Содержание

**Глава 1. Технико-экономическая характеристика ОАО «Группа компаний «Виктория».**

**1.1.** Общие сведения о предприятии……………………………………………..5

**1.2.** Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности ОАО « Группа компаний «Виктория»………………………………………………………………..10

**Глава 2. Экономическое содержание и значение прибыли.**

**2.1.** Понятие прибыли, ее функции……………………………………………..27

**2.2.** Основные показатели прибыли и их отражение в системе учета и отчетности предприятия………………………………………………………...32

2.3 Основные показатели прибыли на примере ОАО «Группа компаний «Виктория»………

**Глава 3. Пути увеличения прибыли на предприятии.**

**3.1.** Факторы роста прибыли……………………………………………………41

**3.2.** Планирование прибыли - путь к ее увеличению………………………….44

**Заключение**……………………………………………………………………...48 **Список использованной литературы**………………………………………..51

**Приложения.**

**Глава 1. Технико-экономическая характеристика ОАО «Группа Компаний «ВИКТОРИЯ».**

* 1. Общие сведения о предприятии

 Открытое акционерное общество «ГРУППА КОМПАНИЙ «ВИКТОРИЯ» было создано на основе решения общего собрания акционеров, Протокол № 1 от 14 декабря 2005 года.

 В своей деятельности Общество руководствуется Уставом, Гражданским кодексом Российской Федерации, Федеральным законом «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ от 26 декабря 1995 года, Федеральным законом «О рынке ценных бумаг» № 39-ФЗ от 22 апреля 1996 года и иными нормативно-правовыми актами Российской Федерации и ее субъектов со всеми изменениями и дополнениями.

 Общество было создано на неограниченный срок, за исключением случаев его реорганизации или ликвидации в соответствии с положениями Устава и действующего законодательства.

 Полное фирменное наименование Общества: открытое акционерное общество «ГРУППА КОМПАНИЙ «ВИКТОРИЯ» (на русском языке); Open Joint Stock Company «Victoria Group» (на английском языке). Сокращенное фирменное наименование Общества: ОАО «ГК «ВИКТОРИЯ» (на русском языке); OJSC «Victoria Group» (на английском языке).

 Место нахождения Общества определяется местом его государственной регистрации. Место нахождения Общества и его почтовый адрес в Российской Федерации: 117042, г. Москва, ул. Адмирала Лазарева, д. 2.

 Основной целью деятельности ОАО «ГК «ВИКТОРИЯ» как коммерческой организации является извлечение прибыли.

Основной вид деятельности ОАО «Группа Компаний «Виктория» - управление компаниями группы и оказание услуг по ведению бухгалтерского учета.

 Общество имеет право заниматься следующими видами деятельности, направленными на достижение его основной цели:

* создание и развитие сети предприятий оптовой и розничной торговли, общественного питания;
* осуществление оптовой и розничной торговли товарами народного потребления и другой продукцией;
* осуществление торгово-закупочной и посреднической деятельности;
* выполнение функций управляющей организации в порядке, предусмотренном Законом и Федеральным законом РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью» № 14-ФЗ от 8 февраля 1998 года, в том числе деятельность по управлению финансово-промышленными группами и холдингами;
* осуществление координации деятельности дочерних обществ (в частности, привлечение финансовых ресурсов и предоставление денежных средств дочерним обществам);
* производство товаров народного потребления и продукции производственно-технического назначения, выполнение работ и оказание услуг, связанных с производством и реализацией продукции и товаров;
* проведение маркетинговых исследований, изучение конъюнктуры рынков товаров и услуг в целях продвижения товаров и разработки новых видов продукции;
* оказание консультационных услуг по вопросам осуществления коммерческой деятельности, финансов и управления коммерческой деятельностью;
* оказание агентских, информационных, транспортных, экспедиционных, складских и других видов услуг юридическим и физическим лицам;
* оказание рекламных, переводческих и представительских услуг, организация выставок, выставок-продаж, аукционов, ярмарок и т.д.;
* осуществление всех видов внешнеэкономической деятельности в порядке, предусмотренном действующим законодательством;
* негосударственная (частная) охранная деятельность;
* организация и осуществление издательской деятельности, создание баз данных; и
* иные виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством.
* Общество имеет право осуществлять иную деятельность на территории Российской Федерации и за ее пределами, не запрещенную настоящим Уставом и действующим законодательством и направленную на достижение основной цели деятельности Общества, при условии получения всех необходимых лицензий или разрешений.

Органами управления Общества являются:

* Общее собрание акционеров;
* Совет директоров;
* генеральный директор Общества;
* правление Общества.

Общество имеет следующие обособленные подразделения:

1. Филиал Открытого акционерного общества ГРУППА КОМПАНИЙ «ВИКТОРИЯ» в городе Москва (сокращенное наименование – Филиал ОАО "ГК "ВИКТОРИЯ в городе Москва), место нахождения: Российская Федерация, 127576, г. Москва, ул. Череповецкая, д. 18.
2. Филиал Открытого акционерного общества ГРУППА КОМПАНИЙ «ВИКТОРИЯ» в городе Санкт-Петербург (сокращенное наименование – Филиал ОАО "ГК "ВИКТОРИЯ" в городе Санкт-Петербург), место нахождения: Российская Федерация, 195221, г. Санкт-Петербург, пр-т Металлистов, д. 65, лит. А.
3. Филиал Открытого акционерного общества «ГРУППА КОМПАНИЙ «ВИКТОРИЯ» в городе Калининграде (сокращенное наименование – Филиал ОАО «ГК «ВИКТОРИЯ» в г. Калининграде), место нахождения: Российская Федерация, 236001, г. Калининград, Московский пр-т, 183 а.

Общество ведет бухгалтерский учет и представляет финансовую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством и международными стандартами финансовой отчетности.

Ответственность за организацию, состояние и достоверность бухгалтерского учета в Обществе, своевременное представление ежегодного отчета и другой финансовой отчетности в соответствующие органы, а также сведений о деятельности Общества, представляемых акционерам, кредиторам и в средства массовой информации, несет Генеральный директор в соответствии с действующим законодательством и настоящим Уставом.

Годовой отчет Общества подлежит предварительному утверждению Советом директоров Общества не позднее чем за 30 дней до даты проведения годового Общего собрания акционеров.

