МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Кафедра "Финансы и кредит"

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине **"Финансы предприятий"** на тему:

**"Планирование, распределение и использование прибыли"**

Выполнил:

Специальность: Налоги и Налогообложение

Группа

Проверил

Ростов-на-Дону

2005г.

Содержание

Содержание

Введение

1. Планирование прибыли организаций. Методы планирования, их

достоинства и недостатки

1. Взаимосвязь выручки, затрат и прибыли, анализ безубыточности. Точка безубыточности, запас финансовой прочности, производственный леверидж
2. Система и принципы распределения и использования прибыли
3. Налог на прибыль, методика исчисления налогооблагаемой прибыли в

соответствии ст. 25 Налогового Кодекса; ставки и сроки уплаты налога.

Упрощенная система налогообложения прибыли субъектов малого

предпринимательства

1. Роль финансовых служб в росте эффективности хозяйствования, в

объективном определении результатов деятельности и обязательств перед

бюджетами по платежам

Заключение

Практическое задание

Список литературы

Введение

*Прибыль* — источник финансирования разных по экономическому со­держа­нию потребностей. При ее распределении пересекаются интере­сы как общества в целом в лице государства, так и предпринимательс­кие интересы хозяйствующих субъектов и их контрагентов, интересы отдельных работни­ков.

Одним из самых важнейших условий получения прибыли в требуемом размере для целей расширенного воспроизводства является планирование прибыли. Определение возможностей предприятия в финансирова­нии своих потребностей — важнейшая цель планирования прибыли. Правильное планирование объёма прибыли на предприя­тиях имеет ключевое значение не только для предпринимателей, но и для экономики в целом.

Исследуя нормативно-правовые акты, посвященные данному вопросу, можно увидеть, что законодательно распределение прибыли реа­лизуется в части, поступающей в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Россий­ской Федерации в виде налогов и других обязатель­ных платежей. Для акционер­ных обществ законодательно установлен порядок формирования резервного фонда. Распределение оставшейся чистой прибыли является прерога­тивой непосредственно организации (предприятия).

Об актуальности данной темы говорит и то, что она широко освещается в перио­дической печати (в журналах «Финансы», «Финансы и кредит», «Эконо­мист», газете «Экономика и жизнь»), глубоко раскрывается в учебных програм­мах студентов финансовых специальностей, а также в учебных пособиях (Ковалев В.В., Колчина Н.В., Лапуста М.Г., Шуляк П.Н., под ред. Золотаревой В.С., под ред. Г.П.Поляка и др.).

***1. Планирование прибыли организаций. Методы***

***планирования, их достоинства и недостатки.***

Как экономи­ческая категория прибыль характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль явля­ется показателем, который наиболее полно отражает эффектив­ность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Прибыль — один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и соци­ально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда.

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности фирмы вместе с тем не означа­ет его уникальности и универсальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъек­тах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и со­циальному развитию коллектива. Более того, выявлены факты по­лучения «незаработанной» прибыли, т.е. образующейся не в резуль­тате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции предприятия увеличивают производство более выгодной для них и бо­лее дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продук­цию.[[1]](#footnote-1)

Тем не менее, постепенный рост объема производства в отраслях экономики способствует улучшению экономических показателей деятельности предприятий и организаций, а следовательно, пози­тивным изменениям в динамике прибыли.

За 2002 г. объем прибыли в экономике (сумма прибыли за вычетом суммы убытков) составил 923,3 млрд. руб. в фактически действовавших ценах. Это на 28% выше аналогичных данных за 1999 г.

В промышленности за тот же период было получено прибыли (за вычетом убытков) 443,7 млрд. руб., что на 5% ниже уровня 1999 г..[[2]](#footnote-2)

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием пред­принимательства, определяет необходимость ее правильного планирования. От того, насколько достоверно определена плановая при­быль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятель­ность фирмы.

*Планирование прибыли* - составная часть финансового планирования. Расчет плановой прибыли должен быть экономически обосно­ванным, что позволит осуществлять своевременное и полное фи­нансирование инвестиций, прирост собственных оборотных средств, соответствующие выплаты рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками. Следовательно, правильное планирование прибыли на предприя­тиях имеет ключевое значение не только для предпринимателей, но и для экономики в целом.

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рамках текущего финансового плана. Но сложившаяся в стране ситуация крайне затрудняет годовое планирование, и предприятия могут составлять более или менее реальные планы по прибыли по кварталам. Поскольку планирование прибыли "привязано" к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым.

Важнейшая цель планирования прибыли — определение возможностей предприятия в финансировании своих потребностей.

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

Планируется прибыль раздельно по видам: от реализации то­варной продукции, от реализации прочей продукции и услуг не­товарного характера, от реализации основных средств и другого имущества и от внереализационных доходов и расходов.

Рассмотрим основные способы планирования прибыли от ре­ализации товарной продукции.

**Метод прямого счета** наиболее широко распространен в орга­низациях в современных условиях хозяйствования. Он применя­ется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой про­дукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисля­ется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах и полной ее себестоимостью за вычетом НДС и акцизов.

Расчет ведется по формуле:

П= (ВЧЦ)- (ВЧС),

где Л — плановая прибыль; В— выпуск товарной продукции в плановом периоде в натуральном выражении; Ц — цена за единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов); С — полная себестоимость единицы продукции.

Расчету прибыли предшествует определение выпуска сравни­мой и несравнимой товарной продукции в плановом году по пол­ной себестоимости и в ценах, а также остатков готовой продук­ции на складе и товаров отгруженных на начало и конец плано­вого года.

Рассмотрим пример расчета прибыли методом прямого счета.

Исходные данные:

фирма выпустит в плановом году 30 тыс. ед. готовой продукции; оптовая цена за единицу (без НДС и акцизов) — 15 тыс. руб.; производственная себестоимость по отчету за истекший год — 10 тыс. руб.; в плановом году снижение производственной себестоимости го­товой продукции должно составить 5%; расходы по реализации продукции — 0,5% реализуемой продук­ции по производственной себестоимости; остаток готовой продукции на складе и товаров отгруженных на начало планового года — 1500 ед., на конец планового года — 500 ед.

