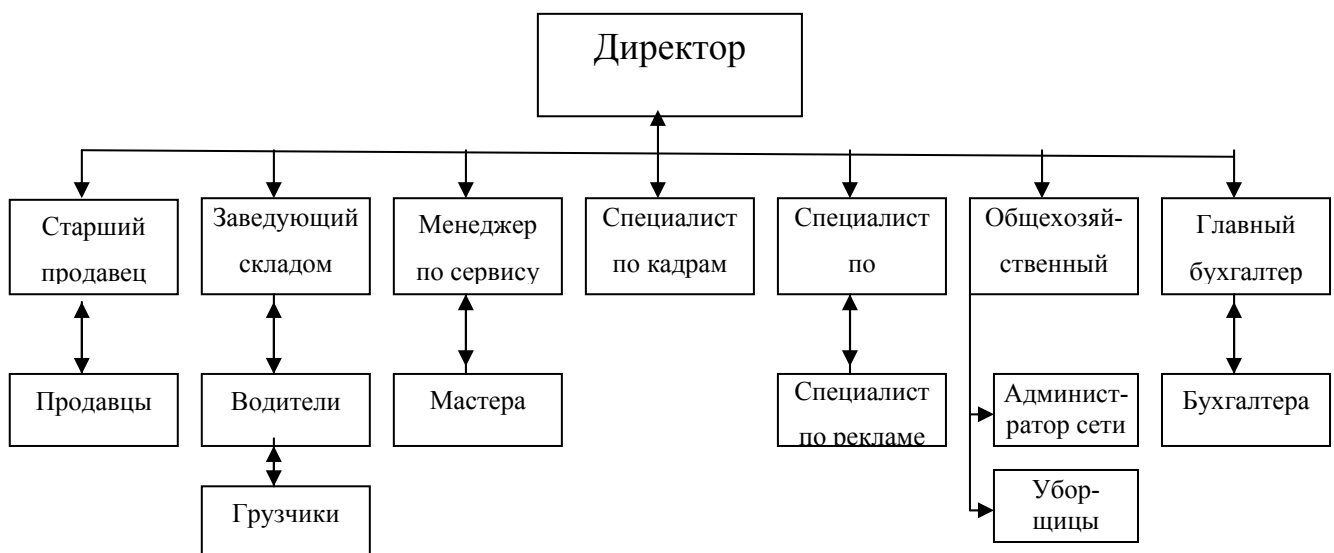


Рисунок 2.1 – Структура управления ФТЦ ООО «Норд-Сервис»

Во главе всего предприятия стоит руководитель, который контролирует и управляет всей деятельностью организации посредством некоторых отделов:

- отдел продаж;
- склад;
- бухгалтерия;
- отдел кадров;
- отдел маркетинга;
- и т.д.

Основными показателями работы предприятия, являются данные, представленные в таблице 2.1.

Таблица 2.1

Основные экономические показатели ФТЦ ООО «Норд-Сервис»

Наименование показателей	2004	2005	2006	Отклонения показателей 2006 года от 2004 года(+, -)
1	2	3	4	5
1.Товарооборот, тыс. руб.	30352,26	30258,10	30434,67	+ 82,41
2. Стоимость товаров, тыс. руб.	24568,96	24005,35	24360,23	- 208,73
3. Доход, тыс. руб.	5783,30	6252,75	6074,44	+ 291,14
4. Стоимость основных фондов, тыс. руб.	1250	1300	1300	+ 50,00
5. Среднесписочная численность персонала, чел.	18	20	24	6,00
6. Производительность труда тыс. руб.	1686,23	1512,91	1268,11	- 418,12
7. Фондоотдача, руб.	24,28	23,28	23,41	- 0,87
8. Фондоёмкость, руб.	0,04	0,04	0,04	-

По данным таблицы видно, что товарооборот увеличился на 82,41 тыс. рублей, а издержки обращения снизились на 208,73 тыс. рублей. это привело к увеличению прибыли на 291,14 тыс. рублей. Стоимость основных фондов увеличилась в 2006 году, по сравнению с 2004 годом, на 500 тыс. рублей. Среднесписочная численность персонала увеличилась на 6 человек, а производительность труда снизилась на 418,12 тыс. рублей. Фондоотдача в 2006 году снизилась на 0,87 руб., а фондоёмкость осталась неизменной. ФТЦ ООО «Норд-Сервис» увеличило рентабельность продукции на 1,40 %, а рентабельность продаж на 0,91 % за счет увеличения товарооборота.