* 1. **Основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.**

Состояние розничной торговли в РФ в 2007 году зависело от макроэкономического фона, главными были следующие тенденции:

 - продолжающийся рост потребительской активности ввиду увеличения реальных денежных доходов населения. Российский розничный рынок растет в 2-3 раза быстрее, чем в западноевропейских странах. По данным Минэкономразвития, в 2007 г. доходы выросли на 22,4%, а потребительские расходы — на 23,5%. На товары и услуги граждане тратят, по оценке Министерства, почти 70% доходов;

- растущая доля непродовольственных товаров (опережающими темпами по сравнению с продовольственным оборотом), в том числе вследствие развития потребительского кредитования. Соотношение продовольственных и непродовольственных товаров в обороте составило соответственно 45% и 55%;

- снижение темпов инфляции и повышение уровня монетизации экономики, позитивно влияющее на развитие реального сектора экономики.

 Оборот розничной торговли в России в 2007 году составил 10 853 млрд. руб., показав рост на 15,9% по сравнению с 2006 годом. При этом оборот продовольственной торговли составил 4 878,5 млрд.руб. (вырос на 12,3% по сравнению с 2006 годом), непродовольственной – 5 974,5 млрд.руб. (вырос на 19,1% по сравнению с 2006 годом).



Рис. 1. Товарооборот ТОП-10 продовольственного ритейла в 2007 году, млрд.$

 Доля ТОП-10 в продовольственном товарообороте РФ в 2007г. – ок. 60%. Оценочный товарооборот сетевой продовольственной розницы в РФ в 2007 году – 1 415 млрд. руб или 29% розничного продовольственного оборота.

В 2007 г. «Виктория» находится на 9 месте и ее товарооборот составляет 1,3 млрд.$ (в 2006 – 10 место, 892 млн.$)

Рис.2. Доля ГК «Виктория» в товарообороте сетевой продовольственной торговли РФ в 2007 г.

Выручка компаний Группы по данным сводной неаудированной отчетности составила 27 376 730 тыс. руб. (рост на 49% по сравнению с 2006 г.) При этом в сводную отчетность были включены все текущие направления бизнеса Группы, представленные торговыми сетями в Московском регионе, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а также в Калининграде и Калининградской области.

 Основным регионом, генерирующим наибольшую долю выручки Группы компаний, является Московский - 60,01%, доля Калининградского региона составила 29,21% от общей выручки Группы.

Рис.3. Распределение выручки от реализации Группы компаний «Виктория» по регионам за 2007 год.

Рассмотрим основные финансовые показатели Группы компаний «Виктория» за 2006 и 2007 года на основании сводной отчетности.

Таблица 1. Сводные финансовые показатели Группы компаний «Виктория».

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование показателя** | Сумма, тыс. руб. | абсолютное отклонение | относительное отклонение, в % |
| **2006** | **2007** |
| **Финансовые результаты** |  |  |   |   |
| Выручка | 18 327 212 | 27 376 730 | 9 049 518 | 149,38 |
| Себестоимость | 14 298 225 | 20 268 184 | 5 969 959 | 141,75 |
| **Валовая прибыль** | **4 028 988** | **7 108 546** | 3 079 558 | 176,44 |
| *Валовая рентабельность, %* | *21,98%* | *25,97%* | 3,99 | 118,15 |
| Коммерческие расходы | 3 614 855 | 6 104 164 | 2 489 309 | 168,86 |
| Управленческие расходы | 65 842 | 447 215 | 381 373 | 679,22 |
| **Прибыль (Убыток) от продаж** | **348 291** | **557 168** | 208 877 | 159,97 |
| *Рентабельность операционной прибыли, %* | *1,90%* | *2,04%* | 0,14 | 107,37 |

 Результаты анализа данной таблицы свидетельствуют о том, что выручка (нетто) от реализации работ и услуг в 2007г., по сравнению с 2006г. увеличилась на 9 049 518 тыс. руб. или на 49,38%. В результате этого увеличения увеличилась и себестоимость реализованных товаров. В 2007г., по сравнению с 2006г. на 5 969 959 тыс. руб. или 41,75. Коммерческие и управленческие расходы ОАО ГК «Виктория» выросли в 2007г. по сравнению с 2006г. на 2 489 309 тыс. руб. или на 68,86% и соответственно управленческие расходы резко возросли и составили 679,22% от показателя 2006г., т.е. 447, 2 млн. руб.. И, несмотря на рост коммерческих и управленческих расходов, прибыль от продаж возросла на 59%.

Основываясь на данных отчетов о прибылях и убытках за 2006 и 2007 года и информации о численности работников сопоставим показатели итогов деятельности организации в *Таблице №2:*

*Таблица №2: Анализ технико-экономических показателей.*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п.п | Показатель | Ед. изм-я | 2006 | 2007 | Отклонение |
| Абсолют. | Относит. |
| 1 | Выручка от реализации | тыс. руб. | 63823 | 436744 | 372921 | 684,31% |
| 2 | Валовая прибыль | тыс. руб. | 63823 | 436744 | 372921 | 684,31% |
| 3 | Управленческие расходы | тыс. руб. | 60075 | 422741 | 362666 | 703,69% |
| 4 | Прибыль от реализации | тыс. руб. | 3748 | 14003 | 10255 | 373,61% |
| 5 | Прибыль до налогообложения | тыс. руб. | 1056 | 255020 | 253964 | 24149,62% |
| 6 | Чистая прибыль | тыс. руб. | 795 | 255569 | 254774 | 32147,04% |
| 7 | Среднеспис. числ. персонала | чел. | 107 | 583 | 476 | 544,86% |
| 8 | Производительность труда | тыс.р./чел | 596 | 749 | 153 | 125,59% |
| 9 | Рентабельность продаж | % | 5,87 | 3,21 | - 2,67 | -54,60% |
| 10 | Общая рентабельность | % | 1,25% | 58,52% | 57,27 | 4697,77% |

Итак, в 2007г. выручка от реализации резко возросла по сравнению с предыдущим годом на 372,9 млн. руб., так же, как и валовая прибыль.

На предприятии в 2006г. среднесписочная численность работающих составила 107 человек. В 2007г. этот показатель увеличился на 476 человек, т.е. на 444,86%. Что свидетельствует о значительном росте потребности компании в трудовых ресурсах. Сопоставив данные по выручке и численности персонала, мы можем сделать вывод, что производительность труда в 2007г., по сравнению с 2006г., увеличилась на 153 тыс. руб./чел.

Прибыль от реализации также возросла и составила 373,61% от показателя 2006 г. и составила 10,2 млн. руб. Но рентабельность продаж упала, составив 3,21% против 5,87% в 2006г.