Прежде всего, определим остаток готовой продукции и товаров, отгруженных на начало планового года по производственной себе­стоимости, учитывая, что эта продукция произведена в отчетном году: 10 тыс. руб.х1500 ед. = 15 млн. руб.

Производственная себестоимость единицы продукции в плано­вом году составит 9,5 тыс. руб. (10х95:100), тогда объем товарной продукции в плановом году по производственной себестоимости оп­ределится в сумме 285 млн. руб. (9,5 х 30 000).

Остаток готовой продукции и товаров отгруженных на конец планового года (считая, что они произведены в плановом году) по производственной себестоимости составит 4750 тыс. руб. (9,5 х 500). Итак, объем реализации продукции по производственной себестои­мости в плановом году с учетом переходящих остатков составит 295 250 тыс. руб. (15 000 + 285 000 - 4750).

Для того чтобы определить эту продукцию по полной себестои­мости, следует исчислить величину расходов по реализации продук­ции: (295 250х0,5:100) = 1476,25 тыс. руб. Следовательно, объем реа­лизации продукции по полной себестоимости равен 296 726,25 тыс. руб. (295 250 + 1476,25).

Объем реализации в натуральном выражении равен 31 тыс. ед. (1500 + 30 000 - 500), а в оптовых ценах — 465 млн. руб. (15x31 000).

При этих условиях прибыль от реализации продукции в плано­вом году составит 168 273,75 тыс. руб. (465 000 - 296 726,25).

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен. Од­нако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой про­дукции очень трудоемок.[[3]](#footnote-3)

**Аналитический метод**используется при большом ассортименте выпускаемой продукции и незначительных его изме­нениях, при отсутствии ин­фляционного роста цен и себестоимости, а также как до­полнение к прямому методу в целях его проверки и контроля.

Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

а) определение базовой рентабельности как частного от деле­ния ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестои­мость сравнимой товарной продукции за тот же период. Базовая рентабельность Ро:

Ро = (По : ПСтп) Ч 100%,

где По - ожидаемая прибыль (расчет прибыли ведется в конце базисного года, когда точный размер прибыли еще не известен); ПСтп — полная себестоимость товарной продукции базисного года.

б) исчисление объема товарной продукции в плановом перио­де по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию, исходя из базовой рентабельности;

в) учет влияния на плановую прибыль различных факторов: сни­жения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повыше­ния качества ее и сортности, изменения ассортимента, цен и т.д.

План по прибыли на следующий год разрабатывается в конце отчетного периода. Поэтому для определения базовой рентабель­ности используются отчетные данные за истекшее время (обычно за девять месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период (за четвертый квартал).

Прибыль в отчетном периоде принимается в соответствии с уровнем цен, действовавших к концу года. Поэтому если в тече­ние истекшего года имели место изменения цен или ставок нало­га на добавленную стоимость и акцизов, повлиявшие на сумму прибыли, то они учитываются при определении ожидаемой при­были за весь отчетный период, независимо от времени измене­ний. Если, например, цены были повышены с 1 октября отчетно­го года, то это повышение следует распространить на весь период и до 1 октября, так как иначе уровень рентабельности отчетного года не сможет служить базовым для планового.[[4]](#footnote-4)

Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет оп­ределить влияние отдельных факторов на плановую прибыль, но это преимущество проявляется только при наличии стабильных условий хозяйствования.

Однако при аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в предстоящем году продукции, а по всей сравни­мой продукции в целом.

Кроме изложенных выше способов планирования прибыли — методом прямого счета и аналитическим — существует так назы­ваемый **метод совмещенного расчета**. В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планового года и по себестоимости истекшего года определяется методом прямого счета, а воздействие на пла­новую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выявля­ется с помощью аналитического метода.[[5]](#footnote-5)

**Метод, основанный на эффекте производственного (операцион­ного) рычага (CVP-анализ).**Этот метод планирования прибыли бази­руется на принципе разделения затрат на постоянные и переменные. С помощью этих данных рассчитывается маржинальная прибыль.

Для коммерческих предприятий очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить *точку безубыточности.* Она позволяет определять объем и стоимость продаж, при которых коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы, не получая при­были, но и без убытка.

После определения точки безубыточности планирование прибы­ли строится на основе эффекта операционного (производственного) рычага, т.е. того запаса финансовой прочности, при котором пред­приятие может позволить себе снизить объем реализации, не прихо­дя к убыточности (*о точке безубыточности и эффекте производственного рычага в следующем разделе*).

Максимизация прибыли путем определения точки безубыточности и запаса финансовой прочности открывает возможность предпринимателям планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависи­мости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и посто­янных затрат.

1. ***Взаимосвязь выручки, затрат и прибыли, анализ***

***безубыточности. Точка безубыточности, запас финансовой прочности, производственный леверидж.***

Важным фактором дальнейшего развития лю­бого предприятия является превышение поступлений денежных средств по сравнению с платежами. От наличия или отсутствия доходов будет зависеть, в конечном счете, возможность функциони­рования фирмы, ее конкурентоспособность и финансовое состоя­ние.

В процессе производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) создается новая стоимость, которая определяется ценой реализованной продукции (работ, услуг). Результатом ее реализацииявляется выручка от реализации продукции (работ, услуг), которая поступает на расчетный счет предприятия.

Выручка от реализации продукции — это основной источник возмещения затраченных на производство продукции средств, фор­мирования централизованных и децентрализованных фондов денеж­ных средств. Ее своевременное поступление обеспечивает непрерыв­ность кругооборота средств, ритмичность и бесперебойность производственного процесса. Несвоевременное поступление выручки вле­чет простои в производстве, снижение прибыли, нарушение дого­ворных обязательств, штрафные санкции.

Использование выручки характеризует начальную стадию рас­пределительных процессов. Из полученной выручки организации возмещают затраты, а именно: в первую очередь возмещаются материальные затраты. Дальнейшее распределение вы­ручки связано с формированием амортизационных отчислений как источника воспроизводства основных фондов и нематериальных ак­тивов. Оставшаяся часть выручки представляет собой вновь создан­ную стоимость, которая направляется на выплату заработной платы и формирование чистого дохода организации. Часть дохода учитыва­ется в себестоимости продукции в виде отчислений в единый соци­альный налог, других налогов и сборов. Оставшаяся часть представ­ляет собой прибыль организации от основной деятельности.[[6]](#footnote-6)

Результат кругооборота вложенных в производство (работ, услуг) средств — возмещение затраченных средств и формирование соб­ственных источников простого и расширенного воспроизводства: амортизационных отчислений и прибыли.