В результате снижения среднегодового товарооборота на одного работника:

$$30434,67 - 40469,52 = - 10034,85 \text{ тыс. руб.}$$

Общее отклонение:

$$10117,26 - 10034,85 = 82,41 \text{ тыс. руб.}$$

Следовательно, среднесписочный состав действовал положительно, а производительность труда – отрицательно.

Таблица 2.3

Анализ факторов на товарооборот

Показатели	2004	2005	2006	Отклонения 2006 года от 2004 года
Товарооборот тыс. руб.	30352,26	30258,10	30434,67	82,41
Среднегодовое количество работников	18	20	24	6
Количество рабочих дней в году	300	291	293	- 7
Средняя продолжительность дня, ч.	7,4	7,5	7,8	0,4
Средняя выработка на одного работника, руб.	759,5	693,3	554,8	-204,6

Третья группа факторов, влияющих на объем розничного товарооборота, связана с использованием основных средств. Они также оказывают значительное влияние. Увеличение объема розничного товарооборота может произойти в результате прироста торговой площади и более рационального ее использования.

Объем розничного товарооборота может быть выражен произведением приведенных величин в таблице 2.3.

А это позволит определить их влияние на объем товарооборота. Используя способ разниц, определим влияние на размер товарооборота следующих факторов:

увеличения числа рабочих мест (на 6):

$$6(300 * 7,4 * 0,7595661) = 10117,42 \text{ тыс. руб.}$$

Таблица 2.4

Структура имущества организации и источников его формирования

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	2005	в % к валюте баланса	2006	в % к валюте баланса	(гр.4-гр.2) тыс. руб.	(гр.4 : гр.2)раз
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
1. Имобилизованные средства	1288	2.9	1398	2.1	+110	1.09
2. Текущие активы, всего	42490	97.1	64144	97.9	+21654	1.51
в том числе: материально-производственные запасы, всего	5005	11.4	8321	12.7	+3316	1.66
в том числе: -производственные запасы;	1205	2.8	3521	5.4	+2316	2.92
- готовая продукция (товары).	3800	8.7	4800	7.3	+1000	1.26
затраты в незавершенном производстве (издержках обращения) и расходах будущих периодов;	110	0.3	128	0.2	+18	1.16
НДС по ценностям	974	2.2	300	0.5	-674	0.31
- товары отгруженные.	0	0	0	0	0	
Пассив						
1. Собственный капитал	32562	74.4	39291	59.9	+6729	1.21
2. Заемный капитал, всего	0	0	0	0	0	
из них:						
- долгосрочные кредиты и займы, всего	0	0	0	0	0	
в том числе:						
- кредиты банков;	0	0	0	0	0	
- краткосрочные кредиты и займы, всего	0	0	0	0	0	
в том числе:						
- кредиты банков;	0	0	0	0	0	
3. Привлеченный капитал	11216	25.6	26251	40.1	+15035	2.34
Валюта баланса	43778	100.0	65542	100.0	+21764	1.50

3 Исследование и совершенствование распределения прибыли в ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС»

3.1 Формирование и использование прибыли на предприятии ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС»

В процессе анализа действующей системы образования прибыли необходимо изучить состав прибыли, ее структуру, динамику и выполнение плановых показателей - при осуществлении процесса планирования финансовых результатов на предприятии. При изучении динамики прибыли необходимо учитывать инфляционные факторы изменения ее суммы. Для этого показатели, необходимые для расчета прибыли нужно привести в сопоставимые цены при помощи индекса-дефлятора (таблица 3.1).

