**Прибыль как важнейший показатель деятельности предприятия на основании ООО «Форпост ЛТД»**

План работы

Введение

1. Теоретические основы формирования и использования прибыли в современных условиях.

1. Сущность и порядок формирования прибыли и факторы, влияющие на ее величину.
2. Распределение и использование прибыли на предприятии.
3. Управление прибылью предприятия.
4. Оценка состава и структуры прибыли производственных предприятий.
5. Экономическая характеристика ООО «Форпост ЛТД».
6. Оценка состава, уровня и динамики показателей прибыли ООО «Форпост ЛТД».
7. Расчет и оценка показателей рентабельности ООО «Форпост ЛТД».
8. Направления оптимизации прибыли в рыночных условиях.
9. Резервы роста прибыли предприятий.
10. Рекомендации по увеличению прибыли в ООО «Форпост ЛТД».

Заключение

Содержание

Введение

1. Теоретические основы формирования и

использования прибыли в современных условиях.

1. Сущность и порядок формирования прибыли и

факторы, влияющие на ее величину

1. Распределение и использование прибыли на

предприятии.

1. Управление прибылью предприятия.
2. Оценка состава и структуры прибыли

производственных предприятий.

1. Экономическая характеристика ООО «Форпост ЛТД».
2. Оценка состава уровня и динамики
3. показателей прибыли ООО «Форпост ЛТД».

Расчет и оценка показателей рентабельности

1. ООО «Форпост ЛТД».

Направления оптимизации прибыли

в рыночных условиях.

1. Резервы роста прибыли предприятий.
2. Рекомендации по увеличению прибыли

в ООО «Форпост ЛТД».

Заключение

Список литературы

Приложения  **ВВЕДЕНИЕ**

Переход к рыночным отношениям требует осуществления новой финансовой политики, усиления её воздействия на ускорение социально-экономического развития России, рост эффективности производства и укрепления финансов государства. Важная роль в обеспечении всесторонней интенсификации производства и повышении его эффективности принадлежит прибыли.

Прибыль - одна из основных форм денежных накоплений, создаваемых в отраслях экономики. Она представляет собой часть национального дохода включает стоимость прибавочного и отдельные элементы необходимого продукта.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цена, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Прибыль - один из основополагающих показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятий и объединений. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется финансовое положение предприятия, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантии полноты и своевременности выполнения обязательств перед финансовой системой.

Прибыль - основной источник финансирования предприятия по научно-техническому и социальному развитию предприятий и объединений. За счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региона и местных органов власти. От их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития России, отдельных регионов, преумножение общественного богатства и в конечном итоге повышение уровня жизни народа.

Решающее значение поэтому имеет выявление резервов роста

прибыли на основе экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышения производительности труда, улучшения качества и расширение ассортимента выпускаемой продукции, сокращения непроизводительных расходов и потерь.

Прибыль является одной из самых сложных экономических категорий, без изучения которых невозможен научный подход к решению вопроса повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности и ответственности трудовых коллективов в достижении высоких конечных результатов при наименьших затратах. Чтобы управлять прибылью, необходимо раскрыть механизм её формирования, определить факторы её роста или снижения. Эти и другие вопросы, в частности расчет показателей рентабельности, и является целью написания дипломной работы.

Задачами дипломной работы являются:

1. раскрытие экономической сущности прибыли, ее значение в деятельности предприятия;
2. изучение факторов, определяющих прибыль и рентабельность на примере «ООО «Форпост ЛТД»;
3. рассмотрение возможностей оптимизации прибыли и рентабельности.
4. Объектом исследования является общество с ограниченной ответственностью фирма «Форпост ЛТД» расположенная в г. Чебоксары. В соответствии с поставленными задачами в дипломной работе изложены понятия и анализ прибыли и рентабельности, произведен расчет факторов, повлиявших на прибыль и рентабельность фирмы, сделан расчет прогнозируемых показателей финансовых показателей деятельности фирмы «ООО «Форпост ЛТД».

**1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.**

1. **Сущность и порядок формирования прибыли и факторы, влияющие на ее величину.**

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельность предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей в системе показателей прибыли. Обобщенно эти показатели представлены в Отчете о финансовых результатах (форма №2 годового и квартального бухгалтерского отчета предприятий).

Конечный финансовый результат деятельности предприятия, балансовая прибыль или убыток, представляет собой алгебраическую сумму результата (прибыли или убытка) от реализации товаров, продукции, работ, услуг; результата (прибыли или убытка) от финансовых операций, доходов и расходов от прочих внереализационных операций. Формализованный расчет балансовой прибыли представлен ниже:

Р = + Р + Р + Р, ( 1 )

где Р - балансовая прибыль или убыток;

Р - результат от реализации товаров, продукции, работ, услуг;

Р - результат от прочей реализации и финансовых операций;

Р- результаты (доходы и расходы) от прочих внереализационных операций и чрезвычайных ситуаций.

Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия.

Предприятия реализуют свою прибыль потребителям, получая за нее денежную выручку. Однако это еще не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо сопоставить выручку с затратами на производство продукции и ее реализацию, т.е. себестоимость продукции. Предприятие получает прибыль, если выручка превышает себестоимость; если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции и прибыль отсутствует; если затраты превышают выручку, то предприятие получает убыток, т.е. отрицательный финансовый результат, что ставит его в сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Прибыль - основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода. Валовой доход предприятия-выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, т.е. включающий в себя оплату труда и прибыль. Связь между себестоимостью, валовым доходом и прибылью предприятия приведена на рис 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Валовой доход | | |
| Материальные  затраты | Оплата труда | Прибыль | |
| Себестоимость | | Чистая  прибыль | Налог на  прибыль |
| Выручка от реализации | | | |

Рис. 1 Связь между себестоимостью, валовым доходом

и прибылью предприятия

Конечный финансовый результат (прибыль или убыток) слагается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов и иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации в

действующих ценах без НДС и акцизов и затратами на производство и реализацию продукции.

Предприятия, осуществляющие экспортную деятельность, при начислении прибыли из выручки от реализации продукции исключают экспортные тарифы (рис.2).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | Налог на добавлен-  ную стоимость (НДС) |
|  |  |  |  | + |
| Прибыль от  реализации продукции  (работ, услуг) | = | Выручка от  реализации  продукции  (работ, услуг) | - | Акцизы  (на отдельные группы  товаров) |
|  |  |  |  | + |
|  |  |  |  | Себестоимость  продукции  (работ, услуг) |
|  |  |  |  | + |
|  |  |  |  | Экспортные тарифы |

Рис.2 Формирование прибыли от реализации продукции.

Вторая составляющая валовой (общей) прибыли предприятия - прибыль от реализации основных средств и иного имущества (рис.3).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Прибыль от  реализации  основных средств  и иного имущества  предприятия | = | Выручка от  реализации основных средств,  излишнего обо-  родувания, материалов,  комплектующих  изделий и др. | - | Расходы на реали-  зацию: реклама,  транспортировка,  подготовка к  реализации и др.  +  Остаточная  стоимость |

Рис.3 Формирование прибыли от прочей реализации

Третья составляющая валовой прибыли - прибыль от внереализационных операций, т.е. от операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью: сдача имущества в аренду, доходы по ценным бумагам предприятия, превышение суммы

полученных штрафов над уплаченными, прибыль от совместной деятельности, прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году, а также сальдо чрезвычайных доходов и расходов. Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. Для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли факторы, влияющие на ее получение, классифицируют по различным признакам (рис.4).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Факторы, влияющие на величину прибыли |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Внутренние |  | Внешние |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Производственные |  | Внепроизводственные |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Экстенсивные |  | Интенсивные |  |

Рис.4 Классификация факторов, влияющих на величину прибыли

На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся:

природные условия;

транспортные условия;

социально-экономические условия;

уровень развития внешнеэкономических связей;

цены на производственные ресурсы и др.

К внутренним факторам изменения прибыли относятся:

основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции);

неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям, и др.).

Влияние факторов может быть развернуто по каждому слагаемому балансовой прибыли. Например, возьмем прибыль от реализации продукции (работ, услуг), которая может быть рассчитана по следующей формуле:

Р = N - S, (2)

где N - выручка от реализации продукции, (работ, услуг) без

налога на добавленную стоимость, акцизов;

S - затраты на производство реализованной продукции (работ,

услуг) по полной себестоимости.

Из данной формулы следует, что все факторы, влияющие на объем продаж (выручка от реализации) и себестоимость реализованной продукции, сказываются также на прибыли от реализации и балансовой прибыли.

Причем можно оценить не только абсолютное влияние факторов, но и относительное, характеризующее изменение в режиме хозяйствования.

Приведем пофакторные расчеты изменения прибыли.

Общее изменение себестоимости за период составляет:

S = U + M + A, ( 3 )

где S - общее изменение затрат на производство реализованной

продукции;

U - изменение затрат по оплате труда;

M - изменение материальных затрат;

A - изменение амортизации.

В свою очередь, изменение затрат по оплате труда характеризуется абсолютным и относительным отклонением:

абсолютное отклонение:

U = U - U ( 4 )

относительное отклонение:

U = U - Uо \* J, ( 5 )

где U , Uо - отчетная и базовая величина затрат по оплате труда;

J - индекс изменения объема выручки от реализации

товаров, продукции, работ, услуг;

Изменение материальных затрат раскладываются аналогично:

абсолютное отклонение:

М = М - Мо; ( 6 )

относительное отклонение:

М = М - Мо \* J, ( 7 )

где М , Мо - отчетная и базовая величина материальных затрат.

Влияние амортизации составит:

абсолютное отклонение

А = А - Ао; ( 8 )

относительное отклонение:

А = А - Ао \* J ( 9 )

где А , Ао - отчетная и базовая величина амортизационных

отчислений.

Таким образом, изменения в оплате труда, материальных затрат и амортизации ведут к изменению себестоимости продукции. Это отражается на изменении прибыли от реализации и, в конечном счете, на изменении балансовой прибыли. Повышение себестоимости ведет к снижению балансовой прибыли и наоборот. Показатели относительной экономии ресурсов используется для оценки режима ресурсосбережения по каждому виду затрат материальных, трудовых, основных фондов.

Получение достаточной величины прибыли является конечной целью любой коммерческой организации. Однако отношение субъектов хозяйствования к оценке прибыли неоднозначно. Увеличение массы прибыли отражает увеличение результативности работы предприятия. Вместе с тем, действующая система налогообложения доходов вынуждает субъекты хозяйствования скрывать свои доходы, использовать все легальные возможности манипулирования величиной прибыли для снижения налогооблагаемой базы.

Объективная оценка качества показателей прибыли, представленных в бухгалтерской отчетности, необходима не только в фискальных целях, но более всего - в целях определения степени надежности финансового положения предприятия. Сокращение дистанции между зафиксированной в бухгалтерской отчетности номинальной величиной прибыли и ее реальной величиной, подкрепленной реальным притоком денежных средств на предприятие, является одной из важнейших задач финансового анализа. Информативность результатов решения этой задачи наиболее высока для внешних пользователей бухгалтерской отчетности (потенциальных инвесторов, кредиторов и др.). Отметим основные причины несовпадения отчетной и реальной величины прибыли.

Во-первых, разрыв между отчетной и реальной величиной прибыли обусловлен особенностями самой действующей системы бухгалтерского учета, выявления и отражения в отчетности финансовых результатов производственно-коммерческой деятельности организации.

Во-вторых, указанный разрыв обусловлен применением регулирующих воздействий учетной политики предприятия, т.е. особенностями конкретной методики, формы, техники ведения и организации бухгалтерского учета на предприятии.

Методы регулирования прибыли, самостоятельно определяемые предприятием на основании действующих общих правил организации бухгалтерского учета при выборе учетной политики, сводятся к следующим положениям:

1. Изменение стоимостных границ отнесения предметов - к основным средствам или малоценным и быстроизнашивающимся предметам (МБП).

При отнесении предметов к МБП предприятие получает больше возможности управлять себестоимостью продукции по средством варьирования способами отнесения стоимости МБП на издержки производства и обращения. Кроме этого, упрощается процедура их учета, а также реализации и иного выбытия.

1. Выбор способа начисления износа по МБП.

Способ начисления износа по МБП оказывает существенное влияние на себестоимость продукции. Зная интенсивность потребления МБП (передача их в производство), можно заранее определить предел повышения себестоимости продукции по каждому из регламентированных вариантов погашения стоимости МБП:

начисление износа в размере 100% стоимости МБП;

начисление износа в размере 50%;

начисление износа в соответствии с установленными нормами или сметными ставками.

3. Выбор порядка начисления износа по основным средствам.

В соответствии с действующим положением предприятия имеют возможность осуществлять ускоренную амортизацию активной части основных средств. Метод ускоренной амортизации позволяет в более короткие сроки перенести стоимость использованных основных средств на издержки производства и обращения, т.е. их воспроизводство. При этом себестоимость продукции возрастает, что ведет к уменьшению прибыли и налогов на прибыль.

4. Выбор порядка начисления износа по нематериальным активам.

Предприятия сами определяют порядок начисления износа и перечень объектов нематериальных активов, по которым износ начисляется. Нормы износа также устанавливаются предприятием самостоятельно. Имея ввиду, что первоначальная стоимость объектов нематериальных активов, а также срок их полезного использования определяются договорными отношениями, можно заключить что предприятие имеет немалые возможности в регулировании себестоимости продукции и прибыли.

1. Выбор метода оценки потребленных производственных запасов (сырья, материалов, топлива и т.д.).

Действующими положениями оценку израсходованных материальных ресурсов разрешается отражать в учете одним из следующим методов оценки:

по средней фактической себестоимости приобретения материальных ресурсов;

по себестоимости первых по времени закупок партий материальных ресурсов (ФИФО);

по себестоимости последних по времени закупок партий материальных ресурсов (ЛИФО).

Выбор метода оценки материальных затрат оказывает наиболее существенное влияние на себестоимость продукции и прибыль. В условиях инфляции оценка материальных затрат по первому и второму методу ведет к неоправданному занижению себестоимости продукции и, как следствие, к неоправданному завышению прибыли и налога на прибыль или наоборот.

Финансовое состояние такого предприятия может резко ухудшиться в последующие периоды, поскольку оно не обеспечит себе необходимых условий воспроизводство капитала.