Конечный финансовый результат предпринимательской деятель­ности — прибыль.

Прибыль — показатель, характеризующий финансовые результа­ты предпринимательской деятельности, — определяется как превы­шение валовыми доходами организации ее валовых расходов.

Известно, что целью деятельности фирмы (предприятия) в современной экономике является получение прибыли. Именно при этом условии фирма может стабильно существовать и обеспечивать себе основу для роста. Стабильная прибыль фирмы проявляется в виде дивидендов акционеров, способствует привлечению новых инвесторов и, следовательно, увеличению собственного капитала фирмы. Поэтому становится ясным интерес к проблемам прибыльности деятельности фирмы. [[7]](#footnote-7)

Весьма важным аспектом данного вопроса является концепция безубыточности деятельности фирмы, как первого шага к получению прибыли.

С точки зрения экономической теории безубыточность есть нормальное состояние фирмы на современном конкурентном рынке, находящемся в состоянии долгосрочного равновесия. При этом мы принимаем в рассмотрение экономическую прибыль, то есть то определение прибыли, при котором в расходы фирмы включается среднерыночная ставка дохода на инвестированный капитал, а также нормальный доход предприятия.

*Точка безубыточности*, её также называют мёртвой точкой, критической точкой, порогом рентабельности, точкой самоокупаемости, - это такой объем продаж продукции фирмы, при котором выручка от продаж полностью покрывает все расходы на производство продукции.

Для того чтобы фирма функционировала оптимальным образом необходимо максимизация прибыли фирмы. Процесс максимизации прибыли эквивалентен процессу поиска точки безубыточности в экономическом смысле.

Далее описаны два подхода к определению точки безубыточности:
уравнения и графического изображения.

*Метод уравнения.*

В самом общем виде схема любого отчета о финансовых результатах выглядит следующим образом:

Выручка - Переменные затраты - Постоянные затраты = Чистая прибыль.

Это же уравнение можно переписать в алгебраической записи. Обозначим прибыль за исследуемый период через П, через Р - цену продажи единицы произведенной фирмой продукции, Х - объем произведенной и проданной продукции за указанный период, а - уровень фиксированных расходов, в - переменные расходы на произведенную (и проданную) продукцию. В таких обозначениях уравнение «прибыли - доходов- расходов» выглядит следующим образом:

П = Р\*Х - (а + в\*Х) (1)

или

П = (Р - в)\*Х – а

Последняя форма уравнения подчеркивает, что все факторы делятся на зависящие от объема реализации и независящие от него. В частности, как уже говорилось, все расходы фирмы можно разделить на постоянные и переменные. Использование уравнения (1) позволяет легко определить точку безубыточности путем несложных алгебраических преобразований.

Объем выпуска, при котором достигается точка безубыточности, определяется из условия:

П = 0,

и он равен

Хо = (П + а) / (Р - в) = а / (Р - в) (2)[[8]](#footnote-8)

*Графический метод.*

В предыдущем примере мы рассматриваем фиксированные цену реализации, переменные расходы, постоянные расходы и прибыль. Далее на основе этих данных мы рассчитываем объем производства, при котором достигается заданная прибыль. Если отказаться от фиксированной величины прибыли, то мы получим зависимость между объемом выпуска и прибылью, которую легко выразить графически. Таким образом мы получаем график анализа поведения затрат, прибыли и объема продаж.

Переменные затраты

Затраты, выручка

Объем производства, шт.

Выручка от реализации

Совокупные затраты

Постоянные издержки

Зона прибыли

Зона

убытков

Точка критического объёма производства

*Рис1. Определение точки безубыточности*.

Заметим, что на этом графике линия выручки и линия переменных расходов исходят из одной точки и разница между ними и есть не что иное, как маржинальный доход.

Используя данный график, мы можем легко определить величину прибыли или убытка для того или иного объема выпуска.

Заметим, что при нулевом выпуске убыток в точности равен постоянным затратам.

Мы получили достаточно удобный инструмент графического анализа зависимости между выпуском, выручкой, затратами и прибылью. Данный метод можно использовать и при других (нелинейных) характеристиках зависимостей между объемом производства и финансовыми показателями. Однако, следует отметить и недостаток, присущий рассматриваемому методу. Как и всякий графический метод, он дает не очень точные результаты.[[9]](#footnote-9)

*Эффект операционного (производственного) рычага* **(**производственный леверидж) исчисляется после определения точки безубыточности с целью планирования прибыли.

В букваль­ном понимании леверидж означает действие небольшой силы (рычага), с помощью которой можно перемещать довольно тяжелые предметы. В приложении к экономике он трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существен­ному изменению ряда результативных показателей.

Этот термин вошёл в профессиональный лексикон путём прямого заимствования американского термина «leverage», уже достаточно широко используемого в отече­ственной специальной литературе; отметим, что в Великобритании для той же цели применяется термин «gearing».[[10]](#footnote-10)

Эффект операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации приводит к еще более силь­ному изменению прибыли. Действие этого эффекта связано с непро­порциональным воздействием условно-постоянных и условно-пере­менных затрат на финансовый результат при изменении объема про­изводства и реализации. Чем выше доля условно-постоянных расхо­дов в себестоимости продукции, тем сильнее воздействие операционного рычага. И наоборот, при росте объема продаж доля условно-постоянных расходов в себестоимости падает, и воздействие опера­ционного рычага уменьшается:

*Сила действия операционного рычага = Маржинальная прибыль / Прибыль*

*Пример.* Выручка от реализации продукции составила на пред­приятии 500 млн. руб., условно-переменные затраты — 250 млн. руб., условно-постоянные затраты — 100 млн. руб. Рассчитать точку без­убыточности и эффект операционного рычага.