Также важно отметить колоссальное увеличение прибыли до налогообложения и чистой прибыли, соответственно 253964 тыс. руб. и 254774 тыс. руб.

Проанализировав полученные данные, можем сделать вывод, что увеличение численности персонала, производительности труда сделали деятельность предприятия высокоэффективной и более прибыльной, нежели в 2006 году.

Финансовое состояние организации характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источниками их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Эти сведения представлены в балансе предприятия.

Активы по степени ликвидности и пассивы по сроку погашения в ОАО ГК «Виктория» за 2006-2007 гг. Таблица 3.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|   | На конец 2006г., тыс. руб.  | На конец 2007г., тыс. руб.  |
| показатели |
| **Активы по степени ликвидности** |
| А1. Высоколикв-ные активы (ден-ные средства + краткосрч. Фин. Вложения) 260+250 | 3306 | 5099 |
| А2. Быстрореал-мые активы (краткосроч. Дебиторская задолженность) 240 | 36620 | 310545 |
| А3. Медленнореал-мые активы (запасы (без 217 и 216) и долгосроч. Фин-ые вложения 140 (уменьшенные на величину вложений в уставные фонды других предприятий) | 0 | 2079 |
| А4. Труднореал-мые активы (внеоборотные активы) | 70096 | 103088 |
|
|
|
|
| **Пассивы по сроку погашения** |
| П1. Наиболее срочные обязательства (краткосроч. Кредиторская задолженность 620)  | 17052 | 122687 |
| П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. Кредиты и заемные средства и прочие обязательства 610,660)  | 44765 | 20958 |
| П3. Долгосроч. Обязательства (долгосроч. Кредиты и займы, доходы будущих периодов и резервы предстоящих доходов 590,640,650) | 47920 | 91973 |
| П4. Постоянные пассивы (статьи разделов капитала и резервы, задолженность перед учредителями по выплате доходов 490)  | 895 | 256464 |

Рассчитаем коэффициенты ликвидности. Для этого воспользуемся таблицей.

Коэффициенты ликвидности ООО «Балтика Оптител» за 2005-2007 гг. Таблица 4.

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель ликвидности | Значения показателя в тыс. руб. |
| 2006г. | 2007г. |
| 1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности (А1+А2+А3)/(П1+П2); Рекомендованное значение: >2,0 | 0,64 | 2,21 |
| 2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности (А1+А2)/(П1+П2);Рекомендованное значение: >1,0 | 0,64 | 2,19 |
| 3. Коэффициент абсолютной ликвидности А1/(П1+П2);Рекомендованное значение: >0,2 | 0,05 | 0,04 |

*Платежеспособность* – покрытие платежными и другими ликвидными средствами обязательств предприятия. Она измеряется методом определения достаточности ( избытка или недостатка) источников средств для формирования запасов и затрат предприятия.

С целью оценки платежеспособности организации и ее финансовой устойчивости определяют численное значение 3х показателей: ФП1, ФП2, ФП3.

Возможно выделение четырех типов финансовой устойчивости:

1. абсолютная устойчивость - все 3 показателя выше нуля. Организация обладает излишком всех источников запасов и затрат и в любой момент времени обладает платежеспособностью, не допуская задержек расчетов и платежей.
2. нормальная устойчивость - ФП1 < 0; ФП2, ФП3 > 0. Финансовое состояния организации довольно стабильно, СДОС и ОВИЗЗ характеризуются излишками. Периодически может возникать недостаток СОС.
3. неустойчивое финансовое состояние - ФП1, ФП2 < 0, ФП3 >0 . Нарушением платежеспособности, при котором, тем не менее, сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств и увеличения собственных оборотных средств. Возникают задержки обязательных платежей и расчетов, образуются долги по з/п.
4. кризисное финансовое состояние – все показатели ФП < 0. Организация находится на грани банкротства, испытывает недостаток всех видов источников, требования кредиторов не обеспечиваются, р/cч заблокирован, долги растут.

Определение типа финансовой устойчивости ОАО «ГК «Виктория» за 2006-2007 гг. Таблица 5.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ПОКАЗАТЕЛИ** | **2006г.** | **2007г.** |
| 1.Общая величина запасов и затрат (ЗЗ), тыс. руб. стр. 210 | 0 | 71092 |
| 2.Наличие собственных оборотных средств (СОС), тыс. руб. Стр. 490-190 | -69201 | 153376 |
| 3. Величина собственных и долгосрочных заемных средств (СДОС), тыс. руб. СОС+ стр590 | -21281 | 245349 |
| 4. Общая величина источников запасов и затрат (ОВИЗЗ), тыс. руб. СДОС+стр610,621,622,627 | 28977 | 356705 |
| 5. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств ФП1=СОС – ЗЗ | -69201 | 82284 |
|
| 6. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных заемных источников формирования запасов и затрат ФП2=СДОС-ЗЗ | -21281 | 174257 |
|
| 7. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины основных источников для формирования запасов и затрат ФП3 = ОВИЗЗ-ЗЗ | 28977 | 285613 |
|
| 8. Трехкомпонентный показатель типа финансовой устойчивости | (0;0;1) | (1;1;1) |

Исходя из анализа платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия мы выяснили, что к концу 2006г. финансовое состояние ГК «Виктория» было неустойчивым, наблюдался дефицит собственных оборотных средств и нехватка постоянных пассивов для финансирования постоянных активов. Но к концу 2007г. за счет увеличения СОС и СДОС организация достигла абсолютно устойчивого финансового положения, что является очень положительным моментом в работе любой организации.

**2.1. Понятие прибыли, ее функции и виды.**

 Основой рыночного механизма являются экономические показатели, необходимые для планирования и объективной оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятия, образования и использования специальных фондов, соизмерения затрат и результатов на отдельных стадиях воспроизводственного процесса. В условиях перехода к рыночной экономике главную роль в системе экономических показателей играет прибыль.

 Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства, т.е. труда, земли и капитала.

 В качестве прибыли в рыночной экономике понимают вознаграждение за использование специфического фактора производства – предпринимательства. Предпринимательство является специфическим фактором, так как в отличие от капитала и земли – неосязаемо и не выступает в материально-вещественной форме. Поэтому с данных позиций довольно трудно определить количественно полученную предприятием прибыль.

 В микроэкономике понятие прибыль определяется как величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками, разница между доходами и расходами.

 Прибыль имеет следующее значение в деятельности предприятий:

• в обобщенной форме отражает результаты предпринимательской деятельности и является одним из показателей ее эффективности;

• используется в качестве стимулирующего фактора предпринимательской дея­тельности и производительности труда;

• выступает источником финансирования расширенного воспроизводства и яв­ляется важнейшим финансовым ресурсом предприятия.