Использование метода ЛИФО в этих условиях, более предпочтительно, потому что приведет к увеличению себестоимости продукции в части материальных затрат и к уменьшению прибыли.

1. Выбор порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции. Затраты по ремонту основных средств могут быть отнесены на себестоимость продукции одним из следующих трех способов:

фактические затраты по ремонту списываются на счета издержек производства или обращения;

создается ремонтный фонд с последующим списанием из него фактических затрат по ремонту основных средств;

фактические затраты по ремонту основных средств аккумулируются на счете «Расходы будущих периодов» с последующим равномерным списанием на издержки производства и обращения.

При первом способе списания затрат по ремонту основных средств существующие колебания в затратах на ремонт, вызванные неравномерностью ремонтных работ в течение года, прямо переносят на себестоимость продукции и прибыль.

Второй и третий способы свободны от этого недостатка, однако их использование приведет к увеличению финансово-эксплуатационных потребностей предприятия в оборотных средствах.

1. Выбор распределения косвенных расходов между отдельными объектами учета и калькулирования.

Распределение косвенных расходов по объектам учета и калькулирования может осуществляться пропорционально основной заработной плате производственных рабочих или пропорционально производственной себестоимости. Способ распределения косвенных расходов оказывает существенное влияние на точность исчисления себестоимости и рентабельности отдельных видов продукции, работ, услуг.

1. Изменение срока погашения расходов будущих периодов.

Сокращение сроков погашения расходов будущих периодов ведет к росту себестоимости продукции отчетного периода.

1. Выбор метода определения выручки от реализации продукции.

Предприятия могут определять выручку от реализации продукции либо по моменту оплаты отгруженной продукции (работ, услуг), либо по моменту отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю (заказчику).

Несоответствие между доходами и расходами имеет место как при первом, так и при втором методах определения выручки. Однако при втором методе величина начисленной прибыли не подкреплена реальным притоком денежной массы на предприятии. Наоборот, второй метод инициирует отток денежной массы за счет ускорения платежей в бюджет по налогам на прибыль, на добавленную стоимость и другие платежи. Малейшая задержка платежей покупателями может вызвать ухудшение финансового состояния предприятия. Поэтому этот метод стимулирует предприятия к переходу на предоплату продукции, что не соответствует условиям нормальной рыночной экономики.

10. Создание резервов предстоящих расходов и платежей.

Предприятия самостоятельно определяют размер и виды резервов. Создание их позволяет нейтрализовать влияние на себестоимость продукции и прибыли резких (пиковых) колебаний в уровне затрат в связи с неравномерным распределением их в течение года.

И наконец, разрыв между отчетной и реальной величиной прибыли обусловлен также применением на практике неадекватного сущности прибыли, способа определения ее величины.

Прибыль - это не просто учетная величина, определяемая как разность между чистой выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство реализованной продукции, но прежде всего экономическая категория, отражающая суть бизнеса.

Прибыль является мерой эффективности бизнеса. Рассматривая бизнес как систему движения капиталов, нельзя не отметить, что его сущностью является вложение средств с целью создания через определенное время существенной экономически выгодной величины для возмещения первоначальных вложений, а затем получения достаточной прибыли.

Жизнеспособность бизнеса в целом определяется непрерывностью этого процесса, улучшением экономического положения владельца и возможностями выполнения дальнейшего вложения средств.

Таким образом, к оценке реальной величины прибыли нужен воспроизводственный подход. Для владельцев предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов важна прибыль не только в конце данного отчетного периода, но и в последующие периоды. Поэтому реальная величина прибыли должна рассматриваться как мера жизнеспособности предприятия. Она должна нести в себе заряд результативности будущей производственно-финансовой деятельности предприятия.

Для оценки качества прибыли с позиции воспроизводственного подхода может быть использована индексная модель А. Ветрова [ ].

В модели А. Ветрова предполагается оценку прибыли по текущей стоимости дополнить оценкой физической поддержки капитала, т.е. физической производительной способности экономического потенциала предприятия.

С этой целью рассчитываются взвешенные индексы результативности хозяйствующего субъекта - производительности труда, возмещения затрат и рентабельности. Рассчитываются также их денежные эквиваленты, т.е. суммы влияния на прибыль изменения производительности труда, изменения индекса возмещения затрат и совокупного влияния указанных факторов.

**1.2 Распределение и использование прибыли на предприятии.** Распределение прибыли основывается на соблюдении трех принципов: обеспечение материальной заинтересованности работников в достижении наивысших результатов при наименьших затратах; накопления собственного капитала; выполнения обязательств перед государственным бюджетом. Под распределением прибыли понимается порядок ее направления, определяемым законодательством. В рыночной экономике значительная часть прибыли изымается в форме налогов (35-45% валовой прибыли), которое государство направляет на пополнение доходов бюджета [ ] Одно из направлений распределения прибыли - погашение госу-дарственного целевого кредита, полученного из целевого внебюджетного фонда для пополнения оборотных средств, в пределах срока его возврата. Целевой кредит выдается на основании соглашения между финансовыми органами и акционерами общества (с долей государства в уставном капитале более 50%), приватизированными предприятиями независимо от организационно-правовой формы. Погашение просроченного целевого кредита и уплата процентов по нему осуществляется за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Цель анализа распределения прибыли - установить, насколько рационально распределяется и используется прибыль с позиции самовозрастания (самоокупаемости) капитала и самофинансирования торгового предприятия. При этом обязательно исследуются направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. В условиях рыночной экономики важная роль отводится совершенствованию финансовых отношений, которые должны обеспечить проведение активной финансовой политики государства при всемирном развитии самостоятельности предприятий в хозяйственной деятельности, усилении их ответственности за конечные результаты работы и выполнения обязательств перед государством. Предприятия отчисляют часть полученной прибыли в госбюджет. В этом проявляется функция прибыли как источник доходов бюджета. Распределение прибыли являясь составной частью производственных отношений, выражает прежде всего отношения собственности. В экономическом смысле отношения собственности - это прежде всего общественные отношения, возникающие между людьми по поводу материальных благ. Содержание понятия собственности включает признаки владения (основной признак), пользования и распределения материальными благами. После уплаты налогов прибыль распределяется следующим образом: одна часть используется на расширение производства - фонд накопления, вторая - на материальное поощрение работников предприятия - фонд потребления. Создается также резервный фонд. Для повышения эффективности производства очень важно, чтобы при распределении прибыли была достигнута оптимальность в удовлетворении интересов государства, предприятия и работников. Государство заинтересованно получить как можно больше прибыли в бюджет. Руководство предприятия стремится большую сумму прибыли направить на расширенное воспроизводство. Работники заинтересованы в повышении оплаты труда.

Однако, если государство облагает предприятие очень высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, в связи с чем сокращается объем производства продукции, и как результат -поступление средств в бюджет. То же может произойти, если всю сумму прибыли использовать на материальное стимулирование работников предприятия. В этом случае в перспективе уменьшится производство продукции, так как не будут обновляться основные производственные фонды, сократится собственный капитал (оборотный), что в конечном итоге приведет к снижению жизненного уровня работников, сокращению рабочих мест. Если же уменьшается доля прибыли на материальное стимулирование труда, то это в свою очередь приведет к снижению материальной заинтересованности работников и как следствие - к снижению производства. Особенно остро данная проблема стоит в условиях инфляции, когда покупная (стоимость) способность заработной платы падает. Последняя определяется индексом реальной оплаты по формуле:

= Индекс (средняя зарплата + дополнительные выплаты на 1 раб)

-----------------------------------------------------------

Индекс потребительских розничных цен

Очевидно, если реальная оплата уменьшается или остается на од-

ном уровне или увеличивается, но не так быстро, как на других

предприятиях, то рабочие будут требовать увеличения оплаты их труда. Поэтому на каждом предприятии должен быть найден оптимальный вариант распределения прибыли. Большую роль в этом должен сыграть анализ хозяйственной деятельности.

В процессе анализа необходимо изучить динамику роста прибыли, которая идет на самофинансирование предприятия и материальное стимулирование работников, и таких показателей, как сумма самофинансирования и сумма капитальных вложений на одного работника, сумма зарплаты и выплат на одного работника. Причем изучать их надо в тесной связи с уровнем рентабельности, суммой прибыли на одного работника, один рубль основных производственных фондов. Если эти показатели выше, чем на других

предприятиях или нормативных для данной отрасли производства, то

имеются перспективы для развития предприятия.

Кроме того, необходимо изучить выполнение плана по использованию прибыли, для чего фактические данные по использованию прибыли по всем направлениям сравниваются с данными плана и выясняются причины отклонения от плана по каждому направлению использования прибыли.

Важной задачей является изучение вопросов использования средств фондов накопления, фондов потребления, резервного капитала. Средства этих фондов имеют целевое назначение и расходуются согласно утвержденным сметам.

В России резервный капитал создается и пополняется за счет прибыли только в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью. В резервный капитал можно направлять не более 50% суммы прибыли, подлежащей налогообложению. Средства этого фонда имеют целевое назначение для покрытия непредвиденных потерь, компенсации риска, других расходов, возникающих в процессе хозяйственной деятельности и при распределении прибыли в различные фонды предприятия. Существование резервного капитала определяет возможности выплат дивидендов по акциям в случае недостатка суммы чистой прибыли. Для дивидендов, на которых полностью отражаются колебания прибыли, характерна неустойчивость. Если акции акционерного общества котируются на фондовой бирже, одним из важнейших ограничений распределения прибыли становится их курс. Существенные изменения в размере выплаченных дивидендов немедленно отражаются на курсе (рыночной стоимости) акции. Поэтому акционерные общества стремятся к тому, чтобы дивиденды не слишком отклонялись от уровня, считающегося нормальным, ориентируясь, как правило, на размер процентов, выплачиваемых Сбербанком по денежным вкладам населения. За рубежом широко применяется метод участия работников крупных фирм в ее прибылях. Так, в американской корпорации "Филипп Морис" в фонд участия персонала в прибылях перечисляется 3% прибыли до вычетов налогов. Эти суммы перечисляются между сотрудникам пропорционально их окладам. Причем деньги выплачиваются не сразу, а размещаются в различного рода акции. Сотрудники корпорации могут их получить лишь после ухода с предприятия. В корпорации "Дженерал Моторз" отчисления в этот фонд не превышают 12% прибыли, равной по величине 6-15%

капитала, и 6% ной прибыли, которая превышает 15% капитала [5,14].

Если суммы уставного капитала и фонда накопления превышают величину полученной прибыли, можно говорить об устойчивости

финансовой направленности средств на развитие предприятия. Уравнивание соотношения этих сумм свидетельствует о предкризисном состоянии.

Когда сумма средств для потребления больше уставного капитала,

предприятие - потенциальный банкрот, происходит "проедание" имущества предприятия, деятельность которого может характеризоваться убытками. Выявленные пропорции (в процентном соотношении использовании чистой прибыли характеризуют распределительную политику предприятия.

Валовая (балансовая)

прибыль

налоговые платежи

в бюджет

прибыль, остающаяся

в распоряжении

предприятия

резервный

капитал

фонд фонд фонд

социальной накопления потребления

сферы

фонд фонд фонд фонд

развития пополнения выплаты материального

материально- оборотных дивидендов поощрения

технической средств

базы

Рис.5 Схема распределения и использования прибыли

Так, соотношение фондов потребления и фондов накопления один к

четырем свидетельствует о значительном инвестировании. Чистая прибыль является важным источником расширенного воспроизводства, за счет нее осуществляется инвестирование капитального строительства, расширение и реконструкция существующих основных фондов, покрытие потребностей в оборотных средствах, на ее основе формируются фонды социального назначения.

Направляя значительную долю чистой прибыли на текущие потребности, предприятие снижает темпы экономического роста и, следовательно, ограничивает возможности будущего потребления. Прибыль, направленная на инвестирование (капиталовложения), способствует ускорению экономического роста, тем самым расширяются возможности будущего потребления.

В общем виде прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия распределяется на фонды накопления и фонды потребления. Эти фонды различаются по принадлежности собственника. На акционерном предприятии фонды потребления находятся в собственности трудового коллектива предприятия, а фонды накопления - в собственности акционеров, учредителей. Поэтому фонды потребления не могут быть отнесены к капиталу предприятия. Различия капитала и фондов состоит в том, что капитал образуется в результате накопления имущества, а фонды накопления - в результате распределения чистой прибыли.

 Фонд накопления - создается (используется) в основном для финансового, производственного развития предприятия: на финансирование капитальных вложений, расширение и реконструкцию предприятия, на финансирование новых разработок, на погашение ссуд и процентов по ним, на пополнение собственных оборотных средств. Таким образом, фонд накопления представляет собой источник средств хозяйствующих субъектов, аккумулирующих прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретение основных фондов, оборотных средств. Фонд накопления

свидетельствует о росте имущественного состояния предприятия, увеличения собственных средств.

 Фонд потребления - источник средств, зарезервированных хозяйствующим субъектом для осуществления мероприятий по социальному развитию и материального поощрения коллектива.

Фонд потребления - может использоваться на коллективные нужды

(расходы на содержание объектов культуры и здравоохранения, проведения оздоровительных и культурно-массовых мероприятий) и индивидуальные (вознаграждение по итогам работы за год, материальная помощь, стоимость путевок в санаторий и в дома отдыха, стипендии студентам, частичная оплата питания и проезда, пособие при уходе на пенсию и т.д.).

При использовании средств фондов накопления осуществить полно-

ту финансирования всех запланированных мероприятий, своевременность их выполнения и получения эффекта.

Российское законодательство предоставляет предприятиям независимо от организационно-правовой формы собственности право оперативно маневрировать поступающей в их распоряжение прибылью после уплаты налоговых платежей в бюджет. Разность между совокупной величиной прибылью по всем видам деятельности предприятия и ее использованной частью за отчетный период (квартал) представляет собой нераспределенную прибыль.

Следует подчеркнуть, что до 1993 г. показатель нераспределен-

ной прибыли в бухгалтерских балансах отсутствовал, поскольку всю

прибыль отчетного года распределяли в установленном порядке, а свободную ее часть присоединяли к уставному фонду. С развитием рыночных отношений нераспределенная прибыль прошлых лет становится устойчивой долго временно функционирующей добавочной частью собственного капитала (добавочным капиталом предприятия).

