**СОДЕРЖАНИЕ**

[ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………………….….…3](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840425#_Toc154840425)

 [ГЛАВА 1. Прибыль предприятия…………………………………………..…6](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840426#_Toc154840426)

 [1.1 Понятие прибыли…………………………………………………….……..6](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840427#_Toc154840427)

 1.2 Формы и виды прибыли……………………………………………………8

 1.3 Функции прибыли…………………………………………………...…….13

 [ГЛАВА 2. Планирование и распределение прибыли…………………….....14](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840430#_Toc154840430)

 [2.1 Методы планирования прибыли………………………………………….14](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840431#_Toc154840431)

 [2.2 Факторы роста прибыли…………………………………………………..15](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840432#_Toc154840432)

 [2.3 Распределение и использование прибыли…………………………….…18](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840433#_Toc154840433)

 [ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ……………………………………………….…...22](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840437#_Toc154840437)

 [ЗАКЛЮЧЕНИЕ………………………………………………………………..43](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840438#_Toc154840438)

 [СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ…………………………………………………….44](file:///C%3A%5Cwww%5Cdoc2html%5Cwork%5Cbestreferat-318931-14002485333936%5Cinput%5C%D0%9A%D1%83%D1%80%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F%201-%D0%B2.doc#_Toc154840439#_Toc154840439)

# Введение

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением коньюктуры рынка.

Предприятие самостоятельно планирует (на основе договоров, заключенных с потребителями и поставщиками материальных ресурсов) свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль. В условиях рыночной экономики основа экономического развития – прибыль, важнейший показатель эффективности работы предприятия, источники его жизнедеятельности. Однако, нельзя полагать, что планирование и формирование прибыли осталось исключительно в сфере интересов только предприятия. Не в меньшей мере в этом заинтересованы государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг.

Формирование механизма жесткой конкуренции, непостоянность рыночной ситуации, ставили перед предприятием необходимость эффективного использования имеющихся в его распоряжении внутренних ресурсов, с одной стороны, а с другой, своевременно реагировать на изменяющиеся внешние условия, к которым относятся: финансово-кредитная система, налоговая политика государства, механизм ценообразования, коньюктура рынка, взаимоотношения с поставщиками и потребителями. Вследствие перечисленных причин меняются и направления аналитической деятельности.

Чтобы обеспечить высокую экономическую эффективность производства, нужна государственная экономическая политика, которая содействовала бы формированию среды, благоприятной для хозяйственной деятельности и ориентировало предприятие на максимальное получение прибыли (доходов).

Так как, именно государство определяет успешное функционирование предприятия, то проблемы прибыли и рентабельности в настоящее время очень актуальны.

Цель курсовой работы: дать количественную оценку причин, вызывающих изменение прибыли, налоговых платежей из прибыли, выявить тенденции и пропорции, сложившиеся, в распределении прибыли, а также выявить влияние использования прибыли на финансовое положение предприятия.

Оптимизация распределения прибыли, т.е. проводимая на предприятии финансовая политика распределения прибыли должна обеспечить рост оборота, увеличение собственного капитала, достижение оптимальной структуры капитала.

Основная задача анализа распределения и использования прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся, в распределении прибыли за отчетный год по сравнению с прошлым годом. По результатам анализа разрабатываются рекомендации по изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее рациональному ее использованию.

**Глава 1. Прибыль предприятия**

**1.1 Понятие прибыли**

 Прибыль является важнейшей категорией рыночной экономики.

 Существует несколько трактовок понятия прибыль. Например, К. Маркс в «Капитале» определил прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор «Капитала» полагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом – эксплуатация – это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли.

 Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства, т.е. труда, земли и капитала. Отрицая прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда, можно выделить следующие определения прибыли. Во-первых, прибыль – это плата за услуги предпринимательской деятельности. Во-вторых, прибыль – это плата за новаторство, за талант в управлении фирмой. В - третьих, прибыль – это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности. Риск может быть связан с выбором того или иного управленческого, научно-технического или социального решения, с тем или иным вариантом природно-климатических условий. Риск может быть связан и с непредсказуемыми обстоятельствами – стихийные бедствия, межнациональные и межгосударственные конфликты и т.п. Результаты риска могут быть координально различны – большая прибыль и, наоборот, ее уменьшение или даже разорение фирмы. В-четвертых, это так называемая монопольная прибыль. Она возникает при монопольном положении производителя на рынке или при естественной монополии. Монопольная прибыль по большей части неустойчива.

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

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

 В российской практике употребляются определения: валовая прибыль, балансовая прибыль, чистая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия и ряд других. Эти определения нормативно не закреплены и могут употребляться в самых различных контекстах.

## 1.2 Формы и виды прибыли

**Прибыль от реализации продукции** (работ, услуг) является преобладающей в составе общей прибыли.

Финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без НДС и акцизов и затратами на производство и реализации этой продукции (работ, услуг), включаемыми в себестоимость продукции и учитываемых при определении налогооблагаемой прибыли. (Коммерческие расходы, налог на добавленную стоимость, акцизы, налог на топливо).

Первое, что необходимо учесть при определении финансового результата - это принятый учетной политикой предприятия метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) для целей налогообложения.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается предприятием на длительный срок (ряд лет) исходя из условий хозяйствования и заключаемых договоров. В соответствии с пунктом 13 Положение о составе затрат для целей налогообложения выручка от реализация продукции (работ, услуг) определяется по мере ее оплаты (при безналичных расчетах - по мере поступления средств на счета учреждения банков, а при расчетах наличными деньгами - по поступлению средств в кассу, либо по мере отгрузки товаров (выполнение работ, услуг) и предъявление покупателю (заказчику) расчетных документов).

При определении выручки по моменту оплаты отгруженная, но неоплаченная продукция не учитывается при определении выручки, полученной в отчетном периоде.

Поскольку прибыль, полученная предприятием за отчетный период, является объектом налогообложения для исчисления соответствующего налога, необходимо четко представлять себе механизм ее определения.

Порядок формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, определен разделом II Положение о составе затрат.

Поскольку при формировании финансовых результатов от реализации продукции (работ, услуг) и, как следствие, налогооблагаемой базы, существенное влияние может оказать определение себестоимости, и поэтому требующие наиболее тщательного исполнения, является определение себестоимости продукции для целей налогообложения.

Основным документом, регулирующим вопросы определения себестоимости, является Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденное постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. №552, согласно которому себестоимость продукции (работ, услуг) представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на производство и реализацию этой продукции (включая расходы, связанные с ее сбытом, за исключением внереализационных расходов).

Любая ошибка в формировании себестоимости продукции (в том числе и чисто бухгалтерская) в конечном итоге, как правило, приводит к неверному формированию финансового результата, а значит, и налогооблагаемой прибыли. В некоторых случаях это может привести и к неверному исчислению иных налогов (НДС, налога на пользователей автодорог (от выручки), налог на имущество).

При формировании себестоимости необходимо руководствоваться перечнями затрат, установленными действующими нормативными документами.

Затраты, которые можно включать в себестоимость продукции, в соответствии – это затраты непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг).

Затраты, входящие в себестоимость, по экономическому содержанию можно сгруппировать по следующим элементам:

1. Затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг), обусловленные технологией и организацией производства, включая материальные затраты;
2. затраты на оплату труда;
3. отчисления на социальные нужды (отчисления во внебюджетные фонды)*;*
4. амортизация основных фондов;
5. прочие затраты. В себестоимость продукции (работ, услуг) включаются:

- расходы по контролю производственных процессов и качества выпускаемой продукции, сопровождению и гарантийному надзору продукции и устранению недостатков, выявленных в процессе ее эксплуатации;

- затраты на подготовку и освоение производства;

- затраты, связанные с управлением производством:

 - затраты по содержанию аппарата управления,

- затраты, связанные с использованием услуг связи,

- затраты на командировки, связанные с производственной деятельностью,

 - представительские расходы,

-оплата консультационных, информационных и аудиторских услуг.