Анализ системы образования прибыли целесообразно начинать с анализа структуры и динамики балансовой прибыли. Структура балансовой прибыли ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС» представлена на рисунке 3.1.



Рисунок 3.1- Структура балансовой прибыли ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС»

Теоретически в структуру балансовой прибыли также входят операционные финансовые результаты и чрезвычайные финансовые результаты. Но в ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС» не наблюдается движения денежных средств по данным статьям отчетов о прибылях и убытках.

Рассмотрим динамику балансовой прибыли в разрезе по составляющим за анализируемый период (таблица 3.1).

Анализ динамики структуры балансовой прибыли ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС» в сопоставимых ценах за период с 2002 по 2006 гг.

Показатели	Года			Отклонение 2006 от 2005 года	
	2004	2005	2006	Абсолют.	%
Товарооборот, тыс. руб.	30352,0	30258,0	30435,0	177,0	100,6
Товарные запасы	24569,0	24005,0	24360,0	355,0	101,5
Валовый доход от реализации,	5783,0	6253,0	6075,0	-178,0	97,2
Валовый доход, % к товарообороту	19,1	20,7	20,0	-0,7	96,6
Величина издержек обращения в % к товарообороту	13,0	12,0	14,0	2,0	116,7
Издержки обращения, тыс. руб.	3945,8	3630,9	4260,9	630,0	117,4
Балансовая прибыль	1837,2	2622,1	1814,1	-808,0	69,2

Анализ товарооборота (таблица 3.2) позволяет судить об положительной динамике за период с 2005 по 2006 гг. За период товарооборот увеличился на 177 тыс. рублей или на 0,6 %.

Как видно из расчетов – темп роста валового дохода снизился в 2006 по сравнению с 2005 годом. На этот показатель стоит серьезно обратить внимание руководству ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС».

Основная причина снижения темпов роста дохода в динамике изменения себестоимости товаров. Как видно из таблицы 3.5 – этот показатель имеет тенденцию к росту.

Из проведенного в таблице 3.3 анализа видно, что в 2006 году, по сравнению с 2004 годом произошло увеличение валового дохода на 292 тыс. рублей, чистая прибыль снизилась на 209 тыс. рублей, за счет снижения себестоимости произошло увеличение прибыли на 18,7 тыс. рублей, рентабельность продаж увеличилась на 0,9 %.

В 2006 году, по сравнению с 2005 годом произошло снижение валового дохода на 178 тыс. рублей, чистой прибыли на 651,7 тыс. рублей, , рентабельность снизилась на 3,4 %, и составила 20%.

Таблица 3.4

Расчет точки безубыточности ФТЦ ООО «Норд-Сервис» на 2006-2010 годы

Показатели, тыс. руб.	Факт	План			
	2006	2007	2008	2009	2010
Товарооборот по розничным ценам	30435,00	31500,00	34650,00	35700,00	36200,00
Валовый доход	6075,00	6100,00	6200,00	6300,00	6350,00
Издержки обращения	4260,90	4310,90	4360,90	4410,90	4460,90
Постоянные	1826,10	1846,10	1866,10	1886,10	1916,10
Переменные	2434,80	2464,80	2494,80	2524,80	2544,80
Маржинальный доход	28000,20	29035,20	32155,20	33175,20	33655,20
Доля переменных затрат в розничном товарообороте	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07
Точка безубыточности	1984,90	2002,80	2010,90	2029,60	2061,00
Запас финансовой прочности	28450,10	29497,20	32639,10	33670,40	34139,00
Прибыль	1814,10	1789,10	1839,10	1889,10	1889,10
Операционный рычаг	15,40	16,20	17,50	17,60	17,80
Запас финансовой прочности в товарообороте, %	93,50	93,60	94,20	94,30	94,30

