Прибыль предприятия: Состав валовой и балансовой прибыли

( на примере ООО «Армада» )

Содержание

Введение………………………………………………………………………………...3

1 Понятие и сущность прибыли предприятия стр.

1.1 Прибыль предприятия стр.

1.2 Структура образования прибыли стр.

1.3 Резервы роста прибыли стр.

1.4 законодательная база в области РФ о прибыли стр.

2 Анализ деятельности предприятия на примере конкретного предприятия стр.

2.1 Финансово-экономическая характеристика ООО «Армада» стр.

2.2 Анализ формирования, распределения и использование прибыли стр.

3 Пути повышения прибыли на ООО «Армада» стр.

4 Заключение стр.

5 Список литературы стр.

6 Приложение стр.

**Введение**

Одним из главных принципов рыночной экономики является рентабельность работы предприятия. Прибыль характеризует эффективность хозяйственной деятельности предприятия и является источником финансирования его дальнейшего развития. Установленную часть прибыли предприятие отчисляет в бюджет на государственные и муниципальные нужды, что во многом определяет возможность развития экономики государства и регионов. В бухгалтерском учете должна отражаться вся прибыль предприятия, ее использование и связанные с ней расчеты.

Прибыль как важнейшая экономическая категория, получила новое содержание в условиях современного экономического развития страны, формирования реальной самостоятельности субъектов хозяйствования. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятия.

Прибыль является составным элементом рыночных отношений, занимающим видное место в создании рынка средств производства, предметов народного потребления, ценных бумаг. Она призвана сыграть важную роль в ликвидации бюджетного дефицита, стабилизации хозяйства, преодолении кризисных явлений.

Значимость прибыли предприятия трудно переоценить, ведь именно прибыль есть конечный финансовый результат деятельности предприятия, служащий источником пополнения финансовых ресурсов предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства предприятия и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников. За счет прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками, другими организациями.

При развивающихся рыночных отношениях ориентация предприятий на получение прибыли является непременным условием для их успешной предпринимательской деятельности, критерием выбора оптимальных направлений и методов этой деятельности.

Анализ прибыли предприятия позволяет выявить большое число тенденций развития, призван указать руководству предприятия пути дальнейшего успешного развития, указывает на ошибки в хозяйственной деятельности, а также выявить резервы роста прибыли, что, в конечном счете, позволяет предприятию более успешно осуществлять свою деятельность.

Таким образом, актуальность рассматриваемой темы определяется тем, что прибыль предприятия является основным показателем эффективности деятельности предприятия.

Целью исследования данной курсовой работы является раскрытие основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия, путей повышения прибыли, описание процесса формирования прибыли и ее распределение предприятием.

Объектом исследования является ремонтно-строительное предприятие ООО»Армада».

Предметом исследования является прибыль предприятия и пути ее увеличения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующий ряд задач:

- раскрыть сущность и принципы формирования и распределения прибыли;

- провести анализ формирования и распределения чистой прибыли ООО «Армада»;

- определить резервы увеличения прибыли.

За последние годы опубликовано достаточно много работ, посвященных понятию прибыль и возможным направлениям и путям ее увеличения в новых условиях. Следует отметить, что взгляды современных исследователей на сущность прибыли в основном совпадают, и проблема состоит только в определении наиболее эффективных методов ее анализа, формирования и планирования, путей ее увеличения. Ученные сходятся во мнении, что прибыль – это основной оценочный показатель деятельности предприятия.

1. **ПОНЯТИЯ И СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ**
   1. **Прибыль предприятия**

Для начала определим, что же такое прибыль, - это основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода, она является важнейшей экономической категорией и основой целью деятельности любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, сто прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

На рынке предприятия выступают как относительно обособленные товаропроизводители. Установив цену на продукцию, они реализуют ее потребителю, получая при это денежную выручку, что не означает еще получения прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые принимают форму себестоимости продукции.

Рассматривая под другим углом мы видим что выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, т.е. включающий в себя оплату труда и прибыль есть ни что иное как валовой доход предприятия. Данную связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия мы рассмотрим на следующем Рисунке (см. Рисунок 1.1)

*Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | | ЧИСТАЯ НАЛОГ  ПРИБЫЛЬ НА ПРИБЫЛЬ |
| МАТЕРИАЛЬНЫЕ ЗАТРАТЫ | ОПЛАТА ТУДА | ПРИБЫЛЬ |
| СЕБЕСТОИМОСТЬ | | ВАЛОВОЙ ДОХОД |
| ВЫРУЧКА ОТ РЕАЛИЗАЦИИ | | |

*Рисунок 1.1*

Хотелось бы так же отметить, что прибыль не всегда бывает положительной. Она может быть отрицательной, и в этом случае мы называем это - убытки. Отрицательная прибыль или убытки заставляют предприятие пересматривать всю свою экономическую политику в целом и вносить корректировку или изменения для того, что бы достигнуть положительной прибыли в противном случае если это не будет сделано, предприятие, как правило, признается не рентабельным, а затем и банкротом.

* 1. **Структура образования прибыли**

На каждом предприятие формируется четыре показателя прибыли, существенно различающиеся по величине, экономическому содержанию и функциональному назначению. Базой всех расчетов служит *валовая прибыль* – основной финансовый показатель производственно-холяйственной деятельности предприятия. Для целей налогообложения рассчитывается специальный показатель – *балансовая 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.