- затраты на обслуживание производственного процесса:

 по обеспечению производства сырьем, материалами, топливом, энергией, инструментом, приспособлениями и другими средствами и предметами труда;

- затраты на содержание служебного автотранспорта и компенсации за использование для служебных поездок личных легковых автомобилей;

- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров:

 выплата работникам организации средней заработной платы по основному месту работы во время их обучения с отрывом от работы в системе повышения квалификации и переподготовки кадров;

- затраты, связанные со сбытом продукции (кроме тех случаев, когда они возмещаются покупателями сверх цены на продукцию), расходы на рекламу;

- затраты по оплате процентов за кредиты;

- другие виды затрат

При этом следует учитывать, что на затраты производства организации относят все расходы возмещаемые покупателями и заказчиками, но для целей налогообложения затраты корректируются с учетом утвержденных лимитов, норм и нормативов в пределах установленных законодательством. В себестоимость приобретенной продукции включаются: стоимость приобретения, расходы по доставке, хранению, реализации и другие аналогичные расходы.

**Прибыль от прочей реализации** представляет собой прибыль, полученную от реализации основных фондов и другого имущества, нематериальных активов. Прибыль от прочей реализации определяется как разница между выручкой от реализации и затратами на эту реализацию.

Прибыль от прочей реализации включает финансовые результаты (прибыль, убыток) от реализации продукции, работ, услуг подсобных и обслуживающих производств, а также от реализации покупных товарно – материальных ценностей. К прочей реализации предприятия относятся не включаемые в объем реализуемой продукции основной деятельности работы и услуги непромышленного характера, в том числе по капитальному ремонту и по капитальному ремонту и по капитальному строительству: услуги транспортных хозяйств; реализация покупной теплоэнергии, пара, а также полученных со стороны полуфабрикатов, не подвергшихся обработке и монтажу.

 **Прибыль от реализации основных фондов** и другого имущества определяется, как разница между продажной ценой и остаточной (или первоначальной) стоимостью этих фондов и имущества увеличенной на индекс инфляции устанавливаемой РФ.

 Первоначальная стоимость формируется из фактических затрат на их приобретение, сооружение и изготовление, включая расходы по доставке, монтажу и установке.

 В процессе эксплуатации основные средства теряют первоначальные качества, т. е. изнашиваются. Остаточная стоимость представляет разницу между первоначальной стоимостью и начисленной суммой износа.

 Основные фонды предприятия представляют собой - средства труда вовлеченные в производственный процесс, и функционирующие в нем сохраняя свою натурально-вещественную форму и частично переносящие свою стоимость на готовую продукцию по мере износа.

Основные фонды не входят полностью в создание товара, а участвуют в ряде производственных циклах до полного износа. Основные фонды делятся на группы:

-производственного назначения, непосредственно участвующие в производственном цикле.

-непроизводственные фонды, обеспечивающие деятельность предприятия не участвуя в технологическом процессе.

 В зависимости от степени воздействия на предметы труда основные фонды делятся на активные (которые оказывают прямое воздействие на предметы труда) и пассивные которые создают условия для нормальной работы предприятия.

 Основные средства принимаются к бухгалтерскому учету в случае их приобретения, сооружения и изготовления, внесения учредителями в счет их вкладов в уставный (складочный) капитал, получения по договору дарения и иных случаях безвозмездного получения и других поступлений.

**1.3 Функции прибыли**

 Являясь важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации, прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций.

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

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

 В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджет в виде налогов, а так же санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке.

Глава 2. Планирование и распределение прибыли

**2.1 Методы планирования прибыли**

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования. Оно проводиться по всем видам деятельности предприятия (организации). Раздельное планирование обусловлено различиями в методологии исчисления и налогообложении прибыли от различных видов деятельности. В процессе разработки финансовых планов учитываются все факторы, влияющие на величину прибыли, и моделируются финансовые результаты о принятия различных управленческих решений.