 На основании вышеизложенного, понятие прибыли в обобщённом виде может быть сформулировано так: «**Прибыль** представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

 Многогранный характер прибыли означает, что ее исследование должно иметь системный подход. Такой подход предполагает анализ совокупности фак­торов образования, взаимовлияния, распределения и использования.

 В число **образующих факторов** включена выручка, получаемая предприяти­ем от различных видов предпринимательской деятельности, в том числе от реализации продукции, занимающая основной удельный вес, от реализации прочих активов, основных средств. Важная составляющая образующих фак­торов — доходы от долевого участия в других предприятиях, в том числе до­черних, доходы по ценным бумагам, безвозмездная финансовая помощь, сальдо штрафов, полученных и уплаченных.

 **Взаимовлияющие факторы** включают *внешние*, определяемые финансово-кредитной политикой государства, в том числе налоги и налоговые ставки, процентные ставки по ссудам, цены, тарифы и сборы, а также *внутренние*, включая себестоимость, производительность труда, фондоотдачу, фондовооруженность, оборачиваемость оборотных средств.

 **Факторы распределения** состоят из платежей обязательного характера в бюд­жетные и внебюджетные фонды, в банковские и страховые фонды, платежей доб­ровольного характера, включая благотворительные фонды, направления при­были в фонды денежных средств, создаваемые в предприятиях.

 **Факторы ис­пользования** относятся только к той прибыли, которая остается в предприятиях и коммерческих организациях. Они включают такие направления: потребление, накопление, социальное развитие, капитальные и финансовые вложения, по­крытие убытков и прочих затрат.

 В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практи­ка, имеется два основных источника получения прибыли.

  **Первый** — это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержания этого источника на относительно высоком уровне предполагает *проведение постоянной нова­ции продукта.* Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со сторо­ны других предприятий.

 **Второй** источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффек­тивность его использования зависит от *знания конъюнктуры рынка и уме­ния постоянно адаптировать под нее развитие производства.* Здесь, по су­ти, все сводится к маркетингу. 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 по­ставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживания и т.д.);
* *в-третьих,* от объемов производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли);
* *в-четвертых,* от ассортимента продукции и снижения издержек производства.

Однако получение прибыли в условиях рынка всегда связано с риском — над предприятием постоянно висит угроза потерять вложенный капитал це­ликом или частично. Именно поэтому в теории и на практике используется понятие **«***предпринимательская прибыль»,* которая по своей величине должна быть больше, чем процент, получаемый по вкладам в банк. По своему содержанию понятие ***«риск»*** относится как к хозяйственной, коммерческой, так и к финансовой деятельности. Для определения риска используются два основных метода: статистический и экспертный. В основе статистического лежат приемы математической статистики (расчет вариа­ции, дисперсии и стандартного отклонения по показателям финансово-хозяйственной деятельности). Этими показателями являются рентабельность производства, продукции, инвестиций, продаж и т.д. Полностью избежать риска в предпринимательской деятельности прак­тически невозможно, но существует система методов смягчения его отрица­тельных последствий. К ним относятся самострахование (создание резерв­ных фондов), участие в венчурных компаниях, заключение фьючерсных сделок и т.д.

 Прибыль выполняет ряд ***функций***:

1. Прибыль является показателем эффективности производства, она ориентирует предприятие на достижение лучших результатов при меньших затратах труда.
2. Распределительная функция заключается в том, что при ее участии происходит распределение прибыльного продукта между сферой производства и непроизводственной сферой, между предприятием и обществом, предприятием и работниками.
3. Стимулирующая функция. Прибыль стимулирует применение технического прогресса в производстве, стимулирует повышение результативности или эффективности работы фирмы. Эффективность определяется отношением результата хозяйственной деятельности к затратам.
4. Прибыль является основным элементом денежных накоплений, одним из главных источников образования доходной части государственного бюджета.

 Многие ***западные экономисты*** рассматривают прибыль как «глобальный финансовый результат». Глобальный финансовый результат определялся как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода в предположении, что кредиторская задолженность была погашена на начало и конец года. По мере развития этой концепции появилось понятие безденежная прибыль, определяемая как разница между переоцененными активами и активами по балансовой оценке. Если рыночная цена активов превышает учетную, то образуется безденежная (потенциальная) прибыль, и наоборот, если рыночная цена падает ниже учетной, возникает безденежный (потенциальный) убыток.

 В современной западной экономической литературе различается несколько видов прибыли:

* Экономическая (чистая) прибыль - разность между общим доходом и экономическими издержками, т. е. суммой явных и неявных (вмененных) издержек.
* Бухгалтерская прибыль - разность между общим доходом и бухгалтерскими (явными) издержками. При этом под явными издержками понимают фактический расход ресурсов на изготовление определенного количества продукции по ценам их приобретения.
* Валовая прибыль – выраженный в денежный форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.
* Предпринимательская прибыль (доход) – прибыль за вычетом ссудного процента и платежей в бюджет (налоги и др.). Это та плата, которую получает предприниматель за свою организаторскую работу по объединению и использованию экономических ресурсов, за риск убытков от использования этих ресурсов за хозяйственные инициативы (инновации) и монопольную рыночную власть.
* Нормальная (нулевая) прибыль - минимальная плата, необходимая для вознаграждения предпринимательских функций, как элемента внутренних издержек. Нормальная прибыль необходима для того, чтобы привлечь и удержать ресурсы в пределах данного направления деятельности фирмы. Если общий доход фирмы равен ее общим издержкам, то экономическая прибыль равна нулю, и предприниматель в таком случае получит доход, равный неявным издержкам.
* Маржинальная прибыль – превышение выручки над переменными затратами на производство продукции, которое позволяет возместить постоянные затраты и получить прибыль. Маржинальная прибыль является источником покрытия накладных расходов предприятия и прибыли. Увеличение прибыли достигается за счет максимизации маржинальной прибыли (или оптимизации ассортимента) и уменьшения накладных расходов.

*Маржинальная прибыль единицы продукта = Цена - Прямые затраты;*

*Маржинальная прибыль продукта = Маржинальная прибыль единицы продукта \* Объем выпуска данного продукта.*

* Налогооблагаемая прибыль - прибыль компании после выплаты процентов по долговым обязательствам, но до уплаты налогов; прибыль юридических и физических лиц, облагаемая налогом.