Нераспределенная прибыль - принципиально новый показатель, характеризующий экономический рост предприятия на основе собственны средств. В составе нераспределенной прибыли одна часть характеризует величину накопленной прибыли, вторая представляет собой свободную прибыль, т.е. прибыль, которая не получила по сути никакого направления.

Следует отметить, что прибыль остающаяся в распоряжении предприятия, не может быть полностью отнесена к собственному капиталу. Изъятие в бюджет предусмотренное законодательством экономических санкций производится за счет оставляемой в распоряжении предприятия прибыли после начисления налогов. К ним относятся: штрафы за сокрытие (занижение) прибыли от налогообложения (по решению налоговых органов); пени за несвоевременное перечисление платежей в бюджет; экономические санкции за нарушение государственной дисциплины цен (по решению органов ценообразования и контроля за ценами).

Совет учредителей вправе направлять средства фондов на покрытие убытков, перераспределять средства фондов между ними, направлять часть средств на увеличение уставного капитала и финансирование других мероприятий. В любом случае на основании решения Совета учредителей перераспределение чистой прибыли оформляется протоколом, и после регистрации изменений и дополнений в учредительных документах бухгалтерия предприятия выполняет соответствующие проводки.

Бесфондовый метод чаще всего используют малые предприятия.

Обычно они формируют резервный фонд, отчисления в который могут повлиять на налогооблагаемую прибыль за счет возможных льгот по налогу на эти отчисления.

Фондовый метод использования прибыли предполагает распределение чистой прибыли в соответствии с учредительными документами по фондам, в которых предусмотрена величина отчислений. Порядок формирования и расходования средств фондов определяется предприятием самостоятельно и закрепляются в уставе и в приказе об учетной политике предприятия. **1.3 Управление прибылью предприятия**

Формирование и управление прибылью - основа любого бизнеса. Масса прибыли составляет результат и указывает на масштабы

предпринимательской деятельности. Сравнение прибыли с затратами

характеризует эффективность работы предприятия. Одним из наиболее

простых и результативных методов финансового анализа с целью оперативного и стратегического планирования и управления финансово-хозяйственной деятельностью является операционный анализ "издержки-объем-прибыль". Данный метод позволяет выявить зависимость финансовых результатов бизнеса от изменения издержек, цен, объемов производства и сбыта продукции. В отличие от внешнего финансового анализа, результаты операционного анализа как правило составляют коммерческую тайну предприятия. с помощью этого анализа можно решить целый спектр управленческих задач, как то:

- оценка прибыльности производственной и коммерческой деятельности:

- планирование рентабельности на основе запаса финансовой

прочности:

- определение предпринимательского риска:

- оценка начального периода функционирования нового предприятия и прибыльности инвестиций при наращивании капитала:

- разработка ассортиментной политики предприятия:

- выбор оптимального пути выхода из кризиса и т.д.

Ключевыми элементами операционного управления прибылью выступают пороговые показатели деятельности предприятия: критический объем реализации, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Практически все они связаны с понятием "валовая маржа", который показывает результат от реализации за вычетом переменных затрат.

Схема расчета валовой маржи в сфере производства и торговли приводится в табл.1

Таблица 1

Расчет валовой маржи в сфере производства и торговли

|  |  |
| --- | --- |
| Производство | Торговля |
| Выручка от реализации  продукции  (без НДС и спецналога) | Товарооборот |
|  | - Затраты на приобретение  реализуемых товаров |
|  | = Торговая скидка (наценка) |
|  | - Косвенные налоги  (НДС и спецналог) |
|  | = Валовой доход |
| - Переменные расходы | - Переменные расходы |
| = Валовая маржа | = Валовая маржа |
| - Постоянные расходы | - Постоянные расходы |
| = Результат (прибыль, убыток) | = Результат (прибыль, убыток) |

В финансовом менеджменте операционный анализ тесно связан с понятием операционного (предпринимательского) риска, расчет которого базируется на определении силы операционного (производственного) рычага.

Сила воздействия = Валовая маржа

операционного рычага Прибыль (10)

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации (за счет объема) приводит к еще более интенсивному изменению финансового результата (прибыли или убытка). Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием постоянных и переменных затрат на результат финансово-экономической деятельности предприятия при изменении объема производства.

Если порог рентабельности пройден, доля постоянных затрат снижается и сила воздействия операционного рычага уменьшается. Напротив, повышение удельного веса постоянных затрат усиливает действие производственного рычага.

Чтобы обеспечить безубыточность и безопасность своего производства, предприятие с малой долей постоянных расходов может производить относительно меньше продукции, чем предприятие с большей долей постоянных расходов. Процент запаса финансовой прочности у первого предприятия будет выше, чем у второго.

Финансовые результаты предприятия с низким уровнем расходов в меньшей степени зависят от изменения физического объема производства. Предприятие же с высокой долей постоянных расходов вынуждено в значительно большей мере опасаться снижения объемов производства и реализации.

В случае снижения выручки (за счет объема реализации) сила операционного рычага характеризует возможную потерю прибыли (или увеличение убытка). В особо трудное положение попадает то предприятие, у которого в условиях кризиса убытки превышают валовую прибыль, то есть показатель силы операционного рычага по модулю меньше единицы. Увеличение выручки от реализации на подобном предприятии влечет за собой снижение убытков в меньшей степени, чем рост объема, вызвавший его.

Напротив, предприятие, имеющее убытки ниже валовой маржи, быстрее выйдет из кризиса, так как аналогичный рост объема реализации вызовет более интенсивное снижение убытков.

Определим составляющие формулы операционного рычага с учетом специфики финансового анализа торгово-посреднической деятельности:

Валовая маржа = Т\*С - Т\*С\*У - Т\*З ( 11 )

Прибыль = Т\*С\*Р, ( 12 )

где:

С - Торговая надбавка, в % к товарообороту;

Т - товарооборот;

У - расчетная ставка НДС , в %;

З - уровень средних переменных затрат, в %;

Р - рентабельность (отношение прибыли к доходу).

Те же показатели в % к товарообороту:

Валовая маржа = С(1-У) - З; ( 13 )

Прибыль = С\*Р. ( 14 )

Тогда, сила операционного рычага (Z) может быть выражена следующим образом:

Z= (1-У) - 3 (15 )

Р\*С

Данный показатель отвечает на вопрос: на сколько процентов изменится прибыль торгового предприятия при изменении товарооборота на 1%. Достоинством этой формулы является то, что здесь фигурируют только относительные величины. Это расширяет рамки многовариантного анализа соотношения торговой скидки, уровня переменных затрат и рентабельности при заданной расчетной ставке НДС и спецналога, то есть способствует более точному и оперативному регулированию массы и динамики прибыли.

В практической работе коммерческого предприятия необходимо знать экстремальные значения торговой скидки и уровня переменных затрат. То есть, ниже какого уровня торговой скидки и выше какого уровня переменных затрат нельзя заходить, чтобы не попасть в зону убытков.

Операционный анализ также показывает чувствительность, то есть возможную реакцию результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия на изменение как внутренних, так и внешних факторов производства и реализации продукции, отвечая на вопросы: «Что будет, если...?» и «На сколько можно изменить объем реализации продукции (товарооборота) без потери прибыли?».

Решение второго вопроса связано со следующей ситуацией. В современных условиях на первый план выходит проблема не увеличения прибыли, а ее сохранения в заданных самим предприятие размерах, обеспечивающих оптимальное соотношение между покрытием производственных и социальных нужд предприятия и величиной налоговых выплат. Часто эти ограничения даже не соответствуют максимально возможному уровню прибыли.

В основе анализа чувствительности лежит расчет объема реализации (Ко), который обеспечивает постоянный результат при изменении одного из следующих показателей: цены, переменных и постоянных затрат. Если изменяются постоянные расходы, то объем реализации, обеспечивающий исходный результат (К), составляет:

К = М’ \* 100% : Ц (16 )

Если изменяются переменные расходы, то:

К = Мо\* 100% : Ц (17 )

Если изменяется цена, то:

К = Мо\* 100% : Ц’, (18 )

где Мо - исходная валовая маржа;

М’ - нова налоговая маржа;

- исходная доля валовой маржи в доходе, в %;

- новая доля валовой маржи в доходе, в %;

Ц - исходная цена;

Ц’- новая цена.

2. ОЦЕНКА СОСТАВА И СТРУКТУРЫ ПРИБЫЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

2.1 Экономическая характеристика ООО «Форпост ЛТД».

Общество с ограниченной ответственностью "Форпост ЛТД" создано в соответствии с законодательными актами, официальное сокращенное наименование: ООО «Форпост ЛТД» Фирма зарегистрирована в Московской районной администрации г. Чебоксары 13 мая 1992 года. С момента государственной регистрации фирма является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, обособленное имущество, расчетный счет в АКБ Чувашкредитпромбанк.

Фирма «Форпост ЛТД» является производственным предприятием, преследующем в качестве своих целей производство товаров и услуг. Извлечение прибыли, а также создание дополнительных рабочих мест.

Фирма может вести любые виды деятельности, не запрещенные законом. Основными видами деятельности являются:

1. производство товаров народного потребления, в частности, паркета;
2. оказание услуг по сушке паркетной заготовки;
3. строительство объектов социально-культурного назначения;
4. торгово-закупочная и сбытовая деятельность.

В настоящий момент, из перечисленных видов деятельности, основными являются производство паркета и сушка деловой древесины.

Уставный капитал фирмы в 2010 году составил 9000 тыс. руб. ООО «Форпост ЛТД» располагает следующей материально-технической базой: производственный цех фирмы в виде сушильной камеры площадью 100 кв. м. и 2 станка для изготовления паркета.

Кроме основных видов деятельности при возможности ООО «Форпост ЛТД» оказывает посреднические услуги в торговых операциях, ведет оптовую торговлю товарами, в частности, стеклом оконным, автомобильным, стиральными машинами, шлангами и т.д. Торговая деятельность фирмы возникает в связи с бартерными расчетами покупателей готовой продукции фирмы.

Численность занятых в фирме на 1.01.2010 году составила 45 человек, фонд оплаты труда 1690 тыс. руб.

За 2009 год предприятие выработало продукции в виде дубового паркета всего на 8329 тыс. руб. без НДС. Это намного меньше, чем в 2008 году. Тогда было произведено и реализовано паркета на 29 млн. руб., т.е. объем производства сокращен почти в 3 раза. Причиной такого спада явилось увеличение стоимости паркета и снижение спроса на него. Значительное влияние оказало и расширение числа конкурентов фирмы. Кроме того , ООО «Форпост ЛТД» получало доход от сдачи в аренду сушильной камеры АО «Отделстрой», но с 01.07.2009 года они расторгли договор в связи с высокой стоимостью и нерентабельностью.

1. Оценка состава уровня и динамики показателейприбыли ООО «Форпост ЛТД»

Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуют эффективность хозяйствования по всем направлениям деятельности предприятия: производственной, сбытовой и снабженческой. Они составляют основу экономического развития предприятия и укрепления его финансовых отношений со всеми участниками коммерческого дела. К финансовым результатам относятся доходы, расходы и прибыль. Для анализа доходов и расходов воспользуемся следующими данными:

Таблица 2. Формирование и динамика финансовых результатов ООО «Форпост ЛТД» за 2008 - 2009 годы.

(тыс.руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование  показателей | 2008 | 2009 | Абсолютное отклонение | Темп роста, % |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Выручка от реализации товаров, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей | 29179,5 | 8329.2 | -20850,5 | 28,5 |

Продолжение таблицы 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг   3. Прибыль (убыток) от реализации  4.Проценты к получению  5. Проценты к уплате  6. Доходы от участия в других организациях  7. Прочие операционные доходы  8. Прочие операционные расходы  9. Прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности  10. Прочие внереализационные доходы   1. Прибыль (убыток) отчетного периода 2. Налог на прибыль | 24291,9  4887,5  -  -  -    12,6  128,9  4765,2  134,6  4905,8  1080,8 | 6965,2  1364,0  -  -  -    44,3  146,2  1261,5  567,9  1829,4  640,3 | -17326,7  -3518,1  -  -  -  +31,7  +17,3  -3503,7  +433,3  3070,4  -440,4 | 28,7  27,9  -  -  -  351,6  113,4  26,5  421,9  37,3  59,2 |

Продолжение таблицы 2

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Отвлеченные средства 2. Нераспределенная   прибыль (убыток)  отчетного года | 3497,1  321,9 | 1189,1  - | -2308  -321,9 | 34,0  - |

Исходя из данных таблицы 2 доходы ООО «Форпост ЛТД» составили в 2009 году 8941.4 тыс. руб. Они складываются из выручки от реализации продукции, прочих операционных доходов, прочих внереализационных доходов. В 2008 году доходы составили 29326,7 тыс. руб.

Таблица 3

Состав и структура доходов ООО "Форпост ЛТД" за 2008-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2008 г | | 2010 г | | Отклонение (+,-) | |
|  | сумма,  тыс.руб. | уд.вес,  в % | сумма, тыс.руб. | уд.вес  в % | по сумме,  тыс.руб. | по уд.весу  в % |
| 1. Выручка от реализации продукции 2. Прочие операцион-ные доходы   3. Прочие внереализационные доходы | 29179,5  12,6  134,6 | 99,5  0,04  0,46 | 83292  44.3  567,9 | 93,2  0,5  6,3 | -20850,3  +31,7  +433,3 | -6,3  +0,46  +5,89 |
| Итого | 29326,7 | 100 | 8941,4 | 100 | -20385,6 | - |

Как видно из таблицы 3, совокупные доходы ООО "Форпост ЛТД" сократились за 2009 год на 20385.6 тыс. руб. Это произошло в связи со значительным сокращением производства паркета, расторжением отношений с ОАО Отделстрой и приостановкой деятельности к концу 2009 года. Структура доходов ООО "Форпост ЛТД" характеризуется следующим об-разом. Основную долю в доходах составляет выручка от реализации99,5% в 1999 г. и 93,2% в 2009 г., в целом структуру доходов иее динамику можно оценить как положительную. Расходы предприятия в целом складываются из себестоимости реализации, прочих операционных расходов.