***Основными составными элементами валовой прибыли являются:***

1. *прибыль от реализации товарной продукции (работ, услуг)*  характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы валовой 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 осуществлять в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется раздельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах (без НДС и акцизов) и затратами на ее производства и реализацию ( см. Рисунок 1. 2)

2. *прибыль (убыток) от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера.* На долю этой прибыли приходится определяется аналогично, раздельно по всем видам деятельности, т.е. прибыль (или убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе предприятия (см. Рисунок 1.2)

3. *прибыль (убытки) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализация иного имущества предприятия* это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия. У предприятия могут образоваться излишне материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Предприятие вправе списать, продавать, ликвидировать, передавать в уставные фонды других предприятий здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие основные фонды, материальные ценности, продавать отдельные объекты, товарно-материальные ценности и другие виды имущества. Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов имущества. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации (см. Рисунок 1.3)

Под иным имуществом предприятия понимаются нематериальные активы (патенты, лицензии). Валютные ценности, 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.

4. *прибыль (убытки) от внереализационных доходов и расходов* определяется разными способами, в частности на основе опыта прошлых лет.

*Схема формирования выручки предприятия за реализованную продукцию*

НДС получаемые

с покупателей

+

Акцизы (на отдельные

виды товаров)

прибыль от выручка от +

реализации реализации ― Себестоимость

продукции = продукции продукции (работ, услуг)

(работ, услуг) (работ, услуг) +

Экспортные тарифы

*Рисунок 1.2*

*Схема формирования прибыли от реализации основных средств*

Расходы на реализацию:

реклама, транспортировка

подготовка к реализации

прибыль от выручка от +

реализации реализации Остаточная

основных средств = О.С., излиш - ― стоимость

и иного имущества него оборудо-

предприятия вания и др.

*Рисунок 1.3*

Как правило, основной элемент *балансовой прибыли* составляет прибыль от реализации продукции и доходов от других видов деятельности. Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявленный на основании бухгалтерского учета (см. Рисунок 1.4)

*Рис. 1. 4 Схема образования и распределения балансовой прибыли*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Прибыль от  реализации  товаров |  | Прибыль от прочей реализации |  | Прибыль от внереализационных операций |

|  |
| --- |
| ***Балансовая прибыль*** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Налог на недвижимость |  | Налог на прибыль |  | Налог на доходы |  | Чистая прибыль |

*Рисунок 1.4*

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Это доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, доходы от сдачи имущества в аренду, сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, доходы от дооценки товаров, положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте, проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

***Валовая прибыль предприятия может отличатся от балансовой прибыли в силу ряда причин:***

1. Валовая прибыль увеличивается для предприятий, осуществляющих прямой обмен или реализацию продукции по ценам не выше себестоимости.

2. При осуществлении прямого обмена по основным средствам и иному имуществу или реализации этих видов имущества по ценам ниже их балансовой стоимости сумма сделки определяется по рыночной стоимости имущества за вычетом балансовой стоимости реализованного или выбывшего имущества.

3. Выручка в валюте пересчитывается в рубли по курсу на день оформления таможенных документов для налогообложения прибыли по этим операциям.

4. Налогообложению подлежат денежные средства, получаемые безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности.

5. По имуществу, полученному безвозмездно, его стоимость оценивается не ниже балансовой, по которой оно числится у передающего предприятия.

6. Валовая прибыль учитывает также уплаченные штрафы и пени (за исключением суммы штрафов и пеней, перечисленных в бюджет и внебюджетные фонды).

Исчисленная в установленном выше порядке валовая прибыль является базой для определения налогооблагаемой прибыли, расчет которой производится в такой последовательности.

*Валовая прибыль уменьшается на следующие виды доходов (прибыли):*

а) доход от долевого участия в деятельности других предприятий

б) доход от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также от посреднических операций и сделок.

в) доход юридических лиц по государственным облигациям и другим государственным, ценным бумагам, а также доходы от оказания услуг по их размещению

г) суммы прибыли, по которым установлены налоговые льготы.

После всех перечисленных корректировок валовой прибыли остается балансовая прибыль до налогообложения с которой уплачивается налог на прибыль.

В соответствии с законодательством валовая прибыль за вычетом всех налогов на прибыль, полученную от различных форм хозяйственной деятельности, называется чистая прибыль, которая остается в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности.

Формирование прибыли выглядит таким образом (см. Рисунок 1.5)

*Схема формирования прибыли*

|  |  |
| --- | --- |
| Выручка | Себестоимость (-) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Прибыль от реализации | Прибыль от прочей реализации | Внереализационные доходы (убытки) |

|  |  |
| --- | --- |
| Балансовая прибыль | Корректировка прибыли (-) |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Налогооблагаемая прибыль | Не облагаемая налогом прибыль | Налог на прибыль (-) |

Чистая прибыль

*Рисунок 1.5*

**1.3 Резервы роста прибыли**

Существуют следующие резервыувеличения валовой и балансовой прибыли:

- увеличение объема производства и реализации выпускаемой продукции;

**-** повышение цен;

- снижение себестоимости выпускаемой продукции;

- повышение качества выпускаемой продукции;

- поиск наиболее выгодных рынков сбыта;

- реализация в более оптимальные сроки.