 В условиях стабильной развивающейся экономики планирование прибыли осуществляется на период от трех до пяти лет. При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования распространено текущее планирование в рамках одного года. При нестабильной экономической и политической ситуации планирование возможно на кратковременный период.

 Существует два метода планирования прибыли:

 1.Метод прямого счета.

 2.Аналитический метод.

**2.2 Факторы роста прибыли**

 В процессе планирования прибыли важно определить, за счет каких факторов она растет или снижается.

 Факторы, ведущие к изменению прибыли:

* Объем продаж. При высоком удельном весе постоянных расходов в себестоимости продукции рост объема реализации приведет к еще большему росту прибыли за счет снижения доли постоянных расходов, приходящихся на единицу продукции.
* Рост цен. В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора.
* Снижение себестоимости. Снижение затрат без негативного влияния на качество выпускаемой продукции. Достигается за счет большей управляемости и контроля в области расходов.
* Обновление ассортимента и номенклатуры выпускаемой продукции. Прибыль в рыночной экономике – движущая сила обновления как производственных фондов, так и выпускаемой продукции. Характерно проявление этой силы в концепции «жизненного цикла» продукции.

 В период высоких темпов инфляции рост прибыли обеспечивался за счет ценового фактора. Замедление инфляционных процессов, насыщение рынка товарами, развитие конкуренции ограничили возможности производителей повышать цены и получать прибыль посредством этого фактора. На очередь приходит метод снижения затрат.

 В современном рыночном хозяйстве большое внимание уделяется новым методам управления затратами, таким, как управленческий учет. С его помощью осуществляется контроль над издержками предприятия. Особенно эффективен *учет по центрам ответственности*. Эта форма управления затратами позволяет рационализировать структуру расходов, оперативно реагировать на отклонения от нормальной запланированной величины издержек и передать часть функций по принятию решений на уровень линейных управляющих. Учет по центрам ответственности базируется на принципе *бюджетирования.* Всесторонний бюджет – это сочетание финансового и производственного планов, выраженных в числовых значениях. На основе бюджетирования разрабатываются компьютерно-ориентированные модели финансового планирования прибыли. Алгоритм планирования прибыли основан на поэтапной подготовке исходных данных для финансового планирования. Здесь осуществляется взаимосвязь организационного, производственного и финансового планирования.

* Первый этап планирования – организационный. На этом этапе проводятся маркетинговые исследования, изучаются возможности производства и сбыта продукции. Определяющим фактором является наименьшая величина из двух возможных: объем сбыта продукции или производственная мощность. На основе принятого решения о планируемом объеме продаж заключаются договора поставки, и формируется портфель заказов.
* Второй этап – производственное планирование. Цель этого этапа – разработка производственной программы. Здесь определяется количество продукции, ее ассортимент, номенклатура, сроки изготовления, комплектация.
* Третий этап связан со вторым и включает в себя планирование издержек производства. Они складываются из прямых материальных и трудовых затрат, а также производственных накладных расходов.
* Четвертый этап – планирование прибыли от реализации продукции. Прибыль определяется как разница между планируемой выручкой от продаж и полной себестоимостью продукции.
* Пятый этап – проектирование балансовой прибыли. Под балансовой прибылью понимается финансовый результат от всех видов деятельности предприятия. Совокупный финансовый результат складывается из прибыли от реализации, операционных и внереализационных доходов за минусом операционных и внереализационных расходов. Инвестиционная деятельность предприятия обусловлена приобретением, строительством и продажей основных средств и других внеоборотных активов.

**2.3 Распределение и использование 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. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

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

 Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

 В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и др. 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 могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства или фонд производ­ственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального по­ощрения).

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

 К расходам, связанным с развитием производства, отно­сятся расходы на научно-исследовательские, проектные, кон­структорские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и техноло­гических процессов, затраты по совершенствованию тех­нологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, 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 затраты 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 и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых меро­приятий и т.п.