Таблица 4

Состав и структура расходов ООО «Форпост ЛТД» за 2008-2009 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г | | 2009 г | | Отклонение (+,-) | |
|  | сумма, тыс.руб. | уд.вес,в % | сумма, тыс.руб. | уд.весв % | по сумме  тыс. руб. | по уд. весу,  в % |
| 1. Себестои-мость продукции 2. Прочие операционные расходы | 24291,9  128,9 | 99.5  0,5 | 6965,2  146,2 | 99,3  0.7 | -17326,7  +17,3 | -0,2  +0,2 |
| Итого | 24420,8 | 100 | 7011,4 | 100 | -17409,4 | - |

Как видно из таблицы , совокупные расходы ООО "Форпост ЛТД" в2009 г. снизились по сравнению с 2008 г. на 17409,4 тыс.руб. и составили 7011,4 тыс.руб. При этом доля себестоимости продукции снизилась на 0,2 пункта, что положительно. Прочие операционные расходы связаны с платежами налогов, не включаемых в себестоимость. Их доля в общей сумме затрат возросла на 0,2 пункта.

Таблица 5

Состав и структура себестоимости реализованной продукции ООО "Форпост ЛТД" за 2008 - 2009 гг

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование | 2008 г | | 2009 г | | Отклонение (+,-) | |
| показателей | сумма тыс.руб. | уд.вес в % | сумма тыс.руб | уд.весв % | в сумме тыс.руб | в % |
| 1.Материальные затраты   1. Затраты на   оплату   1. Отчисления на социальные нужды 2. Амортизация основных средств   5. Прочие по элементам затрат | 17094.0  4615,5  1587,3  757,0  342,0 | 70.0  18.9  6,5  3,1  1,4 | 3744.1  1689,7  834,3  659,1  84.1 | 53,4  24,1  11.9  9,4  1,2 | -13349,9  -2925,7  -752,9  -97,9  -257,9 | 16.6  +5,2  +5,4  6,3  -0,2 |
| Итого | 24291,9 | 100 | 6965,2 | 100 | -17326,7 | - |

Как видно из таблицы в составе себестоимости основным элементом являются материальные затраты (в 2000 - 53,4%, в 1999 - 70,0%). В структуре себестоимости в 2000 г. произошли следующие изменения: материальные затраты сократились на 16,6%, затраты на оплату труда увеличились на 5,2%, что положительно, отчисления на социальные нужды также увеличились за счет увеличения затрат на оплату труда, амортизационные отчисления увеличились почти в 3 раза за счет переоценки основных фондов и проведения ускоренной амортизации. В целом себестоимость реализации сократилась, однако это нельзя считать положительным, так как сокращение произошло в связи с сокращением объемов производств.

Анализ прибыли и факторов, влияющих на нее позволяет администрации предприятия, её учредителям выбрать наиболее важные направления активизации деятельности предприятия. В ходе анализа рассчитываются динамика показателей прибыли, структура прибыли, а также проводится факторный анализ прибыли от реализации продукции, услуг.

Таблица 6

Динамика показателей прибыли ООО "Форпост ЛТД" за 2008 - 2009 гг

(тыс. руб.)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 | 2009 | абсолютное  отклонение,(+,- | 2009 в %  к 2008 г |
| 1. Прибыль от реализации 2. Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности 3. Прибыль отчетного года   4. Нераспределен-ная прибыль отчетного года | 4881,5  4765,2  4899,8  321,9 | 1363,4  1261,5  1829,4 | -3518,1  -3503.7  -3070,4  -321.9 | 27.9  26,5  37,3 |

Как видно из таблицы, прибыль от реализации продукции сократилась почти в 4 раза и увеличение на 17.3 тыс. руб. прочих операционных расходов за счет аннулирования производственных договоров и прекращения производства, не дающего продукции, а также за счет списания станка МО-70 по причине морального износа привело к значительному сокращению прибыли на 3070,4 тыс. руб. или на 66.7%.

Вся прибыль в 2009 году была использована.

На сумму прибыли от реализации продукции влияют следующие факторы:

1.Выручка от реализации

2.Цена

3.Себестоимость реализации

Прежде всего надо учесть влияние инфляции, рассчитав индекс цены. Так как цены в среднем на паркетную продукцию и услуги по сушке древесины возросли на 19,1%, то индекс цены составит 1,191, а выручка в сопоставимых ценах составит 6993.5 тыс. руб.

Влияние на сумму прибыли от реализации (П ) изменение выручки от реализации (исключая влияние изменения цены) можно рассчитать следующим образом:

(В - В ) - В \* Р ( 18 )

П = , где

П изменение прибыли от реализации по влиянием фактора «выручка»;

В и В соответственно выручка от реализации в отчетном (1) и базисном (0) периодах;

В показатель, изменения выручки от реализации под влиянием цены

Р рентабельность продаж в базисном периоде.

В ТОО «Дубрава» этот показатель составит

(-20850,3) \* 16,4

П = = -3703.7 тыс.руб.

100

То есть снижение выручки от реализации в 2009 году на 20850,3 тыс. руб. обусловлено снижение прибыли от реализации, а значит и балансовой прибыли на -3703,8 тыс. руб.

1. Расчет влияния фактора «Цена»

Определения степени влияния изменения цены на изменение суммы прибыли от реализации рассчитывается по формуле:

(В - ) \* Р В \* Р

П = = ( 19 )

100 100

Для ТОО «Дубрава» этот показатель составит:

1335,7 \* 16,4

П = = 219 тыс. руб.

Прирост цен на продукцию в 2009 году по сравнению с 2008 годом в среднем на 19,1 % привел к увеличению суммы прибыли от реализации на 219 тыс. руб.

1. Расчет влияния фактора «Себестоимость реализации» осуществляется следующим образом:

В (УС - УС )

П = , где (20)

100

УС и УС - соответственно уровни себестоимости в отчетном и базисном периоде

8329,2 (6965,2/8329,2 - 24291.9/29179,5)

П = =

100

8329,2 (83,6 - 83,2)

= = -33,3 т.р.

100

Как видно, увеличение себестоимости привело к потере прибыли от реализации на 33,3 тыс. руб.

Остальные показатели - факторы от прочей и внереализационной деятельности - не оказывают столь существенное влияние на прибыль. Однако их влияние на сумму прибыли также можно определить. В данном случае используется метод балансовой увязки, когда берутся в расчет абсолютные отклонения по этим показателям из таблицы. Таким образом, можно обобщить влияние факторов, воздействующих на прибыль от реализации и следовательно на прибыль отчетного года.

Таблица 7

Сводная таблица влияния факторов на прибыль 2009 года

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели - факторы | Влияние, тыс. руб. |
| 1 | 2 |
| 1. Выручка от реализации продукции 2. Изменение цен на реализованную продукцию 3. Себестоимость реализации продукции   4. Прибыль от реализации  5. Прочие операционные доходы  6. Прочие операционные расходы  7. Прочие внереализационные доходы  8. Влияние на прибыль отчетного года | -3703,8  +219  -33,3  -3518,1  +31.7  -17,3  +433,3  -3070,3 |

**2.3 Расчет и оценка показателей рентабельности ООО «Форпост ЛТД»**

На уровень и динамику показателей рентабельности оказывает влияние вся совокупность производственно-хозяйственных факторов; уровень организации производства и управления; структура капитала и его источников; степень использования производственных ресурсов; объем, качество и структура продукции; затраты на производство и себестоимость изделий; прибыль по видам деятельности и направления ее использования.

Методология факторного анализа показателей рентабельности предусматривает разложение исходных формул расчета показателя по всем качественным и количественным характеристикам интенсификации производства и повышения эффективности хозяйственной деятельности.

Например, для анализа общей рентабельности (рентабельности производственных фондов) можно использовать трех- или пятифакторную модель.

В основе всех используемых моделей лежит следующее соотношение:

где - зарплатоемкость продукции;

материалоемкость продукции;

амортизациеемкость продукции;

фондоемкость продукции по основным производственным фондам;

фондоемкость продукции пооборотным средствам (коэффициент закрепления оборотных средств);

прибыль балансовая;

средняя за период стоимость основных фондов;

средние остатки материальных оборотных средств;

рентабельность продукции;

затраты на 1 рубль продукции по полной себестоимости.

Рентабельность фондов тем выше, чем выше прибыльность продукции; чем выше фондоотдача основных фондов и скорость оборота оборотных средств; чем ниже затраты на 1рубль продукции и удельные затраты по экономическим элементам (средств труда, материалов, труда). Числовая оценка влияния отдельных факторов на уровень рентабельности определяется по методу цепных подстановой, или по интегральному методу оценки факторных влияний.

Факторный анализ рентабельности приведен в таблицах 7, 8, 9.

Таблица 8

Факторный анализ рентабельности продукции

ООО "Форпост ЛТД" за 2008 - 2009гг.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель | Условн. | 2008 | 2009 | Отклонение (+,-) | |
|  | обознач. |  |  | Абсолют-ное | относи-ельное, % |
| 1. Продукция, тыс.руб. 2. Трудовые ресурсы   а) численность  работников (чел).  б) оплата труда и  отчисления (тыс.руб)   1. Материальные затраты и прочие (тыс.руб) 2. Основные фонды (тыс. руб) 3. Амортизация (тыс. руб) 4. Оборотные средства (тыс. руб) 5. Себестоимость (тыс. руб) 6. Прибыль (тыс. руб)   9. Рентабельность капитала | N  Т  U  М  F  А  Е  С=U+М+А  Р= N-С  R =Р/ F+Е | 29173,4  15  6202,8  17332,1  26255,3  757,0  1331,4  24291,9  4881,5  0.177 | 8329.2  13  2524  3782,1  26238,0  659,1  10730.0  6965,2  1363,5  0,0369 | -20844,1  -2  -3678,8  -13550  -17,3  -97,9  +9398,6  -17326,7  -3518  -  0,140 | -71.4  -13,3  -59,3  -78,2  -0,06  -12,9  705,9  -71,3  -72,1  -79,1 |

Таблица 9

Расчет для трехфакторной модели анализа рентабельности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фактор 1 Прибыльность продукции  Фактор 2 Фондоемкость  Фактор 3  Оборачиваемость  оборотных средств | Р/N  F/N  E/N | 0,1673  0.90  0,046 | 0,1637  3,15  1,29 | -0,0036  +2.25  1.244 | -2,15  250  +27 раз |

Таблица 10

Расчеты для пятифакторной модели анализа рентабельности

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Фактор 1  Материалоемкость  Фактор 2  Трудоемкость  Фактор 3Аморти-зациеемкость  Фактор 4 Скорость  оборачиваемости  основного капитала  Фактор 5 Скорость  оборачиваемости  оборотного капитала | М/N=  И/N=  A/N=  A/F=  E/N= | 0,594  0,213  0,026  0,029  0,046 | 0,454  0,303  0,079  0,025  1,29 | -0,138  +0,9  +0,053  -0,004  +1,244 | -23,2  +42,2  +203,8  -13,8  +27 раз |

Трехфакторная модель анализа рентабельности

Трехфакторная модель

(22)

где - прибыльность продукции

фондоемкость продукци

оборачиваемость оборотных средств

Анализ рентабельности проведем на примере этих данных.

Сначала найдем значение рентабельности для базисного и отчетного годов:

для базисного года

4881,5

29173,5 0,1673

26255,3 1331,4 0,9+0,046

29173,5 + 29173,5

= 0.1768=17,68%

для отчетного года 1998

1363,5

8329,2 0,1637 0,1637

26238,0 10730 3,15+1,29 4,438

8329,2 8329,7

=0,0369 = 3,69%

Таким образом рентабельность уменьшилась.

Р - Р = 0,0369-0,1768=0.1399

1. Определяем влияние изменения фактора прибыльности предприятия

1363,5

8329,2 0,1637

26255,3 1331,4 0,946

29173,5 29173,5

=0,1730 или 17,3%

Выделяем влияние фактора прибыльности продукции.

Р = 0,1730 - 0,1768 = -0,0038 или 0,3%

1. Исследование влияния изменения фондоемкости

0,1637 0.1637

3,15+0,046 3,196 0,051 или 5,1%

выделяем влияние фактора фондоемкости

0,051 - 0,1730= -0,1218 или -12,18%

3. Исследование влияния оборачиваемости оборотных средств

0,0369 - 0,051 = -0,014 или 1,4%

Итак

Р = R1 - Rо = R+ R + R = (-0.003) + (-0.1679)+ (-0.014) =

(-0.0038) + (-0.1218) + (0.014) = -0.139

т.е. рентабельность ООО "Форпост ЛТД" сократилась на 13,99% за счет изменения прибыльности и оборачиваемости оборотных средств.

Исследуем влияние других факторов на рентабельность предприятия, используя пятифакторную модель:

Пятифакторная модель:

где материалоемкость продукции

трудоемкость продукции

амартизациемкость

скорость оборачиваемости основного капитала

оборачиваемость оборотных средств

Найдем значение рентабельности для базисного и отчетного (2009г) периодов.

а) Для 2008 года

17332,1 6202,8 757

29173,4 29173,4 29173,4

757

29173,4 1331,4

757 29173,4

37411,4

1 - (0,594+0,213+0,026) 0.167

0,026 = = 0,1772 или 17,72%

0.029 0,942

б) Для 2009 года

1 - (0.454+0,303+0,0791) 0,1639

0,0791 4,459 = 0,0,0369 или 3,6%

0,025

Рассмотрим, какое влияние на эти изменения оказали пять вышеперечисленных факторов.

1.Исследуем влияние изменения фактора материалоемкости продукции

1.1Рассчитываем условную рентабельность по материалоемкости продукции при условии, что изменилась только материалоемкость продукции, а значения всех остальных факторов остались на уровне базисных:

1 - (0,454 +0,213+0,026)

0,026 =

0,029

1 - 0,693 0,307 = 0.3269

0,942 0,942

1. Выделяем влияние фактора материальности продукции:

0,3259 - 0.1772 = 0,1487 или14,87%

1. Исследуем влияние изменения фактора трудоемкости продукции.
2. Рассчитываем условную рентабельность по трудоемкости продукции, а значения все остальных факторов остались на уровне базисных.