Для максимизации прибыли рекомендуется осуществлять следующие конкретные мероприятия:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Для предприятия особо важно найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ.
2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.
3. Повышения эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.
4. Улучшение качества выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.
5. Увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.
6. Сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономического использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования.
7. Сокращение непроизводственных расходов и производственного брака.
8. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.
9. Рассмотрение и устранение причины возникновение причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы.
10. Осуществление мероприятий, направленных на улучшение материального климата в коллективе, что в конечном итоге отразится на повешении производительности труда.
11. Осуществление постоянного контроля за условиями хранения и транспортировки сырья и готовой продукции.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль на предприятии. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, так как нужды и запросы потребителей становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре. Максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях не замедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия. Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять предлагаемые услуги, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство.
2. Технология производства осложнилась на столько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда.
3. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер, мало выполнять хорошо работы, необходимо еще думать о поиске новых заказчиков, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг.
4. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.
5. Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску заказчика. Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого выполнения работ. Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных услугах и работ, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов предлагаемых работ и доходов.

**1.4 законодательная база в области РФ о прибыли**

Глава 25. НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ (введена Федеральным законом от 06.08.2001 №110-ФЗ)

Именно так начинается одна из основных глав для предпринимателя, предприятия и государства в целом. Именно здесь государство регулирует величину прибыли, той прибыли которая останется у предпринимателя после всех выплат в бюджет налоговых сборов установленных на прибыль.

Данная глава состоит из 91 статьи и каждая по своему важна, как для государства, так и для предпринимателя.

Здесь очень много переработано, что-то исключено, а что-то наоборот добавлено или изменено от 29.05.2002 именно тогда произошли очередные изменения в частности главы 25. До этого изменения налоговая ставка была равна 35%, а теперь как мы видим из статьи 284 «Налоговые ставки»:

1. Налоговая ставка устанавливается в размере 24 процентов, из которых 6 зачисляются в федеральный бюджет, 16 в бюджеты субъектов РФ, а 2 в местные бюджеты. В главе 25 существенно сокращен перечень льгот по налогу на прибыль и пересмотрен порядок применения многих из тех льгот, которые остались. Назовем наиболее важные изменения.

##### Ликвидирована льгота для малых предприятий

Пункт 4 статьи 6 Закона РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» предусматривает льготы для малых предприятий, осуществляющих производство и переработку сельскохозяйствен­ной продукции; производство продовольственных товаров, товаров народного потребления, строительных материалов, медицинской техники, лекарственных средств и изделий медицинского назначе­ния; строительство объектов жилищного, производственного, соци­ального и природоохранного назначения.

Если выручка от указанных видов деятельности превышает 70 процентов общей суммы выручки от реализации продукции (работ, услуг), такие предприятия в первые два года работы налог на прибыль вообще не уплачивают. В третий и четвертый год ра­боты эти предприятия уплачивают налог в размере соответственно 25 и 50 процентов от ставки налога на прибыль (если выручка от указанных видов деятельности составляла свыше 90% общей сум­мы выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Глава 25 НК РФ подобных норм не содержит. Однако статья 2 Федерального закона от 6 августа 2001 г. № 110-ФЗ устанавлива­ет, что если данную льготу организация начала применять до 1 ян­варя 2002 года, она может пользоваться ею до истечения срока, на который льгота была предоставлена.

**2 АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИТИЯ ООО «АРМАДА»**

**2.1 Финансово -экономическая характеристика**

ООО «Армада» зарегистрировано Постановлением главы администрации

г. Спасск - Дальний в 1995 году.

Высшим органом управления общества является собрание Учредителей. Общество раз в год проводит годовое собрание Учредителей независимо от других собраний. Собрание созывается генеральным директором общества, ревизионной комиссией или по требованию не менее 2 участников. Собрание избирает из числа участников ревизионную комиссию для контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общества.

Уставный капитал общества составляет 1177 тыс. рублей. Собрание Учредителей может в случае необходимости простым большинством голосов увеличить или уменьшить УК.

Общество создавалось в целях:

- участие в ускоренном формировании товарного рынка;

- удовлетворения общественных потребностей в его продукции, работах, товарах и услугах.

Вид деятельности:

* ремонтно-строительные и строительно-монтажные работы.

На данный момент численность ООО “ Армада ” составляет 42 человека.

**Организационная структура ООО “Армада”** представлена на Рисунке 2.1

*Организационная структура ООО «Армада»*

Собрание учредителей

2 человека.

Генеральный директор

1 человек

Главный инженер

1 человек

Начальник снабжения

1 человек

Прорабы

3 человека

Главный бухгалтер

1 человек

Бухгалтер-кассир

1 человек

*Рис. 2.1 Организационная структура ООО «Армада»*

В условиях рыночной экономики основа экономического развития строительной организации - прибыль, важнейший показатель эффективности работы организации, источник его жизнедеятельности. Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного воспроизводства организации и удовлетворения социальных и материальных потребностей учредителей и работников.

За счет прибыли выполняются обязательства организации перед бюджетом, банками, другими организациями.

В современных условиях показатель, характеризующий финансовый результат деятельности организации – балансовая прибыль или убыток.

Основная масса прибыли строительной организации представляет собой прибыль от сдачи заказчикам выполненных работ и оказания услуг населению и другим потребителям. Она определяется как разность между договорной ценой сданных заказчику работ (оказанных услуг) без налога на добавленную стоимость и затратами на их производство.