 К затратам 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 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 важное резервное значение и может быть в последующие годы на­правлен для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

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

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

 Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется не только результатами ее формирования, но и характером ее распределения. Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия. Характер распределения прибыли определяет многие существенные аспекты деятельности предприятия, оказывая влияние на ее результативность. Это влияние проявляется в различных формах обратной связи распределения прибыли с ее формированием в предстоящем периоде.

 Распределение прибыли осуществляется в соответст­вии со специально разработанной политикой (ее основу составляет дивидендная политика), формирование кото­рой представляет собой одну из наиболее сложных за­дач общей политики управления прибылью предприятия. Эта политика призвана отражать требования общей стра­тегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной стоимости, формировать необходимый объем инвестиционных ресурсов, обеспечивать матери­альные интересы собственников и персонала. При этом в процессе формирования политики распределения при­были необходимо учитывать противоположные моти­вации собственников предприятия (акционеров, вклад­чиков) - получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективном периоде.

 В процессе формирования политики распределения прибыли предприятия обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям.

 Основной целью политики распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, является оп­тимизация пропорций между капитализируемой и потреб­ляемой ее частями с учетом обеспечения реализации стратегии его развития и роста его рыночной стоимости.

**ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

Вариант – 1

 В таблицах, представленных в приложении, приведены данные по предприятию «Ангаже». На основании этих данных необходимо:

1) Произвести расчет денежного потока на отчетный период;

2) Оценить изменение привлекательности данного предприятия для акционеров и инвесторов, происшедшие в отчетном 2008 году;

3) Рассчитать порог рентабельности, запас финансовой прочности и силу воздействия операционного рычага;

4) С помощью углубленного операционного анализа рассмотреть, какой товар является более выгодным и сделать выводы.

 Выручка от реализации продукции по кварталам приведена в таблице 1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Квартал** | **А** | **Б** | **Выручка, тыс. руб.** |
| **Количество проданных единиц, шт.** | **Цена реализации, тыс. руб./шт.** | **Количество проданных единиц, шт.** | **Цена реализации,****тыс. руб./шт.** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| I | 1500 | 16500 | 2000 | 28000 | 44500 |
| II | 1000 | 11000 | 2000 | 28000 | 39000 |
| III | 1000 | 11000 | 2000 | 28000 | 39000 |
| IV | 1500 | 16500 | 2000 | 28000 | 44500 |
| Итого за год | 5000 | 55000 | 8000 | 112000 | 167000 |

Решение:

Выручка = Количество проданных единиц, шт. продукции А и Б (таб. 3 условие) \* Цена реализации, тыс. руб./шт. (таб.3 условие)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б** | **Выручка**  |
| I | 1500\*11=16500 | 2000\*14=28000 | 16500+28000=44500 |
| II | 1000\*11=11000 | 2000\*14=28000 | 11000+28000=39000 |
| III | 1000\*11=11000 | 2000\*14=28000 | 11000+28000=39000 |
| IV | 1500\*11=16500 | 2000\*14=28000 | 16500+28000=44500 |
| За год | 55000 | 112000 | 167000 |

 Затраты на приобретение сырья и материалов приведены в таблице 2

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Квартал** | **За год** |
| **I** | **II** | **III** | **IV** |
| *Производство готовой продукции, шт.*Продукция А |
| Запасы на конец отчетного периода | 500 | 500 | 750 | 750 | 2500 |
| Продажи  | 1500 | 1000 | 1000 | 1500 | 5000 |
| Запасы на начало отчетного периода | 750 | 750 | 750 | 750 | 3000 |
| Необходимый выпуск | 1250 | 750 | 1000 | 1500 | 4500 |
| Продукция Б |
| Запасы на конец отчетного периода | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 4000 |
| Продажи | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 8000 |
| Запасы на начало отчетного периода | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 4000 |
| Необходимый выпуск | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 8000 |
| *Потребление основных производственных материалов по кварталам, ед.* |
| Материал X | 2500 | 1500 | 2000 | 3000 | 10000 |
| Материал Y | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 24000 |
| *Закупка основных производственных материалов по кварталам* |
| Материал X |
| Необходимые закупки, ед. | 2500 | 1500 | 2000 | 3000 | 10000 |
| Стоимость закупок, тыс. руб. | 1250 | 750 | 1000 | 1500 | 5500 |
| Материал Y |
| Необходимые закупки, ед. | 6000 | 6000 | 6000 | 6000 | 24000 |
| Стоимость закупок, тыс. руб. | 1800 | 1800 | 1800 | 1800 | 7200 |
| Итого стоимость материалов,тыс. руб. | 3050 | 2550 | 2800 | 3300 | 11700 |