*Таблица1. Данные к расчету точки безубыточности и эффекта операционного рычага.*

|  |  |
| --- | --- |
| *Показатель* | Сумма (в скобках процент), млн. руб. |
| Выручка от реализации | 500(100) |
| Переменные затраты | 250(50) |
| Маржинальная прибыль (стр. 1 — стр. 2) | 250(50) |
| Постоянные расходы | 100 |
| Финансовый результат (прибыль) (стр. 3 — стр. 4) | 150 |

Рассчитаем процент маржинальной прибыли к выручке от реа­лизации:

250: 500 • 100% = 50%.

Точка безубыточности в этом случае будет определена как отно­шение постоянных затрат к доле маржинальной прибыли в общей выручке от реализации:

Х0= 100: 50% • 100% = 200 млн. руб.

Эффект операционного рычага рассчитывается как отношение маржинальной прибыли к прибыли. В нашем примере сила воздей­ствия операционного рычага будет равна: 250: 150= 1,67.

Другими словами, любое изменение выручки влечет за собой из­менение прибыли в пропорции 1:1,67. Допустим, у предприятия появилась возможность увеличить выручку от реализации на 10%; в этом случае прибыль возрастет на 16,7%:

выручка от реализации 500 • 1,1 = 550 млн. руб.;

переменные затраты 250 • 1,1 = 275 млн. руб.;

маржинальная прибыль 550 — 275 = 275 млн. руб.;

прибыль от реализации 275 — 100 = 175 млн. руб.;

прибыль увеличилась на 25 млн. руб., или 16,7%.

При снижении выручки от реализации сила операционного ры­чага возрастает, что влечет за собой серьезное снижение прибыли.

В нашем примере уменьшение реализации на 5% повлечет за со­бой снижение прибыли на 8,35% (5 • 1,67).

При опреде­лении стратегии фирма также должна учитывать *запас финансовой прочно­сти*(Ф), т.е. оценивать объем продаж сверх уровня безубыточности. Для этого объем продаж, за исключением объема продаж в точке безубыточности*,* следует разделить на объем продаж. Т.е. это разница между достигнутой фактической выручкой от реализации и порогом рентабельности составляет «запас финансовой прочности» предприятия.

*Запас финансовой прочности = Выручка от реализации – Точка безубыточности[[11]](#footnote-11)*

Пример. Рассмотрим пример расчёта запаса финансовой прочности на базе исходных данных, приведённых выше.

Точка безубыточности (Х0)= 200 млн. руб.

Запас финансовой прочности составляет 500млн.р.-200млн.р.= 300млн.р., что соответствует 60% выручки от реализации.

Это означает, что предприятие способно выдержать 60% снижения выручки от реализации без серьезной угрозы для своего финансового положения. Запас финансовой прочнос­ти показывает, какое возможное падение выручки может вы­держать бизнес, прежде чем начнет нести убытки. Большой запас финансовой прочности служит «подушкой», малень­кий - предупреждением. Процентное выражение запаса фи­нансовой прочности используется в финансовом менеджмен­те для оценки степени риска бизнес-плана. Чем ниже про­цент, тем выше риск.

***3. Система и принципы распределения и***

***использования прибыли.***

Объектом распределения является *балансовая прибыль* предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей.

Распределение прибыли — это составная и неразрывная часть общей системы распределительных отношений.

Распределение прибыли следует рассматривать в трех направлениях (рис.).



*Рис2. Направления распределения прибыли*

Прибыль распределяется между государством, собственниками предприятия и самим предприятием. Пропорции этого распределе­ния в значительной мере воздействуют на эффективность деятель­ности предприятия как позитивно, так и негативно.[[12]](#footnote-12)

Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

*Принципы* распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

* прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хо­зяйствующим субъектом;
* прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и взносов в бюджет устанавливаются законодательно;
* величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;
* прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, в первую очередь направляется на накопление, обеспечивающее его дальнейшее развитие, и только в остальной части — на потребление. [[13]](#footnote-13)

Взаимоотношения предприятия и государства по поводу прибы­ли строятся на основе ее налогообложения. Налоги оказывают значительное влияние на формирование фи­нансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия и на размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели на­копления и потребления. Задача государственного управления состоит в том, чтобы, со­храняя стабильность роста доходов бюджета, способствовать эконо­мическому росту на предприятиях.

По мнению некоторых видных финансистов, например Н.В.Колчиной и П.Н.Шуляка, размер на­логовых платежей не должен превышать трети балансовой прибыли. В противном случае утрачиваются стимулы к повышению эффек­тивности работы предприятий и получению прибыли.[[14]](#footnote-14)

Оставшиеся две трети полученной организацией прибыли могли бы быть распределены между собственниками (акционерами и учре­дителями) и самой организацией.

На предприятии распределению же подлежит чистая при­быль, т. е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей.

Распределение чистой прибыли отражает процесс форми­рования фондов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

Распределение чистой прибыли — одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в ус­таве предприятия и определяется положением, которое раз­рабатывается соответствующими подразделениями экономичес­ких служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия составляют сметы расходов, финансируемых за счет частой прибыли, оставшейся после расчета с учредителями и акционерами.[[15]](#footnote-15)

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

К *расходам, связанным* с *развитием производства,* от­носятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, расходы по совершенствованию тех­нологии и организации производства, модернизации обору­дования, расходы, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Здесь же планируются расходы на прове­дение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, пе­речисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

*Распределение прибыли на социальные нужды* включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование, строитель­ства объектов непроизводственного назначения, организации развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т. п.

К *расходам на материальное поощрение* относятся единовременные поощрения за выполнение особо важных производственных заданий, выплата премий за создание, освоение и внедрение новой техники, расходы на оказание мате­риальной помощи рабочим и служащим, единовременные пособия ветеранам труда, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых, буфетах предприятия в связи с повышением цен и др.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия подразделяется на две части. Первая часть увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления вторая — характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом не обязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет резервное значение и может быть использован в последующие годы для покрытия возможных убытков, финансирования различных расходов.