В процессе расчета балансовой прибыли учитываются также доходы и расходы строительной организации от внереализационных операций.

В соответствии с действующим законодательством прибыль строительной организации подлежит налогообложению. База для налогообложения - балансовая прибыль.

Из прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли) в соответствии с законодательством и учредительными документами предприятие может создавать фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд и другие специальные фонды и резервы. Нормативы отчислений от прибыли в фонды специального назначения устанавливается самим предприятием по согласованию с учредителем. Отчисления от прибыли в специальные фонды производятся ежеквартально. На сумму произведенных отчислений от прибыли происходит перераспределение прибыли внутри предприятия: уменьшается сумма нераспределенной прибыли и увеличиваются образуемые из нее фонды и резервы. Каждая строительная организация в результате своей производственно-хозяйственной деятельности за свою работу получает денежный эквивалент, который называется выручкой. Выручка, как финансовый показатель, характеризует завершение производственного цикла, возврат авансированного на производство средств организации в денежную форму и начало нового витка в обороте средств.

Выручка строительной организации включает в себя денежные средства от:

- реализации строительно-монтажных работ (средства, получаемые от заказчика за выполненные объемы работ);

- реализация услуг другим предприятиям;

- реализация услуг населению;

- продажа продукции подсобных и вспомогательных производств;

- продажа на сторону основных фондов, нематериальных активов и другого имущества;

- доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Выручка от реализации строительных работ (услуг), имущества организации определяется за вычетом налога на добавленную стоимость, уплаченного застройщиком или покупателем.

Строительное производство, как и другие отрасли материального производства, представляет собой процесс производственного потребления предметов и средств труда, а также живого труда, что ведет к образованию издержек производства.

Издержки производства - это совокупные затраты на производство продукции (работ или оказания услуг), иными словами, производительные затраты на покупку средств производства и оплату труда.

Полные издержки производства включают в себя постоянные и переменные издержки, величина которых соответственно не изменяется или изменяется в зависимости от объема производства. Для определения издержек производства используется категория себестоимости продукции (работ или услуг).

Себестоимость строительно-монтажных работ является экономической категорией, которая отражает затраты строительной организации на их производство и сдачу заказчику. В себестоимости находят свое отражение достигнутый строительной организацией уровень использования ресурсов эффективности хозяйствования. Основным фактором, влияющим на снижение себестоимости, является экономия материальных, трудовых и финансовых ресурсов. Важная роль в решении этой задачи принадлежит бухгалтерскому учету, который должен обеспечить правильность и достоверность учета затрат, связанных с выполнением строительно-монтажных работ.

По времени возникновения затраты на производство строительных работ подразделяются на текущие- постоянные производственные затраты и единовременные однократные или периодически производимые.

Строительные организации в качестве типовой, рекомендуется группировка затрат на производство по следующим статьям расходов: “Материалы”; “Расходы на оплату труда рабочих”; “Расходы по содержанию и эксплуатации строительных машин и механизмов”; “Накладные расходы”.

Затраты, образующие себестоимость строительных работ, группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов; прочие затраты.

**2.2 Анализ формирования, распределения и использования прибыли**

Анализ начинается с оценки динамики показателей балансовой прибыли за отчетный период. При этом сравниваются основные финансовые показатели за прошлый и отчетный периоды, рассчитываются отклонения от базовой величиныпоказателей и выясняется, какие показатели оказали наибольшее влияние на балансовую прибыль.

Таблица 2.1 -Формирование и распределение балансовой прибыли ООО «Армада»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Отчетный период  2008, тыс.руб. | Аналогичный период 2007 г, тыс.руб. |
| 1. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, услуг | 5182 | 4983 |
| 2. Себестоимость (производственная) реализация товаров, продукции, работ, услуг. | 391 | 367 |
| 3. Валовый доход | 4791 | 4616 |
| 4.Расходы периода :  коммерческие  управленческие | **423**  81  42 | **350**  67  283 |
| 5. Прибыль (убыток) от реализации | 4368 | 4266 |
| 6. Сальдо операционных результатов | +19 | -12 |
| 7. прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности | 4387 | 4254 |
| 8. Сальдо внереализационных результатов | -8 | -7 |
| 9. Прибыль (убыток) отчетного периода  балансовая прибыль | **4379** | **4247** |

Выручка от сдачи заказчику строительных работ и услуг в ООО “Армада” определяется “по оплате”, т.е. по мере их оплаты в полном объеме по договорной стоимости.

Выявлен финансовый результат: прибыль в 2007 г. составляла – 4247тыс. руб., а в 2008г. – 4379 тыс. руб.

Таким образом, в данном пункте рассмотрены формирование финансового результата ООО “Армада” за 2008 год и 2007 год.

После формирования балансовой прибыли предприятие уплачивает налоги в бюджет государства, а оставшаяся, часть прибыли остается в распоряжении предприятия.

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей прибыли составляется таблица (см. Таблицу 2.2).

Общий финансовый результат отчетного периода отражается в отчетности в развернутом виде и представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), реализации основных средств, нематериальных активов и иного имущества и результата от финансовой и прочей деятельности; прочих внереализационных операций.

Из данных таблицы. 2.2 следует, что прибыль по отношению к предшествующему периоду выросла на 103%, что привело также к соответствующему увеличению прибыли, оставшейся в распоряжении организации.