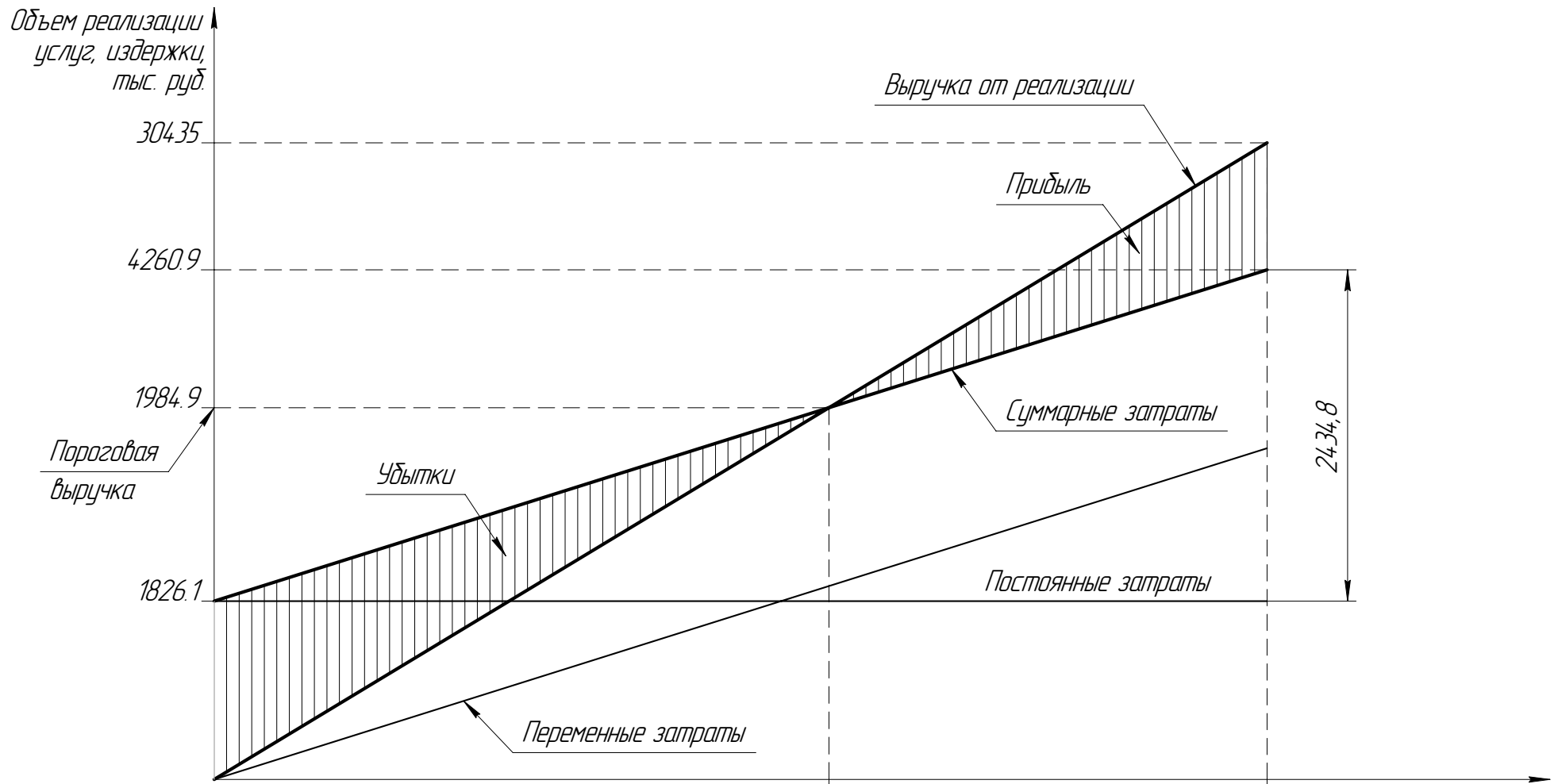


Рисунок 3.1 -Определение порога рентабельности.

либо повысить средний уровень торговой надбавки;

либо снизить уровень издержек обращения.