Нераспределенная прибыль в широком смысле — как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.[[16]](#footnote-16)

1. ***Налог на прибыль, методика исчисленияналооблагаемой***

***прибыли в соответствии ст. 25 Налогового Кодекса; ставки и***

***сроки уплаты налога. Упрощенная системаналогообложения прибыли субъектов малого предпринимательства.***

Хоть налог на прибыль организаций занимает скромное место в объеме налоговых доходов, поступающих в федеральный бюджет, однако он оказывает значительное влияние на формирование фи­нансовых результатов хозяйственной деятельности предприятия, на размер чистой прибыли, используемой предприятием на цели на­копления и потребления. В федеральном бюджете на 2004 г. налоговые доходы состав­ляли 2 071 384млн. руб. (или 75,9% всех доходов федерального бюджета), из них налог на прибыль организаций составлял 164 587 млн. руб. (7,94% всей суммы налоговых поступлений в федеральный бюджет). В федеральном бюджете на 2005 г. сумма налога на прибыль организаций составляет 259 003 млн. руб., она увеличилась по сравнению с 2004 г. на 94 415 млн. руб.[[17]](#footnote-17)

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций признается прибыль, полученная налогоплатель­щиком. Прибылью в целях налогообложения признается: полученные доходы, умень­шенные на величину произведенных расходов.

 *К доходам* в целях налогообложения относятся:

* *Доход от реализации -*  выручка от реализации то­варов (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) на­туральной формах.
* *Внереализационные доходы*, а именно:

1) от долевого участия в других организациях;

2) в виде положительной курсовой разницы, образующейся вследствие отклонения курса продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса;

3) в виде подлежащих уплате дол­жником на основании решения суда, вступившего в законную силу, штрафов и иных санкций за нарушение дого­ворных обязательств, а также сумм возмещения убытков или ущерба;

4) от сдачи имущества в аренду;

5) от представления в пользование прав на результаты интел­лектуальной собственности и приравненные к ним средства индивидуализации;

6) в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бума­гам и другим долговым обязательствам;

7) в виде сумм восстановленных резервов, расходы на форми­рование которых были приняты в составе расходов;

8) в виде безвозмездно полученного имущества (работ, услуг) или имущественных прав;

9) в виде дохода прошлых лет, выявленного в отчетном (нало­говом) периоде;

10) другие внереализационные доходы.

При определении нало­говой базы не учитываются доходы (ст. 251 НК РФ):

1) в виде имущества, имущественных прав, работ или услуг, которые получены от других лиц в порядке предварительной оп­латы товаров (работ, услуг) налогоплательщиками, определяющи­ми доходы и расходы по методу начисления;

2) в виде имущества, имущественных прав, которые получены в форме залога или задатка в качестве обеспечения обязательств;

3) в виде имущества, имущественных прав или неимуществен­ных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в виде взносов в уставный капитал орга­низации;

4) в виде имущества, имущественных прав, которые получены в пределах первоначального взноса участником хозяйственного об­щества или товарищества (его правопреемником или наследником) при выходе (выбытии) из хозяйственного общества или товарище­ства либо при распределении имущества ликвидируемого хозяй­ственного общества или товарищества между его участниками;

5) в виде имущества, имущественных прав и (или) неимуще­ственных прав, имеющих денежную оценку, которые получены в пределах первоначального взноса участником простого това­рищества;

6) в виде сумм гарантийных взносов специальных фондов, создаваемых в соответствий с законодательством РФ;

7) в виде имущества, полученного налогоплательщиком в рам­ках целевого финансирования;

8) в виде сумм процентов, полученных в соответствии с требо­ваниями ст. 78, 79, 176 и 203 НК РФ;

9) в виде сумм, на которые в отчетном (налоговом) периоде произошло уменьшение уставного (складочного) капитала орга­низации;

10) другие доходы в соответствии с требованиями ст. 251 НК РФ.

**Расходами** признаются обоснованные и документально под­твержденные затраты (а в случаях, предусмотренных ст. 265 НК РФ, — убытки), осуществленные (понесенные) налогоплательщи­ком.

Расходы в зависимости от их характера, а также условий осуществления и направлений деятельности налогоплательщика подразделяются на расходы, связанные с производством и реали­зацией, и внереализационные расходы. *Расходы, связанные с производством и реализацией*:

1) расходы, связанные с изготовлением, хра­нением и доставкой товаров, выполнением работ, оказанием ус­луг, приобретением и реализацией товаров;

2) расходы на содержание и эксплуатацию, ремонт и техничес­кое обслуживание основных средств и иного имущества;

3) расходы на освоение природных ресурсов;

4)расходы на научные исследования и опытно-конструктор­ские разработки;

5) расходы на обязательное и добровольное страхование;

6) прочие расходы, связанные с производством и реали­зацией.

Расходы, связанные с производством и (или) реализацией, под­разделяются на: материальные расходы, расходы на оплату труда, суммы начисленной амортизации и прочие расходы.

В состав **внереализационных расходов** включаются обоснован­ные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и реализацией, в частности:

• расходы на содержание переданного по договору аренды (ли­зинга) имущества;

• расходы в виде процентов по долговым обязательствам лю­бого вида;

• расходы на организацию выпуска собственных ценных бу­маг;

• расходы, связанные с обслуживанием приобретенных нало­гоплательщиком ценных бумаг;

• расходы в виде отрицательной курсовой разницы, возника­ющей от переоценки имущества в виде валютных ценностей;

• расходы на ликвидацию выводимых из эксплуатации основ­ных средств;

• расходы, связанные с консервацией и расконсервацией про­изводственных мощностей и объектов;

• судебные расходы и арбитражные сборы;

• затраты на аннулированные производственные заказы, а так­же затраты на производства, не давшие продукции;

• расходы на проведение ежегодного собрания акционеров;

• расходы на услуги банков;

• другие внереализационные расходы в соответствии с поло­жениями ст. 265 НК РФ.[[18]](#footnote-18)

При *определении налоговой базы не учитываются* расходы:

1) в виде сумм начисленных налогоплательщиком дивидендов и других сумм распределяемого дохода;

2) в виде пени, штрафов и иных санкций, перечисляемых в бюджет;

3) в виде взносов в уставный капитал, вклада в простое товарищество;

4) в виде суммы налога, а также суммы платежей за сверхнор­мативные выбросы загрязняющих веществ в окружающую среду;

5) в виде расходов по приобретению и созданию аморти­зируемого имущества;

6) в виде взносов на добровольное страхование;

7) в виде взносов на негосударственное пенсионное обеспече­ние;

8) другие виды расходов не учитываются при определении налоговой базы.