Выручка от реализации товаров, услуг, работ растет быстрее, чем прибыль от реализации товаров, работ, услуг. Это свидетельствует об относительном увеличении затрат на производство продукции.

Таблица 2.2 -Динамика показателей прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Отчетный период 2008г, тыс.руб. | Аналогичный период 2007г, тыс.руб. | Отчетный в % к предыдущему периоду |
| 1.Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, услуг | 5182 | 4983 | 104 |
| 2. Себестоимость (производственная) реализация товаров, продукции, работ, услуг. | 391 | 367 | 107 |
| 3. Валовый доход | 4791 | 4616 | 104 |
| 4.Расходы периода  коммерческие  управленческие | 81  342 | 67  283 | 121  121 |
| 5.Прибыль (убыток) от реализации | **4368** | **4266** | 102 |
| 6. Операционных доходы | 57 | 35 | 163 |
| 7. Операционных расходы | 38 | 47 | 81 |
| 8.Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности | 4387 | 4254 | 103 |
| 9. Внереализационные доходы | 4 | 3 | 133 |
| 10. Внереализационные расходы | 12 | 10 | 120 |
| 11. Прибыль (убыток) отчетного периода | **4379** | **4247** | 103 |
| 12. Прибыль остающаяся в распоряжении организации | 3323 | 3230 | 103 |
| 13. Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода | 3323 | 3230 | 103 |

Изменения в структуре прибыли отчетного периода характеризуются данными табл. 2.3.

Таблица 2.3 -Структура прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Отчетный период  2008 | Аналогичный период прошлого года 2007 | Отклонения  (+, - ) |
| Прибыль (убыток) отчетного периода- всего в % | 100 | 100 |  |
| В том числе: |  |  |  |
| а) прибыль (убыток) от реализации | 99,7 | 100,4 | -0,7 |
| б) от финансовых операций |  |  |  |
| в) от прочей реализации | 0,4 | 0,3 | +0,1 |
| г) от финансово-хозяйственной деятельности | 100 | 100 |  |
| д) от внереализационных операций | 0,1 | 0,1 | - |
| е) чистая прибыль | 75,7 | 75,9 | -0,2 |
| ж) нераспределенная прибыль |  |  |  |

Как следует из данных таблицы 2.3, в отчетном периоде произошли отрицательные изменения в структуре прибыли. Уменьшилась доля прибыли от реализации товаров (продукции, работ, услуг), от прочей реализации. Уменьшилась также против предшествующего периода доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (чистой прибыли).

После формирования прибыли отчетного периода, она корректируется для целей налогообложения.

Из таблицы 2.4 видно, что сумма налогооблагаемой прибыли увеличилась в основном за счет увеличения прибыли от реализации продукции (услуг), уменьшения операционных расходов и за счет оплаты заказчиками выполненных работ прошлого года (согласно учетной политике «по оплате»).

Но рост себестоимости способствовал уменьшению суммы налогооблагаемой прибыли.

Таблица 2.4 -Расчет налогооблагаемой прибыли, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г.  тыс.руб. | 2007 г.  тыс.руб. | Отклонения  (+, -) |
| 1. Выручка от реализации товаров, продукции, услуг | 5182 | 4983 | +199 |
| 2. Себестоимость (производственная) реализации товаров, продукции, работ, услуг. | 391 | 367 | +24 |
| 3.Расходы периода  коммерческие  управленческие | 81  342 | 67  283 | +14  +59 |
| 4. Прибыль от реализации продукции и услуг | 4368 | 4266 | +102 |
| 5. Прибыль от прочей реализации | - | - | - |
| 6. Операционным доходы | 57 | 35 | +22 |
| 7. Операционные расходы | 38 | 47 | -9 |
| 8. Внереализационные доходы | 4 | 3 | +1 |
| 9. Внереализационные расходы | 12 | 10 | +2 |
| 10. Балансовая прибыль | 4379 | 4247 | +132 |
| 11. Увеличение (+), уменьшение (-) суммы прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения | +19 | -8 | +27 |
| 12. Льготы по налогу на прибыль | - | - | - |
| 13. Налогооблагаемая прибыль | 4398 | 4239 | +159 |
| 9. Ставка налога на прибыль | 24% | 24% | - |
| 10. Сумма налога на прибыль | 1056 | 1017 | +39 |

Далее рассмотрим формирование чистой прибыли.

Таблица 2.5 -Расчет влияния налога на прибыль на величину чистой прибыли

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | 2007 г. | Отклонения  (+, -) |
| 1. Прибыль от реализации продукции и услуг | 4368 | 4266 | +102 |
| 2. Прибыль от прочей реализации | - | - | - |
| 3. Операционным доходы | 57 | 35 | +22 |
| 4. Операционные расходы | 38 | 47 | -9 |
| 5. Внереализационные доходы | 4 | 3 | +1 |
| 6. Внереализационные расходы | 12 | 10 | +2 |
| 5. Балансовая прибыль | 4379 | 4247 | +132 |
| 6. Увеличение (+), уменьшение (-) суммы прибыли в результате ее корректировки для нужд налогообложения | +19 | -8 | +27 |
| 7. Льготы по налогу на прибыль | - | - | - |
| 8. Налогооблагаемая прибыль | 4398 | 4239 | +159 |
| 9. Ставка налога на прибыль | 24% | 24% | - |
| 10. Сумма налога на прибыль | 1056 | 1017 | +39 |
| 11.Чистая прибыль | 3323 | 3230 | +93 |

Сумма налога на прибыль увеличилась на 39 тыс. руб., за счет увеличения налогооблагаемой прибыли.