Вместе с тем предприятие для получения необходимой суммы прибыли может одновременно проводить мероприятия по увеличению объема товарооборота, изменению торговых надбавок (ценовая политика), уменьшению издержек обращения, выбирая для себя наиболее приемлемый вариант.

Однако в практической деятельности предприятию необходимо знать экстремальные значения объема товарооборота, уровня торговой надбавки и уровня переменных издержек обращения, т.е. учитывать, ниже какого объема товарооборота, уровня торговой надбавки и выше какого уровня переменных расходов нельзя заходить, чтобы не попасть в зону убытка.

На предприятии предлагается оптимизировать формирование прибыли 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 3.6.

Таблица 3.6

Расчет затрат на внедрение программы 1С: Бухгалтерия

Показатель	Затраты на единицу, руб.	Расчет	Итого (в год), тыс. руб.
Заработная плата дополнительных штатных единиц, в том числе:		-	-
Бухгалтер	4700	4700 * 12	56,4
Бухгалтер	4300	4300*12	51,6
Бухгалтер	4300	4300*12	51,6
Приобретение компьютерной техники	15000	15000*3	45,0
Приобретение офисного оборудования	6200	6200*3	18,6
Всего	-	-	171,6

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 ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС».

В дипломном проекте был проведен анализ получения прибыли. Уровень себестоимости в выручке по сравнению с аналогичным показателем 2005 года увеличивается, что негативно отражается на финансовом результате деятельности предприятия.

Чистая прибыль на предприятии ФТЦ ООО «НОРД-СЕРВИС» распределяется в соответствии с Уставом предприятия. За счет чистой прибыли соз-

Список использованных источников

- 1 Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций»
- 2 Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. – М., 1998.
- 3 Положение по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденное Приказом Минфина России от 29.06.98 г № 34н п. 79.
- 4 Федеральный закон «О внесении изменений и дополнений в Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 1995 года. // Налог на прибыль: Нормативные документы, комментарий о порядке начисления. –М.: АКДН, 1996-97.
- 5 Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.:ДИС, 2006. – 256 с.
- 6 Артеменко В.Г., Беллиндир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.:ДИС, НГАЭиУ, 2002. – 128 с.
- 7 Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. – М.: ФиС, 2000. – 327 с.
- 8 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? - М.: Финансы и статистика, 2004 – 300 с..
- 9 Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 208 с.
- 10 Бланк И.А., Управление прибылью – Киев, 2002. – 321 с.
- 11 Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: Теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. – М.:ФиС, 2006. – 624 с.
- 12 Васина А.А. Анализ финансового состояния компании. – М, ИКФ «Альф», 2004 – 50 с.
- 13 Вахрин П.И. Финансовый анализ в коммерческих и некоммерческих организациях: Учебное пособие. – М.:ИКЦ «Маркетинг», 2001. – 320 с.
- 14 Воронов К.Е., Максимов О.А. Финансовый анализ. Некоторые положения и методики– М: ИКФ «Альф», 2004 – 25 с.

- 30 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа – М.:ИНФРА-М, 2005. – 328 с.
- 31 Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негалиев Е.В. Методика финансового анализа предприятий – М.:ИНФРА-М, 2001. – 235 с.
- 32 Шишкин А.К., Вартамян С.С., Микрюков В.А. Бухгалтерский учет и финансовый анализ на коммерческих предприятиях – М.:ИНФРА-М, 2005, 235 с.
- 33 Юров В.Ф., Прибыль в рыночной экономике – М.: ФиС, 2001. – 221 с.
- 34 Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия //Финансы, 2006., № 3
- 35 Донцова А.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности // Финансовый менеджмент – 2006 № 1
- 36 Новодворский В.Д., Клестова Н.В., Шпак А.В., Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы. – 2006 № 4, с.64 – 69.
- 37 Черненко А.В. Об использовании показателя объема продаж в финансовом анализе // Аудитор, 2006, № 11, с. 38-40