1 - (0,454+0,303+0,026) 1-0,783

0,026 = =

0,029 0,942

=0,2304

1. Выделяем влияние фактора трудоемкости

Р = Р - Р = 0,2304-0,3259 = -0.0955 или -9,55%

1. Исследуем влияние изменения фактора амортизациеемкости продукции

3.1 Рассчитываем условную рентабельность по амортизациеемкости продукции при условии, что изменялись материалоемкость, трудоемкость и амортизациеемкость продукции, а значения всех остальных факторов остались на уровне базисных:

0,1639 0,1639

0,0791 + 0,0456 = =0.0591

0.029 2,773

1. Выделяем влияние фактора амортизациеемкости продукции:

Р = Р - Р = 0.059-0,2304 = -0,1713 или -17,13%

4. Исследование влияния изменения фактора скорости оборачиваемости основного капитала.

1. Рассчитываем условную рентабельность по скорости оборачиваемости основного капитала при условии, что изменились материалоемкость, трудоемкость, амортизациеемкость продукции и скорость оборачиваемости основного капитала, а значение скорости оборачиваемости оборотных средств остались на уровне базисного:

0,1639 0,1639

0,0791 +0,0456 = = 0,0511

0,025 3,2096

1. Выделяем влияние фактора скорости оборачиваемости основного капитала

Р = 0,0511-0,0591 = -0,008 или -0,8%

1. Исследуем влияние изменения фактора скорости оборачиваемости оборотного капитала
2. Рассчитываем рентабельность для отчетного периода. Ее можно рассматривать как условную рентабельность при условии, что изменились значения всех пяти факторов - материалоемкости, трудоемкости, амортизациоемкости, скорости оборачиваемости основного капитала и скорости оборачиваемости оборотного капитала.

=Р = 0,0369

Р = Р - Р = 0,0369 - 0,0511 = -0,0142 или -1,42%

Итак

Р = Р - Р = 0,0369 - 0.1772 = -0,1403

или

Р = Р + Р + Р + Р + Р = 0.1487+(-0,0955)+

+(-0,1713)+(-0,008)+(-0,0142) = -0,1403

Группировка факторов по степени их влияния на рентабельность фирмы:

1. Положительное влияние на уровень рентабельности оказал только один фактор - это снижение материалоемкости продукции.
2. Отрицательное влияние на рентабельность оказали факторы

а)снижение прибыльности предприятия - -0,3%

б) увеличение фондоемкости - 12,18%

в) замедление оборачиваемости

оборотных средств - 1,4%

г) увеличение трудоемкости

продукции - 9,55%

д) увеличение амортизациеемкости

привело к - 17,13%

ж) замедления оборачиваемости

основного капитала - 0,8%

Все эти факторы оказали столь значительное влияние в связи с остановкой производства продукции.

Различают рентабельность всего капитала, собственных средств, производственных фондов, финансовых вложений, перманентных средств (таблица 8 ).

Следует отметить, что в странах с развитыми рыночными отношениями обычно ежегодно торговой палатой, промышленными ассоциациями или правительством публикуется информация о «нормальных» значениях показателей рентабельности. Составление своих показателей с их допустимыми величинами позволяет сделать вывод о состоянии финансового положения предприятия. В России эта практика пока отсутствует, поэтому единственной базой для сравнения является информация о величине показателей в предыдущие годы.

Рентабельность продаж (R ) отражает удельный вес прибыли в каждом рубле выручки от реализации. В зарубежной практике этот показатель называется маржой прибыли (коммерческой маржой).

Особый интерес для внешней оценки результативности финансово-хозяйственной деятельности организации представляет анализ не традиционных показателей прибыльности, как фондорентабельность (R ), которая показывает эффективность использования основных активов, и рентабельность основной деятельности (R ), которая показывает, сколько прибыли от реализации приходится на 1 рубль затрат. Более информативным является анализ рентабельности активов (R ) и рентабельности собственного капитала (R ).

Чтобы оценить результаты деятельности организации в целом и проанализировать ее сильные и слабые стороны, необходимо синтезировать показатели, причем таким образом, чтобы выявить причинно-следственные связи, влияющие на финансовое положение и его компоненты.

Таблица 8

Расчет показателей, характеризующих рентабельность

ООО "Форпост ЛТД" за 2008-2009 гг.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Способ  расчета | 2008 | 2009 | Отклоне-ние (+,-) |
| А | В | 1 | 2 | 3 |
| 1.Рентабельность продаж   1. Общая рентабельность 2. Рентабельность собственного капитала   Экономическая рентабельность | P  N  P  N  P  стр.490 (ф.1)  P  стр.399-390 | 16,73  17,0  18,4  17,7 | 16,37  22,0  6,62  3,69 | -0,36  +5,0  -11,78  -14,01 |

Продолжение таблицы 8

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| А | В | 1 | 2 | 3 |
| 1. Фондорента-бельность 2. Рентабельность   основной  деятельности   1. Рентабельность   перманентного  капитала   1. Период окупаемости   собственного  капитала | Р  стр.190 ф.1  Р\*100  С  Р\*100  стр.490+590  ф.1  стр.490 ф.1  Р | 18,66  20,17  18,4  5,4 лет | 6,97  26,26  6,62  15,1 лет | -11,69  +6,09  -11,78  +9,7 лет |

Р - прибыль от реализации продукции (ф.№2 стр.050)

Р - балансовая прибыль (ф.№2 стр. 140)

N - выручка (ф.№2 стр. 140)

С - себестоимость реализации продукции (ф.№2 стр. 020)

Увеличение показателей общей рентабельности и рентабельности основной деятельности связано с получением внереализационных доходов от сдачи в аренду сушильной камеры. Этот показатель явился основным источником прибыли и привел к росту общей рентабельности на 5%. Как положительный момент следует отметить рост рентабельности основной деятельности, то есть увеличилась сумма прибыли на каждые 100 рублей вложенные в производство продукции. Это объясняется тем, что сумма прибыли взята балансовая, т.е. в нее включены и доходы от сдачи имущества в аренду, причем содержание этого имущества отнесено на арендатора. ООО «Форпост ЛТД» уплачивала только налог на это имущество. По остальным показателям рентабельности произошло значительное ухудшение показателей. Все это объясняется снижением объема производства. **3. НАПРАВЛЕНИЯ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ**

**В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

**3.1 Резервы роста прибыли предприятий**

Вопрос, за счет чего можно улучшить финансово-экономическое состояние фирмы, волнует не только руководителей, но и всех сотрудников. Можно выделить следующие направления повышения финансовой эффективности предприятия:

-использование быстро реализуемых резервов за счет рациональных управленческих решений. Подобные изменения реализуются обычно всего за 2-4 месяца и способны дать до 20% прироста эффективности.

- структурные изменения за счет коренного усовершенствования ассортиментной политики (снижение доли низко рентабельной продукции) и технической политики (уменьшение удельного веса применения неэффективной техники и технологии). Реализуются эти меры за 5-8 месяцев и могут дать до 40% повышения эффективности.

- формирование инновационных процессов, включая создание и внедрение новых эффективных услуг, продуктов, технологий, экономических механизмов и т.д. Реализация этих изменений требует до года - полутора. Через год они могут дать примерно 10-20% прироста эффективности, через 2 года - до 60-70%. В дальнейшем - до 30% ежегодно в течение 2-3 лет.

Последний, инновационный путь развития - единственный, который не является одноразовым мероприятием, а способен обеспечить постоянный прирост экономических результатов и , соответственно, поддерживать конкурентоспособность фирмы.

В реформировании предприятий с целью существенного повышения прибыли заинтересованы:

-сами компании, поскольку улучшается их финансово-экономическое положение;

- федеральные и региональные власти (обеспечение прироста доходной части бюджета, повышение уровня жизни населения).

- территориальные агентства федерального управления по делам о несостоятельности и банкротстве;

- банки, инвестиционные фонды и другие инвесторы, поскольку снижается риск невозврата кредитов.

Финансовый успех фирмы во многом зависит от слаженной работы руководителя, главного бухгалтера, юриста. Данные бухгалтерского учета очень важны для принятия конструктивных управленческих решений. Одна из серьезных проблем руководителя фирмы сегодня- то, что на основании имеющейся бухгалтерской информации невозможно принятие оптимальных управленческих решений. Бухгалтерский учет выступает ныне регистратором произведенных затрат по факту в соответствии и действующим законодательством, инструкциями, в том числе и установленными налоговыми службами.

Чтобы решить эту проблему, понадобился механизм управления затратами. Необходим адекватный учет затрат в себестоимости продукции. Чтобы создать логичную систему расчета себестоимости, нужно прежде всего тщательно квалифицировать весь ассортимент, выпускаемый фирмой. Цель квалификации - обеспечить возможность управления ассортиментом. Затем необходимо создать аналогичное «дерево» затрат. Если разновидностей видов затрат на одном уровне окажется слишком много и они по абсолютным величинам между собой различаются в десятки раз, то учет затрат будет неэффективным. Поэтому их необходимо классифицировать так, как это удобно менеджеру или финансовому директору фирмы. Почему это столь важно для менеджера? Он обязан изучить внешнюю ситуацию на рынке аналогичных товаров. Такие обстоятельства, как мода, технический прогресс требуют постоянного обновления предложения товаров и услуг. Правильно оценивая перспективы на рынке, то, что выпускает предприятие, какие затраты несет фирма при производстве того или иного товара, менеджер способен принимать решения - стоит ли ввести в производство новинку или модернизировать прежний продукт или же вовсе отказаться в силу несостоятельности или не конкурентоспособности

Чтобы выжить в конкурентной борьбе, предприятие вынуждено изменить механизм ценообразования, который строится на затратной основе (когда себестоимость служит основой для цены). Цена призвана определяться рынком, на основе маркетинговых исследований. Психология производства меняется, когда отпускная цена и качество заданы извне, а не изнутри. Отсюда необходим переход от принципа минимизации издержек к принципу оптимизации затрат по всем производственным и коммерческим процессам при соблюдении заданной цены и качества.

Динамический метод учета затрат дает объективную методику оценки деятельности подразделений предприятия, открывает менеджеру возможность руководить экономикой и финансами предприятия, а не наблюдать за ними. Поэтому вполне оправданно создание на предприятии службы контроллинга, которая не только будет вести управленческий учет, но и выполнять ревизионные функции.

Важно создать полноценную экономическую службу. Для этого целесообразно:

1. сформировать специальное подразделение, которое будет разрабатывать и применять систему управленческого учета и динамического метода расчета себестоимости;
2. обеспечить квалификацию ассортимента и затрат в соответствии с основополагающими принципами, которые менеджер положил в основу своей работы;
3. внедрить инспектирование всех производственных подразделений для определения структуры и механизма формирования затрат, а также оценки их целесообразности и обоснованности;
4. создавать учетную аналитическую базу данных, в которой бы применялись отмеченные выше принципы, гарантировать ежемесячную информацию об эффективности работы подразделений и структуре себестоимости по ассортименту.

В России многое не так, как у других Даже если товар произведен, а маркетинговые исследования показывают благоприятный прогноз для его продажи, места спокойствию нет. Одной из наиважнейших проблем современного российского бизнеса являются неплатежи. Предприятия не могут получить деньги за отгруженный товар или оказанные услуги. Встает вопрос: откуда будет финансироваться зарплата работников, из каких средств платить налоги в бюджет и внебюджетные фонды?

Неплатежи - палка о двух концах. Государство повышает налоги, чтобы залатать дыры в бюджете, но собираемость налогов низкая, и подобными действиями государство продолжает ее снижать. Именно налоговая система в ее нынешнем виде выступает главным препятствием на пути экономического роста. Налоги, которые платит честный бизнесмен, часто являются причиной нехватки собственных средств для расчетов с поставщиками и кредиторами. Государство, недобирая налоги в свой бюджет, наращивает внешний долг, само выступает ‘злостным’ неплательщиком перед населением, предприятиями, работающими по государственному заказу.

Сейчас в России методами проб и ошибок идут к определенному решению этой проблемы, хотя дорога к нему может длиться не один год. Налоговые системы других стран складывались десятилетиями и даже веками. Они соответствуют историческому развитию своих государств. В России фискальные службы выполняют задачу тоталитарного государства - контролируют общество, тогда как в действительно демократической стране характерен действенный контроль общества за государством. Проблемы сбора доходов стали причиной бюджетного кризиса.

Трудно сказать, насколько увеличит государство свой бюджет за счет сбора налогов, но это безусловно приведет к увеличению числа предприятий, которые будут всячески скрывать свои доходы, что еще снизит поступление налогов в бюджет. Руководству российской фирмы приходится искать пути решения этой проблемы. Материальное положение работников фирмы играет немаловажную роль в выживании и успешной деятельности предприятия. Если менеджер не пойдет на сокрытие части доходов, то он может потерять работников (скорее всего лучших, которые уйдут в другую фирму, где заработная плата будет идти от теневой экономики).Получается, что государственные законы, указы, положения и инструкции вынуждают предприятия их нарушать и укрываться от налогов. Вероятно, резко увеличится количество обанкротившихся предприятий или попавших в кризисное положение. Но лучшие выживут и будут развиваться. Хотелось бы, чтобы фирма «Форпост ЛТД» была в их числе

3.2 Рекомендации по увеличению прибыли в ООО «Форпост ЛТД»

Руководству предприятия необходимо стремиться к увеличению выручки от реализации продукции. Например, увеличить выручку на 10% с 8329,3 тыс. руб. до 9162,2 тыс. руб. не выходя за пределы релевантного диапазона. Общие переменные расходы составляют в исходном варианте 76% себестоимости, т.е. 5293,4 тыс. руб., постоянные расходы 1671 тыс. руб. Проведем расчет суммы прибыли соответствующей новому уровню выручки от реализации двумя способами:

1. Традиционный способ.

Суммарные переменные расходы следуя за динамикой выручки, должны возрасти на 10% и составить 5822,7 тыс. руб. Прибыль будет равна: 9162,2 - 5822,7 - 1671,6 = 1667,9 тыс. руб. против прежних 1363,5 тыс. руб. (см. приложение № 2).

Темп роста суммы прибыли составляет 122,3%, т.е значительно выше темпов роста выручки.

2 способ - сила воздействия операционного рычага

(8329,3 - 5293,4) : (8329,3 - 5293,4 - 1671,6) = 2,23.

Это значит, что 10-процентное увеличение выручки должно принести рост прибыли на 10\*2,23=22,3%. Следовательно прибыль должна составить 1363,5\*1,223=1667,9 тыс. руб.

Важным фактором, от которого зависит прибыль предприятия, является уровень отпускных цен на продукцию. Фирма «Дубрава» продает свой паркет не пол самым высоким ценам.