**Налоговой базой** для целей налогообложения признается де­нежное выражение прибыли, которой для российских организа­ций являются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов, определяемые, как было изложено выше. Доходы и расходы налогоплательщика учитываются в денежной форме.

**Налоговая ставка** устанавливается в размере 24%. При этом сумма налога, исчисленная по налоговой ставке 6,5%, зачисляется в федеральный бюджет; а по налоговой ставке 17,5%, зачисляется в бюджеты субъектов РФ.

Налоговая ставка налога, подлежащего зачислению в бюджеты субъектов РФ, законами субъектов РФ может быть понижена для отдельных категорий налогоплательщиков, но не ниже 13,5%.

К налоговой базе, определяемой по доходам, полученным в виде *дивидендов,* применяются следующие ставки:

1) 9% — по доходам, полученным в виде дивидендов от рос­сийских организаций;

2) 15% — по доходам, полученным в виде дивидендов от рос­сийских организаций иностранными организациями, а также по доходам, полученным в виде дивидендов российскими организа­циями от иностранных организаций.

К налоговой базе, определяемой по операциям с отдельными видами долговых обязательств, применяются следующие налого­вые ставки: 15, 9, 0 %.[[19]](#footnote-19)

**Налоговым периодом** по налогу на прибыль признается кален­дарный год. Отчетными периодами по налогу признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

**Сроки уплаты налога.** Налог, подлежащий уплате по истечении налогового периода, уплачивается не позднее срока, установленно­го для подачи налоговой декларации. Ежемесячные авансовые пла­тежи, подлежащие уплате в течение отчетного периода, уплачива­ются в срок не позднее 28-го числа каждого месяца этого отчетного периода. Налогоплательщики, исчисляющие ежемесячные авансо­вые платежи по фактически полученной прибыли, уплачивают авансовые платежи не позднее 28-го числа месяца, следующего за месяцем, по итогам которого производится исчисление налога.

*Упрощённая система налогообложения (УСН).* Применение упрошенной системы налогообложения организациями предусматривает замену уплаты налога на прибыль организаций. НДС, налога на имущество организаций и ЕСН уплатой единого на­лога.

Применение упрошенной системы налогообложения индивидуальными предпринимателями предусматривает замену уплаты *налога на доходы физи­ческих лиц, НДС*, *налога на имущество*  *и ЕСН* с доходов, полученных от предпринимательской деятельности, а также выплат и иных вознаграждений, начисляемых ими в пользу физических лиц, уплатой единого налога, исчисляемого по результа­там хозяйственной деятельности за налоговый период. Индивидуальные предприниматели, применяющие упрошенную систему налогообложения, производят уплату страховых взносов на обязательное пенсионное страхова­ние в соответствии с законодательством РФ. Иные налоги уплачиваются ин­дивидуальными предпринимателями, применяющими упрошенную систему налогообложения, в соответствии с общим режимом налогообложения (п. 3 ст. 346.11 НК).[[20]](#footnote-20)

В соответствии с пп. 1. 2 ст. 346.12 НК *налогоплательщиками* единого на­лога признаются организации и индивидуальные предприниматели, пере­шедшие на упрощенную систему налогообложения и применяющие ее в по­рядке, установленном главой 26.2 НК. Организация имеет право перейти на упрошенную систему налогообложения; если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает заявление о переходе на упрощенную систему налогообложения, доход от реализации, определяемый в соответст­вии со ст. 249 НК., не превысил 11 млн. (без учета налога на добавленную стоимость).

Объектом налогообложения признаются: а) доходы; б) доходы, умень­шенные на величину расходов. Выбор объекта налогообложения осуществ­ляется самим налогоплательщиком. Объект налогообложения не может ме­няться налогоплательщиком в течение всего срока применения упрошенной системы налогообложения (ст. 346.14 НК).

При определении налого­вой базы доходы и расходы определяются нарастающим итогом с начала на­логового периода.

*Налоговым периодом* признается календарный год. Отчетными периодами признаются первый квартал, полугодие и девять месяцев календарного года.

В случае, если объектом налогообложения являются доходы, *налоговая ставка* устанавливается в размере 6%. В случае, если объектом налогообло­жения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, налоговая ставка устанавливается в размере 15%.

Налогоплательщики-организации по истечении налогового периода представляют *налоговые декларации* в налоговые органы по месту своего нахождения. Налоговые декларации по итогам налогового периода представляются налогоплательщиками-организациями не позднее 31 марта года, следующего за истекшим налоговым периодом. Налоговые декларации по итогам отчетного периода представляются не позднее 25 дней со дня окончания соответствующего отчетного периода.

Налогоплательщики-индивидуальные предприниматели по истечении налогового периода представляют налоговые декларации в налоговые органы по месту своего жительства не позднее 30 апреля года, следующего за истек­шим налоговым периодом. Налоговые декларации по итогам отчетного периода представляются не позднее 25 дней со дня окончания соответствую­щего отчетного периода.[[21]](#footnote-21)

1. ***Роль финансовых служб в росте эффективности***

***хозяйствования, в объективном определении результатов***

***деятельности и обязательств перед бюджетами по платежам***

Для организации финансовой работы хозяйствующий субъ­ект создает специальную финансовую службу.

Деятельность финансовой службы подчинена главной цели — обеспечению финансовой стабильности предприятия, созда­нию устойчивых предпосылок для экономического роста и по­лучения прибыли. *Основное содержание финансовой работы* заключается в:

• обеспечении финансовыми ресурсами хозяйственной деятельности;

• организации взаимоотношений с финансово-кредитной системой и другими хозяйствующими субъектами;

• сохранении и рациональном использовании основного и оборотного капитала;

• обеспечении своевременности платежей по обязательствам предприятия в бюджет, банки, поставщикам и работникам. Иными словами, сущность финансовой работы состоит в обес­печении кругооборота основного и оборотного капитала и под­держании финансовых отношений, сопутствующих коммерческой деятельности.[[22]](#footnote-22)

Внутренняя организация финансовой службы в значительной степени определяется разме­рами предпринимательской фирмы. На малых предприятиях с небольшим объемом финансовой деятельности функции финан­сового управления, как правило, осуществляет собственник пред­приятия или генеральный директор.