На рассматриваемом предприятии не было доходов, которые облагаются по специальным ставкам, не производились отчисления в резервный фонд (резервный фонд на данном предприятии сформирован, но средства на пополнение резервного фонда не направлялись) и предприятие не имеет льгот по налогу на прибыль.

Итак, из таблицы 2.5 следует, что сумма чистой прибыли увеличилась основном за счет роста прибыли от реализации. Но рост себестоимости вызвали уменьшение суммы чистой прибыли. Поэтому, изыскивая пути увеличения чистой прибыли, данному предприятию необходимо в первую очередь обратить внимание на факторы, отрицательно влияющие на формирование ее величины.

Рассмотрим на примере ООО «Армада» анализ распределения и использования прибыли.

Анализируя распределения чистой прибыли в фонды специального назначения, необходимо знать факторы формирования этих фондов. Основным фактором является - чистая прибыль.

Таблица 2.6 -Данные об использовании чистой прибыли**,** тыс.руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Отчетный год  2008 | Аналогичный период прошлого года 2007 | Отклонения (+, -) |
| 1. Чистая прибыль | 3323 | 3230 | +93 |
| **2. Распределение чистой прибыли**: |  |  |  |
| в фонд накопления | 938 | 969 | -31 |
| в фонд потребления | 1510 | 1292 | +218 |
| в фонд социальной сферы | 522 | 614 | -92 |
| **3. Доля в чистой прибыли, %** |  |  |  |
| фонда накопления | 28 | 30 | -2 |
| фонда потребления | 45 | 40 | +5 |
| в фонд социальной сферы | 16 | 19 | -3 |

3 ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ООО «Армада»

Проведенный анализ показывает, что ООО «Армада» проводит большую работу по повышению эффективности производства, выполнения работ. В результате этого на предприятии за 2006 год получены следующие результаты:

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) составила 5182 тыс. руб.

Себестоимость реализованной продукции – 391 тыс. руб.

  Прибыль от реализации – 4368 тыс. руб.

На величину балансовой прибыли, которая составила 4368 тыс. руб. повлияли увеличение прибыль от реализации продукции, уменьшение операционных расходов и увеличение внереализационных расходов.

Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налога в соответствии с учредительными документами была направлена в фонд накопления – 938 тыс. руб., в фонд потребления – 1510 тыс. руб., в фонд социальной сферы – 522 тыс. руб.

Как показывает анализ на ООО «Армада» наблюдается повышение прибыли от реализации продукции. Так в 2007 году она составила 4247 тыс. руб., а в 2008 году – 4379 тыс. руб.

На изменение прибыли повлияли следующие факторы: себестоимость, разновидность выполняемых работ, объем реализации. Широкая гамма выполняемых работ и услуг укрепляет позиции ООО «Армада» на рынке, расширяет объем оказываемых услуг.

Анализ использования прибыли фирмой «Армада» показал, как распределялись средства в фонд потребления и в фонд накопления.

На фирме «Армада» большая часть прибыли была направлена в фонд потребления и использовалась на выплаты социального характера, что повлекло за собой замедление оборачиваемости оборотных активов, ограничение возможности роста товарооборота и прибыли.

Направление средств в фонд накопления увеличит экономический потенциал, повысит платежеспособность предприятия и финансовую независимость, будет способствовать росту объема выполнения работ и реализации без увеличения размера заемных средств.

Таким образом, фирме «Армада» нужно пересмотреть порядок распределения прибыли, направляя большую часть на формирование фонда накопления.

Таким образом, для увеличения положительного результата на фирме «Армада» предлагается разработать мероприятия обеспечивающие:

1. Основными источниками увеличение суммы прибыли является увеличение объема реализации продукции, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта

2.Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ.. Особо важно предприятию, найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ.

3.Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

4. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего, необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

5.       Улучшать качество выполняемых работ, что приведет к конкурентоспособности и заинтересованности выбора данного предприятия заказчиками работ.

6. Так же не последнюю роль занимает увеличение объема производства выполняемых работ за счет более полного использования производственных мощностей предприятия.

7.Сокращение затрат на производство за счет повышения уровня производительности труда, экономичного использования сырья, материалов, топлива, электроэнергии, оборудования

8.Сокращение не производственных расходов и производственного брака.

Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для выполнения работ.

Выполнение этих предложений значительно повысит получаемую прибыль на предприятии.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, так как нужды и запросы потребителей становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре.

Как уже упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях не замедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять предлагаемые услуги, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство.

2. Технология производства осложнилась на столько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда.

3. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Мало выполнять хорошо работы, необходимо еще думать о поиске новых заказчиков, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг.

4. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по поиску заказчика. Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого выполнения работ.

Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных услугах и работ, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов предлагаемых работ и доходов.

**4 ЗАКЛЮЧНИЕ**

Конечным финансовым результатом работы предприятия является, как правило, прибыль. Однако в процессе работы по некоторым хозяйственным операциям у предприятия могут возникать и убытки, которые уменьшают полученную прибыль и снижают рентабельность. Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) слагается из финансовых результатов от реализации и доходов от внереализационных результатов, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

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.