Фирма имеет основные средства, прежде всего в виде 100 кв. м. под сушильной камерой. Она хотя и уникальна наличием пара, но используется не эффективно. Это связано с тем, что у нее большая площадь, которая на очень большие объемы сушки. Такие заказы на сушку дуба большая редкость. В связи с этим можно сушильную камеру уменьшить, а площадь под паркетную заготовку увеличить.

ООО «Форпост ЛТД» замкнулась на внутриреспубликанских потребителях продукции. Если за счет рекламы выйти на потребителей Москвы, Санкт-Петербурга и другие аналогичные крупные регионы, то реализация паркета может значительно возрасти.

Фирме необходимо заключать прямые договоры со строительными фирмами «Инкост», «Клинкер», «Честр» на отделку квартир. Может уместно создать с ними совместное предприятие. Все это способствовало бы увеличению прибыли фирмы.

|  |  |
| --- | --- |
| 1. ФВаловая маржа:   Выручка от реализации  Минус  Переменные издержки:  Материалы  переменная зарплата  другие переменные издержки  Итого переменных издержек  Валовая маржа | (А)  (В) |
| 1. Коэффициент валовой маржи:   Валовая маржа  = (В) : (А)  Выручка от реализации  То же, в процентах:  Процент Валовая маржа  валовой = \*100%=(В) : (А)\*100  маржи Выручка от реализации | (С) |
| 3. Постоянные издержки:  Оклады, постоянная зарплата  Арендные платежи  Налоги  Электроэнергия  Газ  Вода  Телефон  Почтовые услуги  Страхование  Ремонт  Реклама  Проценты за кредит  Аренда  Амортизационные отчисления  Другие постоянные затраты  Итого постоянных издержек | (D) |
| 1. Порог рентабельности:   Сумма постоянных затрат  = (D) : (С)  Коэффициен валовой маржи | (Е) |
| 5.Запас финансовой прочности   1. В рублях:   Выручка от Порог рента-  реализации бельности = (А) - (Е)   1. В процентах к выручке от реализации:   Запас финансовой  прочности в рублях = (F) : (А) \*100%  Выручка от реализации | (F)  (G) |
| 1. Прибыль:   Запас Коэффи-  финансовой \* циент = (F) \* (С)  прочности валовой  в рублях маржи | (H) |
| 1. Сила воздействия операционного рычага:   Валовая маржа = (В) : (Н)  Прибыль | (I) |

Таблица 13

Расчет порога рентабельности, запаса финансовой прочности

ООО "Форпост ЛТД" 2009 год

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Исходный  вариант | Вариант 10-процент-  ного роста выручки |
| Выручка от реализации  переменные расходы | 8329,3  5293,4 | 9162,2  5822,7 |
| 1. Валовая маржа 2. Коэффициент валовой маржи 3. Постоянные издержки тыс.руб. 4. Порог рентабельности   тыс. руб.   1. Запас финансовой прочности тыс. руб. 2. Запас финансовой прочности % 3. Прибыль тыс. руб. 4. Сила воздействия операционного рычага | 3035,9  3035,9:8329,3=0,364  1671,6  1671,6:0,364=4592,3  8329,3-4592,3=3737  3737:8329,3\*100=44,9  3737\*0,3664=1363,5  3035,9:1363,5=2,23 | 3339,5  3339,5:9162,2=0,364  1671,6  1671,6:0,364=4592,3  9162,2-4592,3=4569,9  4569,9:9162,2\*100=  49,9  4569,9\*0,3644=1667,9  3339,5:1667,9=2,00 |

По мере удаления выручки от порогового значения сила воздействия финансового рычага ослабевает, а запас финансовой прочности увеличивается. Это связано с относительным уменьшением постоянных издержек в релевантном диапазоне.

Для определения перспектив работы фирмы Дубрава необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Каков порог рентабельности.
2. Каким станет порог рентабельности, если арендная плата увеличится на 50% и составит 4,5 тыс. руб. в месяц или 54 тыс. руб. в год.
3. Каким будет порог рентабельности, если стоимость сырья возрастет на 30%.
4. Сколько нужно выпустить паркета, чтобы получить прибыли, например, 5000 тыс. руб. в год.
5. Каким будет порог рентабельности, если удастся увеличить цену 1 кв. м. паркета на 30%.
6. Какую прибыль можно ожидать при различных уровнях продаж.

Произведем расчет поставленных задач:

1. Порог рентабельности был определен в предыдущем расчете через коэффициент валовой маржи и он составил 4592,3 тыс. руб.

В натуральном выражении это составит

4592300

цена 1 кв.м. паркета = 38269 кв.м. паркета

120 руб.

то есть, чтобы сделать свою работу безубыточной нужно выработать продукции на 4592,3 тыс. руб. или в натуральном выражении это составит 38269 кв.м. паркета.

1. Если арендная плата АО Сосновское повысится до 4,5 тыс.руб. в месяц, то предприятию нужно будет выработать:

а) постоянные расходы 1671,6 + 18 = 1689,6

(арендная плата повысится с 36 тыс. руб. до 54 тыс. руб. в год

б) порог рентабельности

1689,6:0,364=4641,8 тыс. руб.

в) количество необходимой продукции

4641800:120=38681 кв.м.

то есть производство нужно будет увеличить на 1,1% (38681:38269\*100=101,1%).

1. Если стоимость сырья возрастет на 30% то есть переменны

а) расходы составят 5293,4\*1,3=6881,4 тыс. руб.

б) валовая маржа составит 8329,3-6881,4=6881,4 тыс. руб.

в) коэффициент валовой маржи 1447,9:8329,3=0,1738

г) порог рентабельности будет равен 1671,6:0,1738=9618 тыс.руб.

Количество продукции равно 80150 кв. м. Если стоимость сырья увеличится на 30%, а цены останутся неизменны - следует выпустить 80150 кв.м. паркета.

1. При увеличении цены реализации со 120 руб. за кв.м. до 156 руб. показатели будут следующие:

а) валовая маржа=выручка 10828-5293,4=5534,7 тыс. руб.

б) Коэффициент валовой маржи=5534,7:10828=0,5111

в) порог рентабельности=1671,6:0,511=3271,2 тыс. руб.

или в натуральном выражении 20969 кв.м. паркета.

1. Для получения прибыли 5000 тыс.руб. в год сумма валовой маржи должна быть

а) 1671,6+5000=6671,6 тыс. руб.

б) Нужно вырабатывать продукции на 6671,6:0,3645=18303 тыс.руб.

В натуральном выражении это составит:

18303000:120000=152528 кв.м. паркета.

В ценах, повышенных на 50% это составит:

18303000:156000=117327 кв.м.

Определения сумм прибыли, соответствующих различным уровням выручки удобно производить графически

а) задаем произвольно объем продаж, например выручка равна 12 млн. руб. 100 тыс. кв. м. (точка А)

б) проводим линию постоянной издержи (точка С)

в) исчисляем переменные издержи для заданного объема продаж

120\*0,76\*100=9120 тыс. руб.

Добавляем переменные издержки к постоянным, получаем:

9120+1671,6=10791,6 тыс. руб.

Отмечаем точку Б. Соединяем точки Б и С.

В результате сделанных выше расчетов можно рассчитать запас финансовой прочности. Он показывает, какое падение выручки может выдержать бизнес, прежде чем начнет нести убытки. Большой запас финансовой прочности служит «подушкой», маленький - предупреждением. Процентное выражение запаса финансовой прочности используется для оценки степени риска бизнес-плана. Чем ниже этот процент, тем выше риск.

Для ООО "Форпост ЛТД" запас финансовой прочности составляет по отчетным данным - 3737 тыс. руб.

по прогнозным - 4569,9 тыс. руб.

Запас прочности в процентах 44-49%. Это значит, что падение выручки на 44% не принесет пока убытков.

Если сумма выручки растет, то растет и запас финансовой прочности.

В результате сделанных расчетов в табл. № можно проанализировать и силу воздействия финансового рычага так, если выручка сократится на 30%, то прибыль сократится на 30\*2,23=66,9%, то есть удастся сохранить только 1/3 прибыли.

При сокращении выручки на 100%:2,23=44,8% предприятия получит нулевую прибыль.

На основе проведенных расчетов можно сделать выводы:

1. Повышение отпускной цены на продукцию на 10% вызывает увеличение прибыли на 0,94, то есть на 94%.
2. Увеличение объема реализации на 10% ведет увеличению объема прибыли на 10\*2,23=22,3% (2,23 - сила воздействия финансового рычага).
3. Увеличение стоимости сырья на 10% вызывает уменьшение прибыли на 38,8%**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цена, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Прибыль - один из основополагающих показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятий и объединений. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется финансовое положение предприятия, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников, гарантии полноты и своевременности выполнения обязательств перед финансовой системой.

Прибыль - основной источник финансирования предприятия по научно-техническому и социальному развитию предприятий и объединений. За счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региона и местных органов власти. От их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития России, отдельных регионов, преумножение общественного богатства и в конечном итоге повышение уровня жизни народа.

На прибыль оказывает влияние множества факторов и требуется проведение глубокого анализа для решения задач любого бизнеса. Ключевыми элементами управления прибылью выступают пороговые показатели деятельности предприятия: критический объем реализации, порог рентабельности и запас финансовой прочности. Практически все они связаны с понятием «валовая маржа», которое показывает результат от реализации за вычетом переменных затрат.

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации (за счет объема) приводит к еще более интенсивному изменению финансового результата (прибыли или убытка). Действие данного эффекта связано с непропорциональным воздействием постоянных и переменных затрат на результат финансово-экономической деятельности предприятия при изменении объема производства.

Если порог рентабельности пройден, доля постоянных затрат снижается и сила воздействия операционного рычага уменьшается. Напротив, повышение удельного веса постоянных затрат усиливает действие производственного рычага.

Исследуем все эти параметры на примере деятельности ООО «Форпост ЛТД». За 2009 год прибыль фирмы составила 1363,5 тыс. руб., против 4881,5 тыс. руб. в 2008 году, то есть прибыль сократилась в 3,5 раза. На сокращение прибыли повлияли следующие факторы:

1. снижение объема выручки уменьшило прибыль на 3703,8 тыс. руб.
2. прирост цен увеличил прибыль на 219 тыс. руб.
3. увеличение себестоимости привело к потере прибыли на 33,3 тыс. руб.

Рентабельность ООО «Форпост ЛТД» за 2009 год составило 16,37%, что на 0,36% меньше 2008 года. На уровень рентабельности значительное влияние оказали увеличение фондоемкости продукции, замедление оборачиваемости оборотных средств, увеличение амортизациеемкости и трудоемкости продукции.

Все эти факторы сказали столь значительное влияние в связи с остановкой производства продукции.

Общая рентабельность предприятия увеличилась на 5% за счет получения арендной платы за имущество сдаваемое в аренду.

Запас финансовой прочности ООО «Форпост ЛТД» составляет 44%.

На основе проведенных расчетов можно сделать выводы:

1. Повышение отпускной цены на продукцию на 10% вызывает увеличение прибыли на 0,94, то есть на 94%.
2. Увеличение объема реализации на 10% ведет увеличению объема прибыли на 10\*2,23=22,3% (2,23 - сила воздействия финансового рычага).
3. Увеличение стоимости сырья на 10% вызывает уменьшение прибыли на 38,8%

Любое предприятие стремится решать свои внутренние проблемы, осуществляя постоянный поиск новых направлений производства и работы фирмы в целом, понимая при этом необходимость убирать и заменять все бесперспективное. к сожалению, помощи извне нет. У государства не имеется нормальной схемы взаимодействия с промышленностью. Производители надеются на стабильное законодательно гарантированные правила хозяйствования, позволяющие предприятиям экономически крепнуть и развиваться, и инвестировать, внедрять новые технологии, улучшать условия труда. Однако этого пока нет. Нет стабильности налоговых, тарифных, бюджетных, валютных и прочих условий. Стабильна только непредсказуемость государственных действий в экономике. Нет защиты от внеэкономического вмешательства в дела предприятий, хотя имеет место практика произвольного изъятия денежных средств. Так, очень спорным является вопрос о политике штрафных санкций за несвоевременные отчисления в бюджет и внебюджетные фонды. С точки зрения здравого смысла пени должны начисляться за то, что в бюджет не перечислены средства, которыми предприятие реально располагает. Существующая же практика начисления пени и штрафов приводит к увеличению долгов предприятий, и, как следствие, усугубляет проблемы платежей. Нередки случаи, когда банки списывают средства на заработную плату в порядке бюджетных отчислений. В данном случае нарушаются не только юридические законы (отношения между банком и фирмой регулируются гражданским законодательством), нарушаются также требования экономических законов. Не выплатив зарплату, невозможно сформировать реальные издержки и доходы, а значит, определить реальную базу налогообложения. При таком порядке в бюджет попадают суммы, не полностью обеспеченные товарным покрытием, и он в какой-то части становится инфляционным. Аналогом предыдущего является процедура отчислений в Пенсионный фонд РФ. Здесь правила предписывают перечислять средства по факту начисления зарплаты (без ее выплаты) и, в противном случае, начислять пени. Кроме всего прочего, в России фактически нет кредитования оборотных средств, без чего вообще немыслимо производство. Такие условия, разумеется, действуют не в пользу укрепления экономики предприятия и промышленности в целом.

Как практически используется потенциал финансового менеджмента для обеспечения стабильного хозяйственного положения фирмы? Абсолютное большинство российских предприятий, включая средние и многие крупные, стремятся, естественно, сохранить свои позиции на рынке. Для этого используются самые разные подходы. Практикуется, например, стратегия пассивного выживания. В ее рамках:

1. уменьшение затрат путем «сброса» объемов производства и снижения его технологического уровня;
2. сокращение занятости и заработной платы;
3. стремление добиться государственных субсидий;
4. использование чужих средств путем неплатежей (поставщикам, бюджету);

Более эффективной оказывается использование стратегии активного выживания, включающей:

1. поиск новых рыночных ниш, обновление продукции, ориентация на маркетинг;
2. снижение первичных издержек (потребление энергии, воды и др.) посредством совершенствования технологий, изменения режима загрузки агрегатов, отказа от неприбыльных или убыточных производств;
3. ограничение неплатежей и усиление зависимости предпринимательской деятельности от обеспеченности собственными средствами и условий рыночного кредитования;
4. поиск новых организационных структур, например, (внутренний холдинг в сочетании с сохранением технологического и организационного ядра). Этой стратегии обычно присуща стабилизация или незначительный рост выпуска продукции.