 Современные ***российские*** нормативные документы также содержат ряд определений прибыли:

* Бухгалтерская прибыль - разница между стоимостью продаж и бухгалтерскими издержками.
* ***Балансовая прибыль (убыток****)* представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции, финансовой деятельности и доходов от прочих внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Она состоит изприбыли от реализации продукции (выручка от реа­лизации продукции без косвенных налогов минус затраты (расходы) на производство и реализацию продукции) плюсвнереализационные доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду и т.п.) минус внереализацион­ные расходы (затраты на производство, не давшее продукции, на содержа­ние законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов).

Таким образом, балансовая прибыль (Пб) может быть определена по формуле

 ***Пб = ± Пр ± Пи ± Пв.о,***

где ***Пр*** – прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и услуг;

***Пи*** – прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия;

***Пв.о*** – доходы (убытки) от реализации внереализационных операций.

* Валовая прибыль - часть добавленной стоимости, которая остается у производителей после вычета расходов, связанных с оплатой труда и налогов.
* Нераспределенная прибыль – прибыль корпораций, не распределяемая между акционерами и часто используемая для финансирования основных ее проектов при дальнейшем расширении производства.
* Чистая прибыль - прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы после выплаты налогов, отчислений, обязательных платежей.

**2.2. Основные показатели прибыли и их отражение в системе учета и отчетности предприятия.**

 На каждом предприятие формируется четыре ***показателя прибыли***, существенно различающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению. Базой всех расчетов служит *балансовая* прибыль – основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель – *валовая* прибыль, а на ее основе – *прибыль, облагаемая налогом*, и прибыль, не облагаемая налогом. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет часть балансовой прибыли называется *чистой* прибылью. Она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия.

 Общий финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете прибылей и убытков путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период.

 Справочно в отчете приводятся данные за отчетный и предшествующий периоды о постоянных налоговых обязательствах (активах), базовой и разводненной прибыли (убытка) на одну акцию.

 В расшифровке отдельных прибылей и убытков приводятся данные за отчетный период и предшествующий периоды об отдельных видах прибылей и убытков (штрафах, пени, неустойках; прибыли (убытках) прошлых лет; курсовых разницах по операциям в иностранной валюте и др.).

 Отчет о прибылях и убытках должен содержать (в соответствии с ПБУ 4/99) следующие числовые показатели:

* Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей (нетто - выручка)
* Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов)
* Валовая прибыль
* Коммерческие расходы
* Управленческие расходы
* Прибыль/убыток от продаж
* Проценты к получению
* Проценты к уплате
* Доходы от участия в других организациях
* Прочие доходы
* Прочие расходы
* Прибыль / убыток до налогообложения
* Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи
* Прибыль / убыток от обычной деятельности
* Чистая прибыль

При расчете выручки учитывают:

1) суммовые разницы (возникают, когда товары, цена которых вы­ражена в условных единицах, отгружают раньше, чем посту­пает оплата за них);

2) различные скидки или наценки;

3) проценты, причитающиеся с покупателя за рассрочку платежа. Выручку от реализации уменьшают на сумму НДС, акцизов, экспортных пошлин, а также не являются доходами денежные сред­ства, полученные посредником от покупателей за товары, принад­лежащие комитенту (принципалу или доверителю), полученные аван­сы и суммы, поступившие в качестве залога, и др.

Чтобы сформировать показатель для заполнения отчета, нахо­дят разницу между кредитовым оборотом субсчета «Выручка» сче­та 90 и дебетовыми оборотами субсчетов «НДС», «Акцизы», «Экспортные пошлины» счета 90.

Основные факторы, которые влияют на прибыль организации, — это выручка от продажи продукции (работ, услуг) или доход от основного вида деятельности и расходы. На выручку оказывает влия­ние количество реализованной продукции (товаров) и цена продажи. Расходы организации — затраты происходящие в процессе хо­зяйственной деятельности, и связанные с:

1) обеспечением производства ресурсами;

2) приобретением материалов;

3) покупкой оборудования;

4) оплатой труда работников;

5) ремонтом оборудования;

6) выплатой процентов по кредитам;

7) арендной платой;

8) уплатой налогов.

Не признаются расходами организации:

1) приобретение (создание) внеоборотных активов (основных средств, незавершенного строительства, нематериальных активов);

2) вклады в уставные (складочные) капиталы других организаций, приобретение акций акционерных обществ и иных ценных бу­маг не с целью перепродажи (продажи);

3) операции по договорам комиссии, агентским и иным аналогич­ным договорам в пользу комитента, принципала;

4) предварительная оплата (аванс, задаток) материально-производ­ственных запасов и иных ценностей, работ, услуг;

5) погашение кредита, займа, полученных организацией.

Расходы организации подразделяются на:

1) расходы по обычным видам деятельности;

2) операционные расходы;

3) внереализационные расходы.

**Затраты** — расходы (издержки) на производство продукции, которые включают стоимость сырья, основных вспомогательных материалов, покупных полуфабрикатов, амортизационные отчис­ления, заработную плату и отчисления на социальное страхование, административно-хозяйственные и прочие накладные расходы и убытки, относимые на общие затраты.

**Выплата** — это передача при наличном расчете, или перечис­ление при безналичном расчете денежных средств организации или физическому лицу. Сумма выплат включается в счет, который выста­вляется клиенту за оказанные ему профессиональные услуги.

**Себестоимость продукции** — это состав затрат, учитываемых при определении налогооблагаемой прибыли (дохода), он может включать расходы на материалы, накладные расходы, заработную плату, амортизацию и прочие расходы. Различают общую себестои­мость продукции и себестоимость единицы продукции. Чем выше производственные затраты, тем выше себестоимость продукции.

Себестоимость — это расходы на производство продукции и услуг, выручка от реализации (продаж) которых получена в тече­ние отчетного периода.

Отнесение затрат к прямым или косвенным определяется приня­той в организации учетной политикой и методами калькулирования.