Решение:

**▪** Производство готовой продукции, шт.

1) Продажи для продукции А и Б (таб.3 условие)

2) Запасы на конец отчётного периода = 50% ожидаемой продажи в следующем квартале.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б** |
| I | 1000/2=500 | 2000/2=1000 |
| II | 1000/2=500 | 2000/2=1000 |
| III | 1500/2=750 | 2000/2=1000 |
| IV | 750(таб.3 условие) | 1000 (таб.3 условие) |
| За год | 2500 | 4000 |

3) Запасы на начало отчётного периода = Запасам на конец предыдущего периода (таб.3 условие).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б** |
| I | 750 | 1000 |
| II | 750 | 1000 |
| III | 750 | 1000 |
| IV | 750 | 1000 |
| За год | 3000 | 4000 |

4) Необходимый выпуск = Запасы на конец отчетного периода (таб.2 решение) + Продажи (таб.2 решение) – Запасы на начало отчетного периода (таб.2 решение).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б** |
| I | 1500+500-750=1250 | 1000+2000-1000=2400 |
| II | 1000+500-750=750 | 1000+2000-1000=2000 |
| III | 1000+750-750=1000 | 1000+2000-1000=2000 |
| IV | 1500+750-750=1500 | 1000+2000-1000=2000 |
| За год | 4500 | 8000 |

**▪** Потребление основных производственных материалов по кварталам, ед.

Потребление материала = Необходимый выпуск товара (таб. 2 решение) \* Количество материала на товар (таб.3 условие: на производство продукции А - 2 ед. материала Х, а на производство продукции Б – 3 ед. материала У).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б** |
| I | 1250\*2=2500 | 2000\*3=6000 |
| II | 750\*2=1500 | 2000\*3=6000 |
| III | 1000\*2=2000 | 2000\*3=6000 |
| IV | 1500\*2=3000 | 2000\*3=6000 |
| За год | 10000 | 24000 |

**▪** Закупка основных производственных материалов по кварталам.

Необходимые закупки материалов = потребление материалов (таб.2 решение)

Стоимость закупок материалов = Необходимые закупки (таб.2 решение) \* Цена материала (таб.4 условие)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б** |
| I | 2500\*0,5=1250 | 6000\*0,3=1800 |
| II | 1500\*0,5=750 | 6000\*0,3=1800 |
| III | 2000\*0,5=1000 | 6000\*0,3=1800 |
| IV | 3000\*0,5=1500 | 6000\*0,3=1800 |
| За год | 5500 | 7200 |

Итого стоимость материалов, тыс. руб. = Стоимость закупок (Продукции А) + Стоимость закупок (Продукции Б)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Квартал** | **I** | **II** | **III** | **IV** |
| Итого стоимость материал. | 1250+1800= 3050 | 750+1800= 2550 | 1000+1800= 2800 | 1500+1800= 3300 |
| За год | 11700 |