Но самое рациональное - придерживаться стратегии развития (прогрессивное изменение не только количественных, но и качественных параметров бизнеса), опирающейся на:

1. устойчивый рост производства, наращивание активов фирмы за счет повышения уровня загрузки мощностей и инвестирования в основной капитал;
2. диверсификацию деятельности, в том числе и со сменой профиля производства;
3. переход к новой структуре внутрифирменного управления и межфирменного партнерства.

Между пассивной и активной стратегиями нет «китайской стены». Основными препятствиями на пути к применению активной модели выживания являются дефицит собственных оборотных средств, невозможность его покрытия банковским кредитом и практически полное отсутствие средств для долгосрочного инвестирования.

Как видно из данных ООО "Форпост ЛТД" пошла по пути сокращения объемов производства, не выдерживая конкуренции с более крупными предприятиями. В настоящий момент фирма находится в законсервированном состоянии и учредители склонны прекратить деятельность фирмы. Уход с рынка это не лучший метод решения проблемы, это признание бессилия и неумения адаптироваться в сложных экономических условиях.

Что можно сделать в положении сложившемся на текущий момент?

1. Фирма имеет основные средства прежде всего в виде 100 кв. м. под сушильной камерой. Она хотя и уникальна наличием пара, но используется не эффективно. Это связано с тем, что у нее большая площадь, которая на очень большие объемы сушки. Такие заказы на сушку дуба - большая редкость. Чаще требуется небольшой объем древесины. В связи с этим предлагаю сушильную камеру уменьшить до 30 кв. м. что позволит сушить одновременно 80-90 куб. м. древесины. Из 1 куб. м. паркетный заготовки получается 27-30 кв. м. паркета. Следовательно из 80 куб. м. будет получено 2400 кв. м. Процесс сушки занимает 12-15 дней. Значит можно сушить дуба в месяц на 5000 кв. м. паркета. Если 1 кв. м. стоит 150 руб. , то выручка в месяц составит 750 тыс. руб., а в год 9000 тыс. руб.

Но при этом возникает возможность отказаться от аренды площадей в АО «Сосновское». Это даст экономию 4000 руб. в месяц. Вместо арендованных площадей разместить станки на освобожденной площади сушильной камеры - 70 кв. м. Это маловато для объемного производства, так как нет складских помещений, но выход может быть в строительстве второго этажа или антресолей (высота помещения 4 м.). Складирование паркета можно проводить тельфером, который имеется в сушильной камере. Все работы по реконструкции можно проводить за счет экономии средств по аренде площадей. Произведем расчет дополнительной прибыли.

Выручка 9000 тыс. руб. в год.

Средний уровень рентабельности - 16,3%

Дополнительная прибыль - 1473 тыс. руб.

1. Важным фактором, от которого зависит прибыль предприятия, является уровень отпускных цен на продукцию. ООО «Форпост ЛТД» продает свой паркет не по самым высоким ценам. Так конкурирующие предприятия ГП «Клеи» и ООО «Клеи» продают паркет по более высоким ценам. Как указывалось в расчетах в главе 3.1 увеличение отпускной цены хотя бы на 10% приведет к росту прибыли на
2. Фирма дубрава замкнулась на внутриреспубликанских потребителях продукции. Если за счет рекламы выйти на потребителей Москвы, Санкт-Петербурга и другие аналогичные крупные регионы, то реализация паркета может значительно возрасти.
3. Заключить прямые договоры со строительными фирмами «Инкост», «Клинкер», «Честр» на отделку квартир. Для этого вышеназванные фирмы нужно материально заинтересовать, то есть поделиться с ними получаемой прибылью. Может уместно создать с ними совместное предприятие .

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (Части первая и вторая).- М.: ЮРКНИГА, 2007 .- 416 с.
2. Банк В. Р. Финансовый анализ: учебное пособие / В. Р. Банк, С. В. Банк, А. В. Тараскина. - М.: Проспект , 2006. - 344 с.
3. Басовский Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие для вузов по специальности "Бухгалтерский учет, анализ и аудит" / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская . - М. : ИНФРА-М , 2006. - 365 с.
4. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / Т. Б. Бердникова М. ИНФРА-М, 2006. - 213 с.
5. Бочаров В. В. Комплексный финансовый анализ / В. В. Бочаров - СПб. [и др.]: Питер , 2005. - 432 с.: ил.
6. Васильева Л. С. Финансовый анализ : учебник для вузов / Л. С. Васильева, М. В. Петровская . - М. : КноРус , 2006. - 544 с.
7. Волков О. И. Экономика предприятия : курс лекций / О. И. Волков, В. К. Скляренко. - М. : ИНФРА-М , 2004. - 280 с.
8. Зайцев Н. Л. Экономика, организация и управление предприятием: учебное пособие для вузов / Н. Л. Зайцев. - М. : ИНФРА-М , 2004. - 490 с.
9. Дыбаль СВ. Финансовый анализ: теория и практика: учебное пособие / С. В. Дыбаль. - СПб.: Бизнес-пресса , 2004. - 300 с.
10. Ковалев В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник для вузов / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова . - М. : Проспект , 2005. - 421 с.
11. Котляров С. А. Управление затратами: учебное пособие / С. А. Котляров. - СПб. [и др.] : Питер , 2007. - 159 с.
12. Кравченко Л. И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле : учебник для вузов / Л. И. Кравченко . - 7-е изд., перераб. – М.: Новое знание, 2007 с. – 271 с.
13. Лебедева С. Н. Экономика торгового предприятия: учебное пособие / С. Н. Лебедева, Н. А. Казиначикова, А. В. Гавриков, ред. С. Н. Лебедева . - 2-е изд. - Минск : Новое Знание , 2007.- 239 с.
14. Лиференко Г. Н. Финансовый анализ предприятия: учебное пособие / Г. Н. Лиференко. - М. : Экзамен , 2008. - 158 с.
15. Любушин Н. П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие для вузов/ Н. П. Любушин . - 2-е изд., перераб. и доп . - М. : ЮНИТИ-ДАНА , 2007. - 445 с.
16. Макарьева В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. – М.: Финансы и статистика, 2006. –262 с.
17. Маркарьян Э.А. Финансовый анализ: Учебное пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2006. –217 с.
18. Незамайкин В. Н. Финансы организаций: менеджмент и анализ: учебное пособие / В. Н. Незамайкин, И. Л. Юрзинова . - 2-е изд., перераб. и доп . - М. : Эксмо, 2005. -511 с.
19. Протасов В.Ф. Анализ деятельности предприятия (фирмы): производство, экономика, финансы, инвестиции, маркетинг / В.Ф. Протасов. – М.: Финансы и статистика, 2007. –534 с.
20. Просветов Г. И. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебно-методическое пособие/ Г.И. Просветов. – 2-е изд. – М.: Рус. Деловая Лит, 2008. – 191 с.
21. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая . - 3-е изд., перераб. и доп . - М. : ИНФРА-М , 2007. – 424 с.
22. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ. Управление финансами : учебное пособие / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова . - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : ЮНИТИ-ДАНА , 2007. - 639 с.
23. Сергеев И. В. Экономика организации (предприятия): учебное пособие для вузов / И. В. Сергеев. - Изд. 3-е, перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика , 2008. - 574 с.
24. Титов В. И. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия/: учебник / В.И. Титов. - М.: Дашков и К', 2006. - 349 с.
25. Финансы предприятий / ред.А.А. Фирсова. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 384 с.
26. Хамидуллина Г. Р. Управление затратами: планирование, учет, контроль, анализ издержек обращения / Г. Р. Хамидуллина. - М. : Экзамен , 2007. - 350 с.
27. Хамидуллина Г. Р. Издержки обращения: учет, анализ, контроль / Г. Р. Хамидуллина . - М. : Экзамен , 2006. - 319 с.
28. Черняк В. 3. Финансовый анализ: учебник / В. 3. Черняк. - М.: Экзамен , 2007.-414 с.
29. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учебное пособие для вузов / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: ИНФРА-М, 2004. –537 с.
30. Шуляк П.Н. Финансы предприятия: учебник для вузов / П.Н. Шуляк. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2004. –751 с.
31. Щербина А. В. Финансы организаций : учебное пособие / А. В. Щербина. -Ростов н/Д : Феникс , 2005. - 506 с.
32. Экономика предприятия (фирмы) : учебник для вузов / ред. О. И. Волков, ред. О. В. Девяткин . - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М , 2006.
33. Клишевич, Н.Б Финансы организации менеджмент и анализ: учебное пособие для вузов Н.Б.Клишевич.-М.:КноРус.2009-304с
34. Галицкая, С.В.Финансовым менеджмент. финансовый анализ финансы предприятия: учебное пособие С.В.Галицкая.- М.: Эксно 2009.-650с
35. Финансовое право Российской Федерации :учебник/П.Н.Бирюков (и др.): ред М.В.Карасёва.-3-е изд., перераб. и доп.- М: Юрист 2009-602с
36. Мысляева И.Н. Государственные и муниципальные финансы учебник И.Н.Мысляева.-2-е изд.- М.:ИНФРА-/ 2009-359с
37. Фридман А.М.. Финансы организации (предприятия) учебник для вузов / А.М.Фридман.: Дашков и К.2009-487с
38. Боди. З. Финансы учебное пособие/ З. Боди: Р .К. Мертон-М (и др):Вильянс;2009-584с
39. Финансы организации (предприятия) учебник для вузов/ред. Н.В. Колчина- не изд. Перераб. и доп.-М.: ЮНИТ и ДАНА 2009-382с

3.2 Рекомендации по увеличению прибыли в ООО «Форпост ЛТД»

Как видно из предыдущих расчетов ООО «Форпост ЛТД» пошла по пути сокращения объемов производства, не выдерживая конкуренции с более крупными предприятиями. В настоящий момент фирма находится в законсервированном состоянии и учредители склонны прекратить деятельность фирмы. Уход с рынка это не лучший метод решения проблемы, это признание бессилия и неумения адаптироваться в сложных экономических условиях.

Что можно сделать в положении сложившемся на текущий момент?

1. Фирма имеет основные средства прежде всего в виде 100 кв. м. под сушильной камерой. Она хотя и уникальна наличием пара, но используется не эффективно. Это связано с тем, что у нее большая площадь, которая на очень большие объемы сушки. Такие заказы на сушку дуба - большая редкость. Чаще требуется небольшой объем древесины. В связи с этим предлагаю сушильную камеру уменьшить до 30 кв. м. что позволит сушить одновременно 80-90 куб. м. древесины. Из 1 куб. м. паркетный заготовки получается 27-30 кв. м. паркета. Следовательно из 80 куб. м. будет получено 2400 кв. м. Процесс сушки занимает 12-15 дней. Значит можно сушить дуба в месяц на 5000 кв. м. паркета. Если 1 кв. м. стоит 150 руб. , то выручка в месяц составит 750 тыс. руб., а в год 9000 тыс. руб.

Но при этом возникает возможность отказаться от аренды площадей в АО «Сосновское». Это даст экономию 4000 руб. в месяц. Вместо арендованных площадей разместить станки на освобожденной площади сушильной камеры - 70 кв. м. Это маловато для объемного производства, так как нет складских помещений, но выход может быть в строительстве второго этажа или антресолей (высота помещения 4 м.). Складирование паркета можно проводить тельфером, который имеется в сушильной камере. Все работы по реконструкции можно проводить за счет экономии средств по аренде площадей. Произведем расчет дополнительной прибыли.

Выручка 9000 тыс. руб. в год.

Средний уровень рентабельности - 16,3%

Дополнительная прибыль - 1473 тыс. руб.

1. Важным фактором, от которого зависит прибыль предприятия, является уровень отпускных цен на продукцию. ООО «Форпост ЛТД» продает свой паркет не по самым высоким ценам. Так конкурирующие предприятия ГП «Клеи» и ООО «Клеи» продают паркет по более высоким ценам. Как указывалось в расчетах в главе 3.1 увеличение отпускной цены хотя бы на 10% приведет к росту прибыли на
2. Фирма дубрава замкнулась на внутриреспубликанских потребителях продукции. Если за счет рекламы выйти на потребителей Москвы, Санкт-Петербурга и другие аналогичные крупные регионы, то реализация паркета может значительно возрасти.
3. Заключить прямые договоры со строительными фирмами «Инкост», «Клинкер», «Честр» на отделку квартир. Для этого вышеназванные фирмы нужно материально заинтересовать, то есть поделиться с ними получаемой прибылью. Может уместно создать с ними совместное предприятие .

Заключение

Любое предприятие стремится решать свои внутренние проблемы, осуществляя постоянный поиск новых направлений производства и работы фирмы в целом, понимая при этом необходимость убирать и заменять все бесперспективное. к сожалению, помощи извне нет. У государства не имеется нормальной схемы взаимодействия с промышленностью. Производители надеются на стабильное законодательно гарантированные правила хозяйствования, позволяющие предприятиям экономически крепнуть и развиваться, и инвестировать, внедрять новые технологии, улучшать условия труда. Однако этого пока нет. Нет стабильности налоговых, тарифных, бюджетных, валютных и прочих условий. Стабильна только непредсказуемость государственных действий в экономике. Нет защиты от внеэкономического вмешательства в дела предприятий, хотя имеет место практика произвольного изъятия денежных средств. Так, очень спорным является вопрос о политике штрафных санкций за несвоевременные отчисления в бюджет и внебюджетные фонды. С точки зрения здравого смысла пени должны начисляться за то, что в бюджет не перечислены средства, которыми предприятие реально располагает. Существующая же практика начисления пени и штрафов приводит к увеличению долгов предприятий, и, как следствие, усугубляет проблемы платежей. Нередки случаи, когда банки списывают средства на заработную плату в порядке бюджетных отчислений. В данном случае нарушаются не только юридические законы (отношения между банком и фирмой регулируются гражданским законодательством), нарушаются также требования экономических законов. Не выплатив зарплату, невозможно сформировать реальные издержки и доходы, а значит, определить реальную базу налогообложения. При таком порядке в бюджет попадают суммы, не полностью обеспеченные товарным покрытием, и он в какой-то части становится инфляционным. Аналогом предыдущего является процедура отчислений в Пенсионный фонд РФ. Здесь правила предписывают перечислять средства по факту начисления зарплаты (без ее выплаты) и, в противном случае, начислять пени. Кроме всего прочего, в России фактически нет кредитования оборотных средств, без чего вообще немыслимо производство. Такие условия, разумеется, действуют не в пользу укрепления экономики предприятия и промышленности в целом.