Виды затрат по способу отражения в бухгалтерском учете:

1) **явные (вмененные)** — принимают форму прямых платежей поставщикам и иным кредиторам. К данному виду затрат отно­сятся зарплата рабочих, менеджеров, служащих, комиссионные выплаты торговым организациям, выплаты банкам и другим по­ставщикам материальных и финансовых ресурсов, оплата услуг, транспортные расходы;

2) **неявные (имплицитные)** — это расходы на использование ре­сурсов, которые не принадлежат предприятию, а находятся в собственности какого-нибудь сотрудника (собственника) пред­приятия. Они не отражаются в регистрах бухгалтерского учета. По отношению к объему производства:

1) **постоянные расходы** — сумма данных расходов остается неиз­менной при изменении объема производства (аренда помещений, амортизация, налог на имущество, повременная оплата труда, налоговые начисления на повременную оплату труда и т.д.);

2) **переменные расходы** — сумма данных расходов изменяется пропорционально объему производства продукции (сырье и ма­териалы, сдельная оплата труда, налоговые отчисления на сдель­ную оплату труда, транспортные расходы, технологическое топ­ливо и электроэнергия, расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования, за минусом амортизации);

3) **условно-переменные** — величина данных затрат изменяется пропорционально объему выпущенной продукции, но возмож­но не линейно и не так быстро, как это имеет место у перемен­ных затрат (расходы на содержание зданий и оборудования, ремонт, оплата вспомогательного персонала);

4) **условно-постоянные** — величина данных затрат зависит не от выпуска продукции (работ, услуг), а от принятого руководителем решения. Условно-постоянные затраты не являются обязательны­ми. Они могут определяться особенностью рыночной конъюнкту­ры, стратегическими целями предприятия и другими факторами. Примерами такого рода затрат служат расходы на рекламу, про­движение продукции, исследования и разработки, консалтинг. По данным финансовой отчетности выполнить полный анализ затрат невозможно, поэтому качество анализа расходов зависит от качества исходной информации, то есть данные аналитического и синтетического учета.

Конечный финансовый результат, характеризующий качество хозяйственной деятельности организации выражается в бухгалтерском учете в показателе прибыли илиубытка, при определении которого за определенный период учитываются все доходы и рас­ходы этого периода. Информация о формировании конечного фи­нансового результата накапливается нарастающим итогом в тече­ние отчетного года на счете 99 «Прибыли и убытки». Посредством противопоставления оборотов о доходах (кредита счета) и расходах (дебета счета) выявляется чистая прибыль (убыток) отчетного года. Такой подход принят для расчета прибыли (убытка) при со­ставлении отчета о прибылях и убытках.

В зависимости от вида доходов и расходов и их влияния на ко­нечный финансовый результат организации при составлении отчета предусмотрена определенная группировка и последовательность отражения показателей, характеризующих структуру доходов и рас­ходов при расчете прибыли (убытка) отчетного года. Прежде всего приводятся доходы и расходы по обычным видам деятельности, т.е. связанным с выполнением основной деятельности организации, за­тем операционные доходы и расходы, внереализационные доходы и расходы, чрезвычайные доходы и расходы. Такая группировка и последовательность отражения показателей в отчете служит тому, чтобы придать однозначное содержание промежуточным итогам, которые, в свою очередь, и раскрывают структуру конечного финан­сового результата. Все данные в отчете приводятся нарастающим итогом с начала года до отчетной даты, что позволяет выводить ди­намику финансового результата в сопоставлении с аналогичным пе­риодом прошлого года.

Рассмотрим сущность и содержание основных показателей структуры отчета о прибылях и убытках по указанным разделам отчета (форма № 2). Для определения результатов от продажи про­дукции (товаров, работ, услуг) как одного из важнейших слагаемых финансового результата деятельности организации в разделе I «До­ходы и расходы по обычным видам деятельности» отчета приводятся следующие показатели.

**Выручка** принимается к бухгалтерскому учету в сумме, исчис­ленной в денежном выражении, равной величине поступления де­нежных средств и иного имущества или величине дебиторской за­долженности. Если величина поступления денежных средств покрывает только часть выручки, то принимаемая к бухгалтерско­му учету выручка определяется как сумма поступления денежных средств и дебиторской задолженности (в части, не покрытой по­ступлением денежных средств). Величина поступления денежных средств или дебиторской задолженности определяется исходя из цены, установленной договором между организацией и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации. При про­даже продукции (работ, услуг) на условиях коммерческого кредита, предоставляемого в виде отсрочки и рассрочки оплаты выручка принимается к бухгалтерскому учету в полной сумме дебиторской задолженности, а при осуществлении расчетов векселями — в сум­ме, указанной по векселю (включая доходы по векселю). Величина поступления или дебиторской задолженности по договорам, преду­сматривающим оплату неденежными средствами, принимается к бухгалтерскому учету по стоимости ценностей, полученных или подлежащих получению исходя из цены, по которой в сравнимых условиях организация определяет стоимость аналогичных ценно­стей, в случае изменения обязательств по договору первоначальная величина поступления или дебиторской задолженности корректи­руется исходя из стоимости ценностей (актива), подлежащих полу­чению организацией.

**Выручка от продажи продукции** (работ, услуг) определяется также с учетом увеличения или уменьшения суммовой разницы при оплате рублями в сумме, эквивалентной сумме в иностранной ва­люте (условных денежных единицах).

При формировании показателя «Выручка (нетто) от продажи товаров (продукции, работ, услуг) за минусом налога на добавлен­ную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей» включается и выручка, полученная от осуществления других хозяй­ственных операций и признанная в бухгалтерском учете доходами от обычных видов деятельности. При этом в случае существенности доходов по отдельным видам деятельности или в случае доходов, без наличия которых невозможна оценка финансовых результатов деятельности организации, такие доходы подлежат отражению обо­собленно в виде расшифровки к данному показателю или в самостоя­тельно разрабатываемом организацией приложении к отчету о при­былях и убытках.

**Себестоимость проданных товаров (продукции, работ, услуг)** в зависимости от вида дёятельности организации включает учтенные затраты на производство или приобретение товаров (продук­ции, работ, услуг) в доле, относящейся к проданной в отчетный период продукции (работ, услуг). При этом в соответствии с ПБУ10/99 «Расходы организации» (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.1999 г. № 33н, в ред. от 18.09.2006 г.) для целей формирования финансово­го результата от обычных видов деятельности себестоимость про­данных товаров (продукции, работ, услуг) формируется на базе рас­ходов по обычным видам деятельности, признанных как в отчетном году, так и в предыдущие отчетные периоды, и переходящих рас­ходов, имеющих отношение к получению доходов в последующие отчетные периоды с учетом корректировок, зависящих от особен­ностей производства продукции, выполнения работ, оказания услуг и продажи (перепродажи) товаров. Затраты, связанные со сбытом продукции (работ, услуг), и издержки обращения в состав этого показателя не включаются, кроме того, не включаются и управ­ленческие расходы в случае признания этих расходов организа­цией в соответствии с установленным в учетной политике поряд­ком полностью и себестоимости проданной продукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам деятельности.