Затраты на производственную рабочую силу приведены в таблице 3

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Квартал** | **За год** |
| **I** | **II** | **III** | **IV** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** |
| *Трудозатраты, чел./ч.* |
| Подготовительный цех |  |  |  |  |  |
| А | 250 | 150 | 200 | 300 | 900 |
| Б | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 4000 |
| Итого | 1250 | 1150 | 1200 | 1300 | 4900 |
| Машинный цех |  |  |  |  |  |
| А | 625 | 375 | 500 | 750 | 2250 |
| Б | 1000 | 1000 | 1000 | 1000 | 4000 |
| Итого | 1625 | 1375 | 1500 | 1750 | 6250 |
| *Затраты на производственную рабочую силу, тыс.руб.* |
| Подготовительный цех | 1102 | 1062 | 1082 | 1122 | 4368 |
| Машинный цех | 1627 | 1377 | 1502 | 1752 | 6258 |
| Итого по предприятию | 2729 | 2439 | 2584 | 2874 | 10626 |

Решение:

**▪** Трудозатраты

Трудозатраты = Необходимый выпуск, тыс. руб. (таб. 2 решение) \* Затраты труда на единицу продукции, чел/час (таб. 5 условие).

|  |
| --- |
| **Подготовительный цех** |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б Итого** |
| I | 1250\*0,2=250 | 2000\*0,5=1000 1250 |
| II | 750\*0,2=150 | 2000\*0,5=1000 1150 |
| III | 1000\*0,2=200 | 2000\*0,5=1000 1200 |
| IV | 1500\*0,2=300 | 2000\*0,5=1000 1300 |
| За год | 900 | 4000 4900 |

|  |
| --- |
| **Машинный цех** |
| **Квартал** | **Продукция А** | **Продукция Б**  | **Итого** |
| I | 1250\*0,5=625 | 2000\*0,5=1000 | 1625 |
| II | 750\*0,5=375 | 2000\*0,5=1000 | 1375 |
| III | 1000\*0,5=500 | 2000\*0,5=1000 | 1500 |
| IV | 1500\*0,5=750 | 2000\*0,5=1000 | 1750 |
| За год | 2250 | 4000 | 6250 |

**▪** Затраты на производственную рабочую силу

Затраты на производственную рабочую силу = Трудозатраты, чел./час (таб. 3 решение) \* Стоимость труда на ед. продукции, тыс. руб. (таб. 5 условие) + Цеховую з/плату, тыс. руб. (таб. 5 условие)

|  |
| --- |
| **Подготовительный цех**  |
| I | (250\*0,4) + (1000\*1,0)+2 =1102 |
| II | (150\*0,4) + (1000\*1,0)+2 =1062 |
| III | (200\*0,4) + (1000\*1,0)+2 = 1082 |
| IV | (300\*0,4) + (1000\*1,0)+2 = 1122 |
| За год | 4368 |

|  |
| --- |
| **Машинный цех**  |
| I | (625\*1,0) + (1000\*1,0)+2 = 1627 |
| II | (375\*1,0) + (1000\*1,0)+2 = 1377 |
| III | (500\*1,0) + (1000\*1,0)+2 = 1502 |
| IV | (750\*1,0) + (1000\*1,0)+2 = 1752 |
| За год | 6258 |

Накладные расходы приведены в таблице 4, (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Квартал** | **За год** |
| **I** | **II** | **III** | **IV** |  |
| *Переменные затраты [VC]* |  |  |  |  |  |
| Продукция А | 625 | 375 | 500 | 750 | 2250 |
| Продукция Б | 2000 | 2000 | 2000 | 2000 | 8000 |
| Итого | 2625 | 2375 | 2500 | 2750 | 10250 |
| *Постоянные затраты[FC]* | 5000 | 5000 | 5000 | 5000 | 20000 |
| Итого накладных расходов*[VC+ FC]* | 7625 | 7375 | 7500 | 7750 | 30250 |

Решение:

**▪** Переменные накладные расходы

Переменные накладные расходы = Необходимый выпуск, тыс. руб. (таб. 2 решение) \* Переменные накладные расходы/шт. (таб. 7 условие)

|  |
| --- |
| **Переменные накладные расходы** |
| **Продукция А** | **Продукция Б** | **Итого** |
| I | 1250\*0,5=625 | 2000\*1,0=2000 | 2625 |
| II | 750\*0,5=375 | 2000\*1,0=2000 | 2375 |
| III | 1000\*0,5=500 | 2000\*1,0=2000 | 2500 |
| IV | 1500\*0,5=750 | 2000\*1,0=2000 | 2750 |
| За год | 2250 | 8000 | 10250 |