Как практически используется потенциал финансового менеджмента для обеспечения стабильного хозяйственного положения фирмы? Абсолютное большинство российских предприятий, включая средние и многие крупные, стремятся, естественно, сохранить свои позиции на рынке. Для этого используются самые разные подходы. Практикуется, например, стратегия пассивного выживания. В ее рамках:

1. уменьшение затрат путем «сброса» объемов производства и снижения его технологического уровня;
2. сокращение занятости и заработной платы;
3. стремление добиться государственных субсидий;
4. использование чужих средств путем неплатежей (поставщикам, бюджету);

Более эффективной оказывается использование стратегии активного выживания, включающей:

1. поиск новых рыночных ниш, обновление продукции, ориентация на маркетинг;
2. снижение первичных издержек (потребление энергии, воды и др.) посредством совершенствования технологий, изменения режима загрузки агрегатов, отказа от неприбыльных или убыточных производств;
3. ограничение неплатежей и усиление зависимости предпринимательской деятельности от обеспеченности собственными средствами и условий рыночного кредитования;
4. поиск новых организационных структур, например, (внутренний холдинг в сочетании с сохранением технологического и организационного ядра). Этой стратегии обычно присуща стабилизация или незначительный рост выпуска продукции.

Но самое рациональное - придерживаться стратегии развития (прогрессивное изменение не только количественных, но и качественных параметров бизнеса), опирающейся на:

1. устойчивый рост производства, наращивание активов фирмы за счет повышения уровня загрузки мощностей и инвестирования в основной капитал;
2. диверсификацию деятельности, в том числе и со сменой профиля производства;
3. переход к новой структуре внутрифирменного управления и межфирменного партнерства.

Между пассивной и активной стратегиями нет «китайской стены». Основными препятствиями на пути к применению активной модели выживания являются дефицит собственных оборотных средств, невозможность его покрытия банковским кредитом и практически полное отсутствие средств для долгосрочного инвестирования.

Различные стороны производственной, сбытовой, снабженческой и финансовой деятельность предприятия получают законченную денежную оценку в системе показателей в системе показателей прибыли. Обобщенно эти показатели представлены в Отчете о финансовых результатах (форма №2 годового и квартального бухгалтерского отчета предприятий).

Конечный финансовый результат деятельности предприятия, балансовая прибыль или убыток, представляет собой алгебраическую сумму результата (прибыли или убытка) от реализации товаров, продукции, работ, услуг; результата (прибыли или убытка) от финансовых операций, доходов и расходов от прочих внереализационных операций. Формализованный расчет балансовой прибыли представлен ниже:

Р = + Р + Р + Р, { }

где Р - балансовая прибыль или убыток;

Р - результат от реализации товаров, продукции, работ, услуг;

Р - результат от прочей реализации и финансовых операций;

Р- результаты (доходы и расходы) от прочих внереализацион-

ных операций.

Показатели прибыли характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. На изменение прибыли влияют две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относятся:

природные условия;

транспортные условия;

социально-экономические условия;

уровень развития внешнеэкономических связей;

цены на производственные ресурсы и др.

К внутренним факторам изменения прибыли относятся:

основные факторы (объем продаж, себестоимость продукции, структура продукции и затрат, цена продукции);

неосновные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, ведущие к штрафам и экономическим санкциям, и др.).

Влияние факторов может быть развернуто по каждому слагаемому балансовой прибыли. Например, возьмем прибыль от реализации продукции (работ, услуг), которая может быть рассчитана по следующей формуле:

Р = N - S, { }

где N - выручка от реализации продукции, (работ, услуг) без

налога на добавленную стоимость, акцизов;

S - затраты на производство реализованной продукции (работ,

услуг) по полной себестоимости.

Из данной формулы следует, что все факторы, влияющие на объем продаж (выручка от реализации) и себестоимость реализованной продукции, сказываются также на прибыли от реализации и балансовой прибыли.

Причем можно оценить не только абсолютное влияние факторов, но и относительное, характеризующее изменение в режиме хозяйствования.

Приведем пофакторные расчеты изменения прибыли.

Общее изменение себестоимости за период составляет:

S = U + M + A,

где S - общее изменение затрат на производство реализованной

продукции;

U - изменение затрат по оплате труда;

M - изменение материальных затрат;

A - изменение амортизации.

В свою очередь, изменение затрат по оплате труда характеризуется абсолютным и относительным отклонением:

абсолютное отклонение:

U = U - U

относительное отклонение:

U = U - Uо \* J,

где U, Uо - отчетная и базовая величина затрат по оплате труда;

J - индекс изменения объема выручки от реализации

товаров, продукции, работ, услуг;

Изменение материальных затрат раскладываются аналогично:

абсолютное отклонение:

М = М - Мо;

относительное отклонение:

М = М - Мо \* J,

где М , Мо - отчетная и базовая величина материальных затрат.

Влияние амортизации составит:

абсолютное отклонение

А = А - Ао;

относительное отклонение:

А = А - Ао \* J

где А , Ао - отчетная и базовая величина амортизационных

отчислений.

Таким образом, изменения в оплате труда, материальных затрат и амортизации ведут к изменению себестоимости продукции. Это отражается на изменении прибыли от реализации и, в конечном счете, на изменении балансовой прибыли. Повышение себестоимости ведет к снижению балансовой прибыли и наоборот.

Показатели относительной экономии ресурсов используется для оценки режима ресурсосбережения по каждому виду затрат материальных, трудовых, основных фондов.

Получение достаточной величины прибыли является конечной целью любой коммерческой организации. Однако отношение субъектов хозяйствования к оценке прибыли неоднозначно. Увеличение массы прибыли отражает увеличение результативности работы предприятия. Вместе с тем, действующая система налогообложения доходов вынуждает субъекты хозяйствования скрывать свои доходы, использовать все легальные возможности манипулирования величиной прибыли для снижения налогооблагаемой базы.

Объективная оценка качества показателей прибыли, представленных в бухгалтерской отчетности, необходима не только в фискальных целях, но более всего - в целях определения степени надежности финансового положения предприятия. Сокращение дистанции между зафиксированной в бухгалтерской отчетности номинальной величиной прибыли и ее реальной величиной, подкрепленной реальным притоком денежных средств на предприятие, является одной из важнейших задач финансового анализа. Информативность результатов решения этой задачи наиболее высока для внешних пользователей бухгалтерской отчетности (потенциальных инвесторов, кредиторов и др.). Отметим основные причины несовпадения отчетной и реальной величины прибыли.

Во-первых, разрыв между отчетной и реальной величиной прибыли обусловлен особенностями самой действующей системы бухгалтерского учета, выявления и отражения в отчетности финансовых результатов производственно-коммерческой деятельности организации.

Во-вторых, указанный разрыв обусловлен применением регулирующих воздействий учетной политики предприятия, т.е. особенностями конкретной методики, формы, техники ведения и организации бухгалтерского учета на предприятии.

Методы регулирования прибыли, самостоятельно определяемые предприятием на основании действующих общих правил организации бухгалтерского учета при выборе учетной политики, сводятся к следующим положениям:

1. Изменение стоимостных границ отнесения предметов - к основным средствам или малоценным и быстроизнашивающимся предметам (МБП).

При отнесении предметов к МБП предприятие получает больше возможности управлять себестоимостью продукции по средством варьирования способами отнесения стоимости МБП на издержки производства и обращения. Кроме этого, упрощается процедура их учета, а также реализации и иного выбытия.

1. Выбор способа начисления износа по МБП.

Способ начисления износа по МБП оказывает существенное влияние на себестоимость продукции. Зная интенсивность потребления МБП (передача их в производство), можно заранее определить предел повышения себестоимости продукции по каждому из регламентированных вариантов погашения стоимости МБП:

начисление износа в размере 100% стоимости МБП;

начисление износа в размере 50%;

начисление износа в соответствии с установленными нормами или сметными ставками.

3. Выбор порядка начисления износа по основным средствам.

В соответствии с действующим положением предприятия имеют возможность осуществлять ускоренную амортизацию активной части основных средств. Метод ускоренной амортизации позволяет в более короткие сроки перенести стоимость использованных основных средств на издержки производства и обращения, т.е. их воспроизводство. При этом себестоимость продукции возрастает, что ведет к уменьшению прибыли и налогов на прибыль.

4. Выбор порядка начисления износа по нематериальным активам.

Предприятия сами определяют порядок начисления износа и перечень объектов нематериальных активов, по которым износ начисляется. Нормы износа также устанавливаются предприятием самостоятельно. Имея ввиду, что первоначальная стоимость объектов нематериальных активов, а также срок их полезного использования определяются договорными отношениями, можно заключить что предприятие имеет немалые возможности в регулировании себестоимости продукции и прибыли.

1. Выбор метода оценки потребленных производственных запасов (сырья, материалов, топлива и т.д.).

Действующими положениями оценку израсходованных материальных ресурсов разрешается отражать в учете одним из следующим методов оценки:

по средней фактической себестоимости приобретения материальных ресурсов;

по себестоимости первых по времени закупок партий материальных ресурсов (ФИФО);

по себестоимости последних по времени закупок партий материальных ресурсов (ЛИФО).

Выбор метода оценки материальных затрат оказывает наиболее существенное влияние на себестоимость продукции и прибыль. В условиях инфляции оценка материальных затрат по первому и второму методу ведет к неоправданному занижению себестоимости продукции и, как следствие, к неоправданному завышению прибыли и налога на прибыль или наоборот.

Финансовое состояние такого предприятия может резко ухудшиться в последующие периоды, поскольку оно не обеспечит себе необходимых условий воспроизводство капитала.

Использование метода ЛИФО в этих условиях, более предпочтительно, потому что приведет к увеличению себестоимости продукции в части материальных затрат и к уменьшению прибыли.

1. Выбор порядка списания затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции. Затраты по ремонту основных средств могут быть отнесены на себестоимость продукции одним из следующих трех способов:

фактические затраты по ремонту списываются на счета издержек производства или обращения;

создается ремонтный фонд с последующим списанием из него фактических затрат по ремонту основных средств;

фактические затраты по ремонту основных средств аккумулируются на счете «Расходы будущих периодов» с последующим равномерным списанием на издержки производства и обращения.

При первом способе списания затрат по ремонту основных средств существующие колебания в затратах на ремонт, вызванные неравномерностью ремонтных работ в течение года, прямо переносят на себестоимость продукции и прибыль.

Второй и третий способы свободны от этого недостатка, однако их использование приведет к увеличению финансово-эксплуатационных потребностей предприятия в оборотных средствах.

1. Выбор распределения косвенных расходов между отдельными объектами учета и калькулирования.

Распределение косвенных расходов по объектам учета и калькулирования может осуществляться пропорционально основной заработной плате производственных рабочих или пропорционально производственной себестоимости. Способ распределения косвенных расходов оказывает существенное влияние на точность исчисления себестоимости и рентабельности отдельных видов продукции, работ, услуг.

1. Изменение срока погашения расходов будущих периодов.

Сокращение сроков погашения расходов будущих периодов ведет к росту себестоимости продукции отчетного периода.

1. Выбор метода определения выручки от реализации продукции.

Предприятия могут определять выручку от реализации продукции либо по моменту оплаты отгруженной продукции (работ, услуг), либо по моменту отгрузки продукции и предъявления платежных документов покупателю (заказчику).

Несоответствие между доходами и расходами имеет место как при первом, так и при втором методах определения выручки. Однако при втором методе величина начисленной прибыли не подкреплена реальным притоком денежной массы на предприятии. Наоборот, второй метод инициирует отток денежной массы за счет ускорения платежей в бюджет по налогам на прибыль, на добавленную стоимость и другие платежи. Малейшая задержка платежей покупателями может вызвать ухудшение финансового состояния предприятия. Поэтому этот метод стимулирует предприятия к переходу на предоплату продукции, что не соответствует условиям нормальной рыночной экономики.

10. Создание резервов предстоящих расходов и платежей.

Предприятия самостоятельно определяют размер и виды резервов. Создание их позволяет нейтрализовать влияние на себестоимость продукции и прибыли резких (пиковых) колебаний в уровне затрат в связи с неравномерным распределением их в течение года.

И наконец, разрыв между отчетной и реальной величиной прибыли обусловлен также применением на практике неадекватного сущности прибыли, способа определения ее величины.

Прибыль - это не просто учетная величина, определяемая как разность между чистой выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство реализованной продукции, но прежде всего экономическая категория, отражающая суть бизнеса.

Прибыль является мерой эффективности бизнеса. Рассматривая бизнес как систему движения капиталов, нельзя не отметить, что его сущностью является вложение средств с целью создания через определенное время существенной экономически выгодной величины для возмещения первоначальных вложений, а затем получения достаточной прибыли.

Жизнеспособность бизнеса в целом определяется непрерывностью этого процесса, улучшением экономического положения владельца и возможностями выполнения дальнейшего вложения средств.

Таким образом, к оценке реальной величины прибыли нужен воспроизводственный подход. Для владельцев предприятия, потенциальных инвесторов и кредиторов важна прибыль не только в конце данного отчетного периода, но и в последующие периоды. Поэтому реальная величина прибыли должна рассматриваться как мера жизнеспособности предприятия. Она должна нести в себе заряд результативности будущей производственно-финансовой деятельности предприятия.

Для оценки качества прибыли с позиции воспроизводственного подхода может быть использована индексная модель А. Ветрова (см. Ветров А.А. Операционный аудит-анализ. - М.: Перспектива, 1996).

В модели А. Ветрова предполагается оценку прибыли по текущей стоимости дополнить оценкой физической поддержки капитала, т.е. физической производительной способности экономического потенциала предприятия.

С этой целью рассчитываются взвешенные индексы результативности хозяйствующего субъекта - производительности труда, возмещения затрат и рентабельности. Рассчитываются также их денежные эквиваленты, т.е. суммы влияния на прибыль изменения производительности труда, изменения индекса возмещения затрат и совокупного влияния указанных факторов.