При определении себестоимости проданных товаров (продук­ции, работ, услуг) следует руководствоваться требованиями ПБУ 10/99, а также отраслевыми инструкциями по планированию, учету и каль­кулированию себестоимости продукции (работ, услуг). При этом не­обходимо учесть, что расходы по обычным видам деятельности при­нимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности. Если оплата покрывает лишь часть признаваемых расходов, то принимаемые к бухгалтерскому учету расходы определяются как сумма оплаты и кредиторской за­долженности (в части, не покрытой оплатой).

Если при формировании показателя «Выручка от продажи» обо­собленно отражены доходы по отдельным видам деятельности, то должны быть выделены и расходы, соответствующие каждому виду доходов, в качестве расшифровки к показателю «Себестоимость» или в специальном приложении к отчету о прибылях и убытках.

**Валовая прибыль** определяется как разница между выручкой и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ, услуг.

 **Коммерческие расходы** отражают расходы, связанные, со сбытом продукций (работ, услуг) и учитываемые на счете 44 «Расходы на про­дажу». Организации, занятые торговлей, сбытовой, снабженческой деятельностью, включают в эти расходы издержки обращения.

Если в себестоимости проданных в отчетном периоде товаров, продукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам деятельности (при условии закрепления в учетной политике орга­низации) признаются расходы по сбыту продукции (работ, услуг) или издержки обращения, то расходы, учтенные на счете 44 «Рас­ходы на продажу», отражаются в полной сумме в составе коммер­ческих расходов.

**Управленческие расходы** фиксируют затраты, учтенные на сче­те 26 «Общехозяйственные расходы» и списанные с него в установ­ленном порядке для определения финансовых результатов от про­даж непосредственно на счет 90 «Продажи». При этом если в учетной политике организации не принят порядок признания уп­равленческих расходов полностью в себестоимости проданной про­дукции (работ, услуг) в качестве расходов по обычным видам дея­тельности, то доля общехозяйственных расходов, относящаяся к проданной в отчетном периоде продукции (работам, услугам), отражается в составе показателя «Себестоимость проданных това­ров, продукции, работ, услуг».

Организации, являющиеся профессиональными участниками рынка ценных бумаг, в составе показателя «Управленческие расхо­ды» отражают сумму издержек по своей деятельности, а торговые, снабженческо-сбытовые организации этот показатель в отчете не заполняют.

**Прибыль (убыток) от продаж** - это показатель, представляю­щий собой финансовый результат от реализации, определяется как разница между суммой выручки (нетто) от продаж продукции (то­варов, работ, услуг) и ее полной фактической себестоимостью, вклю­чающей затраты на производство продукции, коммерческие и управленческие расходы.

«Операционные доходы и расходы» отражаются в части сумм, причитающихся к получению по облигациям, депозитам, по государственным ценным бумагам, суммам, причитающимся от кредит­ных учреждений за пользование остатками средств, находящихся на счетах организации денежных средств в этих кредитных учрежде­ниях, а также доходы, подлежащие получению от участия в устав­ных капиталах других организаций по сроку в соответствии с учре­дительными документами или сумм, причитающихся в соответствии с договорами к уплате в виде процентов по облигациям, акциям, за предоставленные организации в пользование денежные средства (кре­диты, займы) приводятся в группе показателей «Проценты к получе­нию», «Проценты к уплате», «Доходы от участия в других организа­циях».

Доходы и расходы по другим хозяйственным операциям отра­жаются в составе показателей «Прочие операционные доходы», «Прочие операционные расходы», в частности, в составе этих до­ходов и расходов могут быть отражены:

1) прибыль, полученная (подлежащая получению) и результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

2) прибыль от передачи имущества в счет вкладов по договору простого товарищества, выявленная на счетах бухгалтерского учета по передаче этого имущества (с учетом расходов по пере­даче имущества, остаточной стоимости передаваемого имущест­ва в случае его амортизации);

3) поступления и расходы, связанные с продажей основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;

4) расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;

5) расходы по содержанию законсервированных производствен­ных мощностей и объектов, мобилизационных мощностей;

6) расходы, связанные с аннулированием производственных зака­зов (договоров) и прекращением производства, не давшего про­дукции;

7) суммы причитающихся к уплате отдельных видов налогов и сборов за счет финансовых результатов в соответствии с поряд­ком, установленным законодательством Российской Федерации;

8) сумма поступившей рублевой выручки от продажи валюты за вычетом комиссионных сборов, если они были удержаны банком с рублевой выручки до ее зачисления на счет 51 «Расчетные счета».

В отчете (форма № 2) операционные доходы и расходы показываются развернуто. Однако если операционные расходы и связанные с ними доходы, которые возникли в результате одного и того же факта хозяйственной деятельности, не признаны существенны ми для характеристики финансового результата организации или правила ведения бухгалтерского учета не запрещают это, то такие расходы могут не показываться развернуто по отношению к соответствующим доходам.

Формирование показателей в части операционных доходов и расходов осуществляется на основе данных, отражаемых в аналитическом разрезе по счету 91 «Прочие доходы и расходы».

На формирование финансового результата деятельности орга­низации существенное влияние оказывают внереализационные до­ходы и расходы, которые в отчете приводятся развернуто. В соот­ветствии с ПБУ 9/99 и ПБУ 10/99 к внереализационным доходам и расходам относятся:

1) штрафы, пени, неустойки, полученные и уплаченные за нару­шение условий договоров;

2) активы, полученные безвозмездно, в том числе и по договору дарения;

3) поступления и перечисления в возмещение причиненных убытков;

4) прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

5) суммы кредиторской и депонентской задолженности, по кото­рым истек срок исковой давности;

6) положительные и отрицательные курсовые разницы;

7) суммы дооценки и уценки активов (за исключением внеоборот­ных активов);

8) суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок ис­ковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

9) прочие внереализационные доходы и расходы.

Для формирования этих показателей в отчете используются дан­ные, отраженные в аналитическом разрезе по счету 91 **«Прочие доходы и расходы».**

Показатель «**Прибыль (убыток) до налогообложения**» опреде­ляется как алгебраическая сумма прибыли (убытка) от продаж и групп операционных и внереализационных доходов и расходов. По пока­зателю «Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные плате­жи» отражается сумма налога на прибыль, исчисленная в соответствии с законодательством Российской Федерации и отраженная организацией в бухгалтерском учете как задолженность перед бюджетом по кредиту счета 68 «Расчеты по налогам и сборам», а также учтенная задолженность перед бюджетом и государственными внебюджетными фондами по счету 69 «Расчеты по социальному страхованию и обеспечению» и по иным обязательным платежам (за исключением учитываемых в составе прочих операционных расходов).