На отдельных малых и средних предприятиях финансовая служ­ба представлена в организационной структуре отделом бухгалте­рии. В обязанности этого отдела входит сбор бухгалтерской информации и предоставление ее директору фирмы, осуществля­ющему управление финансами. По мере расширения пред­принимательской фирмы и увеличения объема финансовой дея­тельности генеральная дирекция создает финансовую службу и передает ей часть своих полномочий и обязанностей, связанных с управлением финансовой деятельностью фирмы. Как правило, в данном случае финансовая служба представлена финансовым от­делом или финансово-экономическим отделом.



*Рис3. Место финансовой службы в организационной структуре малых и средних фирм.[[23]](#footnote-23)*

Для работы в финансовом отделе на малых и средних фирмах, как правило, привлекаются финансовые менеджеры широкого про­филя — работники, осуществляющие практически все функции финансового управления фирмой.

На крупных предпринимательских фирмах структура финан­совой службы более сложная, так как финансовые потоки таких фирм связаны не только с производственной и финансовой дея­тельностью, но и с участием в капитале других предприниматель­ских организаций. Функции финансовой службы расширяются в зависимости от того, насколько возрастают экономические и финансовые возможности фирмы. Для работы в финансовой служ­бе крупных предпринимательских структур привлекаются как финансовые менеджеры широкого профиля, так и функциональ­ные финансовые менеджеры.

На крупных фирмах финансовая служба представлена, как пра­вило, финансовым департаментом, который включает в себя не­сколько специализированных отделов.

****

*Рис.4. Финансовая служба на крупных предпринимательских фирмах.[[24]](#footnote-24)*

Общее руководство финансо­вым менеджментом осуществляет финансовый директор, кото­рый:

определяет политику и общее направление развития фирмы в области финансов;

работает в составе высшего руководства по общему управле­нию деятельностью фирмы;

обеспечивает соблюдение законодательства, регулирующего фи­нансовую деятельность фирмы;

разрабатывает принципы и правила управления финансами фирмы;

обеспечивает общее руководство финансовым планированием;

готовит общие аналитические отчеты руководству фирмы для принятия стратегических решений в области финансов;

работает в тесном взаимодействии с непосредственными под­отчетными ему начальниками финансовых отделов, входящих в структуру финансовой службы фирмы, и т.п.

Главные задачи вышеописанных отделов:

1. *финансовое планирование* занимает важное место в организации финансовой деятельности хозяйствующего субъекта. В ходе финансового планирования каждое предприятие всесторонне оценивает свое финансовое состояние, определяет возможность увеличения финансовых ресурсов и выявляет на­правления наиболее эффективного их использования.

В области планирования финансовая служба выполняет следующие задачи:

• разработку проектов финансовых и кредитных планов со всеми необходимыми расчетами;

• определение потребности в собственном оборотном ка­питале;

• выявление источников финансирования хозяйственной деятельности;

• разработку плана капитальных вложений с необходимы­ми расчетами;

• участие в разработке бизнес-плана;

• составление кассовых планов;

• участие в составлении планов реализации продукции и определение плановой суммы балансо­вой прибыли и расчет показателей рентабельности.

1. *оперативная работа―* финансовая служба решает многочисленные задачи, основными из которых являются следующие:

• обеспечение в установленные сроки платежей в бюджет, выплат процентов по краткосрочным и долгосрочным ссудам банков, выдачи заработной платы работникам и других кассовых операций, оплата счетов поставщиков за отгруженные то­варно-материальные ценности, услуги и работу;

• обеспечение финансирования затрат плана;

• оформление кредитов в соответствии с договорами;

• ведение ежедневного оперативного учета: реализации продукции, прибыли от реализации, других показателей финан­сового плана;

• составление сведений о поступлении средств и справок о ходе выполнения показателей финансового плана и финансо­вого состояния.

1. *кон­трольно-аналитическая* *работа.* Фи­нансовые службы осуществляют постоянный контроль над вы­полнением показателей финансового, кассового и кредитного планов, планов по прибыли и рентабельности, следят за ис­пользованием по назначению собственного и заемного капита­ла, за целевым использованием банковского кредита. [[25]](#footnote-25)

Таким образом, структура финансовых служб усложняется по мере роста фирмы и расширения сферы ее деятельности. Органи­зация финансовых служб на фирмах находится в постоянном раз­витии, это вызвано усилением влияния внешних факторов, увели­чением значимости финансовых потоков и использованием все более сложных финансовых инструментов. Приведенные примеры организации финансовой службы на малых, средних и крупных фирмах в определенной мере условны, организация этой службы.

Заключение

Подводя черту под вышеизложенным, следует акцентировать внимание на значении прибыли для деятельности предприятия , а также государства в целом.

Прибыль надо рассматривать не только со стороны количественного характера её измерения, то есть не только правильно её рассчитывать (прибыль – это превышение валовых доходов над валовыми расходами ), но и уметь обращаться с прибылью, то есть использовать её как один из основных, универсальных финансовых показателей для планирования и оценки хозяйственной деятельности фирмы.

Следует также отметить и большое влияние размера прибыли на финансирование мероприятий научно - технического и социально - культурного развития, а также увеличение фонда оплаты труда (понятно, что если предприятие будет иметь убыток, финансирование данных статей может сократиться, возникнут перебои в финансировании или оно вообще может прекратиться).

Прибыль является не только источником обеспечения внутри­хозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюд­жетных и благотворительных фондов.

Задача государственного управления, реализуемая в основном на основе налогообложения, состоит в том, чтобы, со­храняя стабильность роста доходов бюджета, способствовать эконо­мическому росту на предприятиях.