Источниками информации для экономического анализа любого предприятия являются бизнес-планы по формированию прибыли, формы бухгалтерской отчетности № 1 «Бухгалтерский баланс», №2 «Отчет о прибылях и убытках».

Прибыль относится к важнейшим показателям, характеризующим эффективность производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Более чем, какой либо другой показатель прибыль отражает результаты всех сторон деятельности предприятия.

Как показали данные о формировании и использовании прибыли ООО «Армада», данное предприятие работает успешно, в рассматриваемом периоде оно улучшило свои финансовые результаты.

Поиск резервов повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов – одна из важнейших задач любого предприятия. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансово экономического анализа финансовых результатов. Так анализ финансовых результатов выявил, что на данном предприятии возможны резервы увеличение прибыли. К ним относятся:

- увеличение объема производства и предоставление ремонтных работ;

- снижение себестоимости.

То есть для увеличение размеров прибыль необходимо разработать ряд мероприятий по снижению себестоимости, внедрение научно-технических разработок, повышение конкурентно способности. Кроме того, на этапе распределение чистой прибыли, необходимо большую часть средств фонда накопления направлять на закупку нового более современного оборудования.

**5 СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

**I. Нормативно-законодательные акты**

1. Об утверждении плана счетов бухгалтерского учета : приказ Минфина России от 31.октября 2000 г. № 94Н (ред. от 07.05.2003г.).

**II. Учебники и учебно-методическая литература**

1. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк – К.: Эльга, Ника-Центр, 2005.

***III. Статьи научных сборников и периодических изданий***

1. Крейнина, М.П. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений // Финансовый менеджмент – 2001. - № 2.

1. «Налоговый кодекс Российской Федерации части 1,2», Москва, Инфра-М выпуск 15/2002

2. Скляренко В.К., Прудников В.М., «Экономика предприятия» конспект лекций, Москва Инфра-М 2001

3. Сергеев И.В., «Экономика предприятия», учебное пособие, Москва, «финансы и статистика» 2002

4. Кодацкий В.П. «Ваша прибыль в условиях рынка», Москва, «финансы и статистика» 1994

5. Бланк И. А., «Управление прибылью», Москва, Ника-Центр 1999

6. Кодацкий В.А. «Затраты и прибыль», Экономист 1999

7. Ресурсы Интернета

# ПРИЛОЖЕНИЕ 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | **на 1 января 2009 г.** | | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |  |  |  |  |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  | Коды | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | | Форма № 1 по ОКУД | | |  | 0710001 | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | Дата (год, месяц, число) | | | |  |  |  | |  |
| Организация | **ООО «Армада»** | | | | | | | | | | | | по ОКЮЛП | |  |  | | | |
|  | | | | | | | | | | | | |  | |  |  | | | |
| Учетный номер плательщика | | | | | | | | **2510000386** | | | | | УНП | |  |  | | | |
| Вид деятельности | | | **Ремонтно-строительное** | | | | | | | | | | по ОКЭД | |  |  | | | |
| Организационно-правовая форма | | | | | | |  | | | | | | по ОКОПФ | |  |  | |  | |
| Орган управления | |  | | | | | | | | | | | по СООУ | |  |  | | | |
| Единица измерения | | | | | | | **тыс. руб.** | | | | | | по ОКЕИ | |  | 384/385 | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | | |  | |  |  | | | |
| Адрес | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | | | |  |  |  |  |  |  |
|  | | | |  |  |  |  |  |  | Контрольная сумма | | | |  | | | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  | Дата утверждения | | | |  | | | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  | Дата отправки (принятия) | | | |  | | | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **А К Т И В** | **Код стр.** | **На начало отчетного года** | **На конец отчетного периода** |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| **I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Нематериальные активы | 110 | 15 | 15 |
| Основные средства | 120 | 319 | 403 |
| Незавершенное строительство | 130 | - |  |
| Доходные вложения в материальные ценности | 135 | 50 | 50 |
| Долгосрочные финансовые вложения | 140 |  |  |
| Отложенные налоговые активы | 145 |  |  |
| Прочие внеоборотные активы | 150 |  |  |
| **ИТОГО по разделу I** | 190 | **384** | **468** |
| **II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ** |  |  |  |
| Запасы и затраты | 210 | 607 | 325 |
| в том числе: |  |  |  |
| сырье, материалы и другие аналогичные ценности | 211 | 306 | 206 |
| животные на выращивании и откорме | 212 | - | - |
| затраты в незавершённом производстве | 213 | 20 | 13 |
| готовая подукция и товары для перепродажи | 214 | 276 | 101 |
| товары отгруженные | 215 | - | - |
| расходы бубущих периодов | 216 | 4 | 4 |
| прочие запасы и затраты | 217 | - | - |
| Налог на добавленную стоимость по приобритенным ценностям | 220 | 61 | 59 |
| Дебеторская задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) | 230 | - | - |
| в том числе покупатели и заказчики | 231 | - | - |
| Дебеторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) | 240 | 13 | 6196 |
| в том числе покупатели и заказчики | 241 | 13 | 6120 |
| Краткосрочные финансовые вложения | 250 | 79 | 81 |
| Денежные средства | 260 | 1171 | 704 |
| Прочие оборотные активы | 270 | - | - |
| **ИТОГО по подразделу II** | 290 | **1930** | **7365** |
| **БАЛАНС** | 300 | **2314** | **7832** |
| **П А С С И В** |  |  |  |
| ***1*** |  |  |  |
| **III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ** |  |  |  |
| Уставный капитал | 410 | 1177 | 1177 |
| Собственные акции , выкупленные у акционеров | 411 | - | - |
| Добавочный капитал | 420 | 6 | 9 |
| Резервный капитал | 430 | 33 | 33 |
| в том числе: |  |  |  |
| резервы, образованные в соответствии с законодательством | 431 | - | - |
| резервы, образованные в соответствии с учредительными документами | 432 | - | - |
| Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) | 470 | 697 | 4346 |
| **ИТОГО по разделу III** | 490 | **1912** | **5564** |
| **IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Займы и кредиты | 510 | - | - |
| Отложенные налоговые обязательсва | 515 | - | - |
| Прочие долгосрочные обязательства | 520 | - | - |
| **ИТОГО по разделу IV** | 590 | **-** | **-** |
| **V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА** |  |  |  |
| Займы и кредиты | 610 | 26 | 1 |
| Кредиторская задолженность: | 620 | 269 | 2190 |
| в том числе: |  |  |  |
| поставщики и подрядчики | 621 | 115 | 29 |
| задолженность перед персаналом организации | 622 | 17 | 10 |
| задолженность перед государством и внебюджетными фондами | 623 | 59 | 10 |
| задолженность по налогам и сборам | 624 | 18 | 2079 |
| прочие кредиторв | 625 | 60 | 63 |
| Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов | 630 | 43 | 43 |
| Доходы будущих пепиодов | 640 | - | - |
| Резервы предстоящих расходов | 650 | 64 | 33 |
| Прочие краткосрочные обязательства | 660 | **-** |  |
| **ИТОГО по разделу V** | 690 | 402 | 2267 |
| **БАЛАНС** | 700 | **2314** | **7832** |
| **СПРАВКА о наличии ценностей, учитываемых на заболансовых счетах**  Арендованные основные средства | 910 |  |  |
| в том числе по лизунгу | 911 |  |  |
| Товарно-материальные ценности, принятве на ответственное хранение | 920 |  |  |
| Товары, принятые на комиссию | 930 |  |  |
| Списанная в убыток зодолженность неплатежеспособных дебиторов | 940 |  |  |
| Обеспечения обязательств и платежей полученные | 950 |  |  |
| Обеспечения обязательств и платежей выданные | 960 |  |  |
| Износ жилищного фонда | 970 |  |  |
| Износ объектов внешнего благоустройства и других аналогичных объектов | 980 |  |  |
| Нематериальные активы, полученные в пользование | 990 |  |  |