Показатель **«Прибыль (убыток) от обычной деятельности»** определяется в отчете как результат суммы прибыли до налогообложения за минусом налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей. «Чрезвычайные доходы и расходы» отражаются через поступ­ления (суммы страхового возмещения и покрытия из других источ­ников убытков от стихийных и других чрезвычайных событий, сто­имость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию ак­тивов) и расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии и т.п.). Формируются эти показатели по данным ана­литического учета по счету 99 «Прибыли и убытки».

При расчете показателя **«Чистая прибыль, (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода)»** прибыль (убыток) от обыч­ной деятельности, остающаяся после налогообложения, корректи­руется на сумму чрезвычайных доходов и расходов.

 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. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

 Хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направления использования прибыли, если иное не предусмотрено Уставом.

*Схемы распределения чистой прибыли предприятия*:

 **ЧП = РФ + ФН + ФП,**

где ЧП – чистая прибыль, РФ – резервный фонд,

ФН – фонд накопления, ФП – фонд потребления.

 Резервный фонд создается хозяйствующими субъектами на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Он является обязательным для акционерных обществ, кооперативов, предприятий с иностранными инвестициями. Акционерные общества зачисляют в резервный фонд также эмиссионный доход, т.е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей их номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит какому-либо использованию или распределению, кроме случаев реализации акций по цене ниже номинальной стоимости. Резервный фонд акционерного общества используется на выплату процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей. Его размер должен составлять не менее 15 % уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5% прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, разработку и внедрение новой техники, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, не другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

 Фонд накопления – средства, направленные на производственное развитие предприятия, техническое перевооружение, реконструкцию, расширение, освоение производства новой продукции, на строительство и обновление основных производственных фондов, освоение новой техники и технологий в действующих организациях и иные аналогичные цели, предусмотренные учредительными документами предприятия (на создание нового имущества предприятия). Фонд накопления показывает рост имущественного состояния хозяйствующего субъекта, увеличение собственных его средств. Вместе с тем операции по приобретению и созданию нового имущества хозяйствующего субъекта не затрагивают фонд накопления. Фонд накопления уменьшается только при использовании его средств на погашение убытков отчетного года, а также в результате списания за счет накопительных фондов расходов, не включенных в первоначальную стоимость вводимых в эксплуатацию объектов основных средств.

 Фонд потребления – средства, направляемые на осуществление мероприятий по социальному развитию (кроме капитальных вложений), материальному поощрению коллектива предприятия, приобретение проездных билетов, путевок в санатории, единовременном премировании и иных аналогичных мероприятий и работ, не приводящих к образованию нового имущества предприятия. Фонд потребления складывается из двух частей: фонд оплаты труда и выплаты из фонда социального развития.

 Фонд оплаты труда является источником оплаты по труду, любых видов вознаграждения и стимулирования работников предприятия.

Выплаты из фонда социального развития расходуются на проведение оздоровительных мероприятий, частичное погашение кредитов за кооператив, индивидуальное жилищное строительство, беспроцентные ссуды молодым семьям и другие цели, предусмотренные мероприятиями по социальному развитию трудовых коллективов.

 Неотъемлемым признаком рыночной экономики является появление консолидированной прибыли. ***Консолидированная прибыль*** - это прибыль, сводная по бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних предприятий. Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух и более хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях. Необходимость консолидации определяется экономической целесообразностью. Предпринимателям выгодно вместо одной крупной фирмы создавать несколько более мелких предприятий, юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных, т.к. в этом случае может быть получена экономия на налоговых платежах. Кроме того, в связи с дроблением и ограничением юридической ответственности по обязательствам снижается степень риска в ведении бизнеса, достигается большая мобильность в освоении новых форм вложения капитала и рынков сбыта.

**2.3 Основные показатели прибыли на примере ОАО «Группа компаний «Виктория»**

Общество ведет бухгалтерский учет и представляет финансовую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством и международными стандартами финансовой отчетности.

В своей деятельности главный бухгалтер руководствуется:

законодательными и нормативными документами, регламентирующими вопросы бухгалтерского учета и отчетности;

- методическими материалами, касающимися соответствующих вопросов;

- уставом Общества;

- приказами и распоряжениями Генерального директора Общества и непосредственного руководителя;

- положением об отделе бухгалтерского учета;

- должностной инструкцией.

Ответственность за организацию, состояние и достоверность бухгалтерского учета в Обществе, своевременное представление ежегодного отчета и другой финансовой отчетности в соответствующие органы, а также сведений о деятельности Общества, представляемых акционерам, кредиторам и в средства массовой информации, несет Генеральный директор в соответствии с действующим законодательством и Уставом.

Годовой отчет Общества подлежит предварительному утверждению Советом директоров Общества не позднее чем за 30 дней до даты проведения годового Общего собрания акционеров.

 Бухгалтерская отчетность, годовой отчет ОАО «ГК «Виктория» за отчетный год представляется в срок до 30 марта года, следующего за отчетным (пункт 2 статьи 15 Федерального закона «О бухгалтерском учете»). В ОАО «ГК «Виктория» составляется промежуточная бухгалтерская отчетность нарастающим итогом (пункт 3 статьи 14 Федерального закона «О бухгалтерском учете»):

- бухгалтерский баланс – ежеквартально;

- отчет о прибылях и убытках – ежеквартально.

 Срок предоставления промежуточной отчетности – 30 число месяца, следующего за окончанием квартала (пункт 2 статьи 15 Федерального закона «О бухгалтерском учете»). Отчет о прибылях и убытках ОАО «ГК «Виктория» характеризует финансовые результаты деятельности Общества за отчетный период.

В нем отражаются доходы и расходы с подразделением на обычные и прочие (в соотв.с ПБУ 4/99 в ред. Приказа Минфина России от 18.09. 2006 № 115н).

Отчет о прибылях и убытках содержит (в соответствии с ПБУ 4/99) следующие числовые показатели:

* Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей (нетто - выручка)
* Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов)
* Валовая прибыль
* Прибыль/убыток от продаж
* Прибыль / убыток до налогообложения
* Прибыль / убыток от обычной деятельности
* Чистая прибыль

В пояснениях к бухгалтерской отчетности раскрывается информация о событиях после отчетной даты, об условных фактах хозяйственной деятельности, об аффилированных лицах, о сегментах. (В соответствии с положениями по бухгалтерскому учету).