Практическое задание

Рассчитать рентабельность всего капитала, собственного капитала и период их окупаемости, дать сравнительный анализ полученных показателей, исходя из следующих данных за предыдущий и отчетный годы:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий год, т.руб. | Отчетный год, т.руб. |
| 1.Отчетная прибыль | 280,0 | 410,0 |
| 2.Налог на прибыль | 61,0 | 98,0 |
| 3.Сумма активов по балансу (весь капитал) |  |  |
|  на начало года | 680,0 | 720,0 |
|  на конец года | 720,0 | 850,0 |
| 4.Источники собственных средств (собств. капитал) |  |  |
| на начало года | 320,0 | 370,0 |
| на конец года | 370,0 | 460,0 |

Рассчитываемые показатели можно найти благодаря следующим формулам:[[26]](#footnote-26)











Полученные в результате расчётов данные можно представить в виде таблицы:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Предыдущий год | Отчётный год |
| на начало года | на конец года | средняя величина | на начало года | на конец года | средняя величина |
| 1.Рентабельность всего капитала, % | 32,2 | 30,42 | 31,28 | 43,33 | 36,71 | 39,75 |
| 2.Рентабельность собственного капитала, % | 68,44 | 59,19 | 63,48 | 84,32 | 67,83 | 75,18 |
| 3.Период окупаемости всего капитала, в годах | 3,11 | 3,29 | 3,19 | 2,31 | 2,72 | 2,52 |
| 4.Период окупаемости собственного капитала, в годах | 1,46 | 1,69 | 1,58 | 1,19 | 1,47 | 1,33 |

Проводя сравнительный анализ полученных данных, следует заметить разницу показателей на начало и конец года, это является следствием того, что чистая прибыль исчисляется 1 раз в год, т.к. сроком уплаты налога на прибыль является календарный год, а капиталы, весь и собственный, имеют 2 показателя – на начало и конец года, и они различаются.

Рентабельность всего капитала возросла в отчётном году, по сравнению с базовым на 8,47%, что говорит о более эффективном использовании всего капитала, об увеличении спроса на продукцию данного предприятия.

Рентабельность собственного капитала возросла в отчётном году по сравнению с базовым на 11,7%, что означает повышение эффективности использования собственного капитала, также это может быть вызвано, например, ростом котировок акций предприятия на бирже.

Периоды окупаемости всего и собственного капитала уменьшились соответственно на 0,67 и на 0,25 лет (или на 245 и на 66 дней), что говорит о том, что риск получить низкий результат уменьшился, так как размер прибыли зависит от коньюктуры рынка, налоговой политики и других факторов.

Список литературы

Налоговый Кодекс Российской Федерации с изменениями на 2005 год. М., 2004г, главы 25 и 262

Российский статистический ежегодник, 2003.

Артеменко В.П. Финансовый анализ. 2002г.

Баранов В.В. Финансовый менеджмент. М., 2002г.

Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. СПб., 1997г.

Глазунов В.Н. Управление доходом фирмы. М., 2003г.

Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М., 1994г.

Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия. М., 2002г.

Золотарева В.С. Финансовый менеджмент. Ростов-на-Дону., 2000г.

Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М., 1996г.

Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М., 2002г.

Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий. М., 2003г.

Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М., 2005г.

Колчина Н.В. Финансы предприятий. М., 2000г.

Колчина Н.В. Финансы организаций. М., 2004г.

Кудина М.В. Финансовый менеджмент. М., 2001г.

Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М., 2003г.

Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. М., 2003г

Поляк Г.Б. Финансы. М., 2003г.

Толкушин А.В. Энциклопедия российского и международного налогообложения. М., 2003г.

Шуляк П.Н. Финансы предприятий. М., 2004г.

1. Ковалев А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М. 2005, с.77 [↑](#footnote-ref-1)
2. Российский статистический ежегодник, 2003. С. 570 [↑](#footnote-ref-2)
3. Колчина Н.В. Финансы предприятий. М. 2000г., с. 63 [↑](#footnote-ref-3)
4. Шуляк П.Н. Финансы предприятий. М. 2004г. , с. 313 [↑](#footnote-ref-4)
5. Ковалев А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М. 2005, с.93 [↑](#footnote-ref-5)
6. Поляк Г.Б. Финансы. М. 2003г., с. 306 [↑](#footnote-ref-6)
7. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. Финансы предприятий. М., 2003г., с. 193 [↑](#footnote-ref-7)
8. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М., 1994г., с. 257 [↑](#footnote-ref-8)
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ. – М., 1996, с. 184 [↑](#footnote-ref-9)
10. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М., 2002г., с.312 [↑](#footnote-ref-10)
11. Маренго А.К. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс. М. 2002г., с. 76 [↑](#footnote-ref-11)
12. Колчина Н.В. Финансы организаций. М., 2004г., с. 62 [↑](#footnote-ref-12)
13. Шуляк П.Н. Финансы предприятий. М. 2004г., с. 297-298 [↑](#footnote-ref-13)
14. Колчина Н.В. Финансы предприятий. М. 2000г., с. 76 [↑](#footnote-ref-14)
15. Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М., 2003г., с. 44 [↑](#footnote-ref-15)
16. Шуляк П.Н. Финансы предприятий. М. 2004г., с. 300 [↑](#footnote-ref-16)
17. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М. 2005, с.299 [↑](#footnote-ref-17)
18. Толкушин А.В. Энциклопедия российского и международного налогообложения. М. 2003г., с. 401 [↑](#footnote-ref-18)
19. Налоговый Кодекс Российской Федерации с изменениями на 2005 год. М., 2004г, глава 25 статья 284 [↑](#footnote-ref-19)
20. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение. М. 2003г, с. 216 [↑](#footnote-ref-20)
21. Налоговый Кодекс Российской Федерации с изменениями на 2005 год. М., 2004г, глава 262 [↑](#footnote-ref-21)
22. Колчина Н.В. Финансы предприятий. М. 2000г., с. 221 [↑](#footnote-ref-22)
23. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М. 2005, с.33 [↑](#footnote-ref-23)
24. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы. М. 2005, с.34 [↑](#footnote-ref-24)
25. Золотарева В.С. Финансовый менеджмент. Ростов-на-Дону., 2000г., с. 190 [↑](#footnote-ref-25)
26. Зимин Н.Е. Анализ и диагностика финансового состояния предприятия. М., 2002г., с. 120 [↑](#footnote-ref-26)