# 

# ПРИЛОЖЕНИЕ 2

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Отчет о прибылях и убытках** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | **За 2008 г.** | | | | | | | | | |  |  |  |  |  |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | |  | |  |  |  |  |  |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | |  | |  | Коды | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | | Форма № 2 по ОКУД | |  | 0710002 | | | |
|  | | | |  |  |  |  |  |  |  | Дата (год, месяц, число) | | |  |  |  | |  |
| Организация | **ООО «Армада»** | | | | | | | | | | | | по ОКЮЛП |  |  | | | |
|  | | | | | | | | | | | | |  |  |  | | | |
| Учетный номер плательщика | | | | | | | | **2510000386** | | | | | УНП |  |  | | | |
| Вид деятельности | | | **Ремонтно-строительное** | | | | | | | | | | по ОКЭД |  |  | | | |
| Организационно-правовая форма | | | | | | |  | | | | | | по ОКОПФ |  |  | |  | |
| Орган управления | |  | | | | | | | | | | | по СООУ |  |  | | | |
| Единица измерения | | | | | | | **тыс. руб.** | | | | | | по ОКЕИ |  | 384/385 | | | |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Наименование показателя | Код стр. | За отчетный период | За аналогичный период прошлого года |
| ***1*** | ***2*** | ***3*** | ***4*** |
| **Доходы и расходы**  **по обычным видам деятельности** |  |  |  |
| Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 010 | 5182 | 4983 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 020 | 391 | 367 |
| Валовая прибыль | 029 | 4791 | 4616 |
| Коммерческие расходы | 030 | 81 | 67 |
| Управленческие расходы | 040 | 342 | 283 |
| Прибыль (убыток) от продаж | 050 | 4368 | 4266 |
| **Прочие доходы и расходы** |  |  |  |
| Проценты к получению | 060 | **-** | **-** |
| Проценты к уплате | 070 | - | - |
| Доходы от участия в других организациях | 080 | - | - |
| Прочие операционные доходы | 090 | 57 | 35 |
| Прочие операционные расходы | 100 | 38 | 47 |
| Внереализационные доходы | 120 | 4 | 3 |
| Внереализационные расходы | 130 | 12 | 10 |
| **Прибыль (убыток) до налогообложения** |  |  |  |
| Отложенные налоговые активы | 141 | 4379 | 4247 |
| Отложенные налоговые обязательства | 142 | - |  |
| Текущий налог на прибыль | 150 | 1056 | 1017 |
|  |  |  |  |
| **Чистая прибыль (убыток) отчетного периода** |  |  |  |
| СПРАВОЧНО | 200 |  |  |
| Постоянные налоговые обязательства (активы) | 201 | 5 | 2 |
| Базовая прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |
| Раздвоенная прибыль (убыток) на акцию |  |  |  |