**▪** Постоянные накладные расходы

Постоянные накладные расходы оплачиваются ежеквартально равными суммами. Постоянные накладные расходы в квартал = Сумма постоянных накладных расходов, тыс. руб. (таб. 6 условие) / Количество кварталов (4 квартала) т.е. Постоянные накладные расходы в квартал = 20000/4=5000 тыс. руб.

Средние переменные затраты [AVC] приведены в таблице 5, (тыс. руб./шт.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Продукция** |
| **А** | **Б** |
| Сырье и материалы | 1 | 0,9 |
| Производственная рабочая сила | 1,4 | 2 |
| Переменные накладные расходы | 0,5 | 1 |
| Итого | 2,9 | 3,9 |

Решение:

1) AVC сырье = Цена материала (таб. 4 условие)\* Количество материала на единицу продукции (таб. 3 условие)

AVC (Продукция А) = 0,5\*2=1

AVC (Продукция Б) = 0,3\*3=0,9

2) AVC рабочая сила = Стоимость труда на единицу продукции (таб. 5 условие)

3) AVC накладные расходы = Переменные накладные расходы на единицу продукции (таб. 7 условие).

Запасы на конец отчетного периода приведены в таблице 6

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Сумма (тыс. руб.)** |
| **1** | **2** |
| *Сырье и материалы* |  |
|  X | 2500 |
|  Y | 3600 |
| Итого | 6100 |
| *Готовая продукция* |  |
|  А | 7250 |
|  Б | 15600 |
| Итого | 22850 |
| Всего запасов | 28950 |

Решение:

1) Запасы сырья = Запасы продукции на конец периода (таб. 2 решение) \* Количество материала на товар (таб.3 условие) \* Цена материала за штуку (таб. 4 условие).

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Продукция А** | **Продукция Б** |
| Запасы сырья | 2500\*2\*0,5=2500 | 4000\*3\*0,3 =3600 |
| Итого | 6100 |

2) Запасы продукции = Запасы продукции на конец периода (таб.2 решение)\* AVC/ шт. (таб. 5 решение)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Продукция А** | **Продукция Б** |
| Запасы продукции | 2500\*2,9 =7250  | 4000\*3,9 =15600 |
| Итого | 22850 |
| Всего запасов | 6100+22850=28950 |

Стоимость реализованной продукции приведены в таблице 7

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Сумма (тыс. руб.)** |
| **1** | **2** |
| 1. Запасы сырья и материалов на начало отчетного периода | 1650 |
| 2. + Закупки материалов | 11700 |
| 3. = Наличные сырье и материалы для производства | 13350 |
| 4. - Запасы сырья и материалов на конец отчетного периода | 6100 |
| 5. = Стоимость использованного сырья и материалов | 7250 |
| 6. + Затраты на производственную рабочую силу | 10626 |
| 7. + Заводские накладные расходы | 30250 |
| 8. = Стоимость выпущенной продукции | 48126 |
| 9. + Запасы готовой продукции на начало отчетного периода | 6025 |
| 10. - Запасы готовой продукции на конец отчетного периода | 22850 |
| 11. = Итого стоимость реализованной продукции | 31301 |

Решение:

1. Запасы сырья и материалов на начало отчетного периода = 1650 тыс. руб. (таб.2 условие).
2. Закупки материалов = Стоимость закупок материалов (таб. 2 решение) = 11700 тыс. руб.
3. Наличные сырье и материалы для производства = Запасы сырья и материалов на начало отчетного периода + Закупки материалов = 1650+11700 = 13350 тыс. руб.
4. Запасы сырья и материалов на конец отчетного периода (таб. 6 решение) = 6100 тыс. руб.
5. Стоимость использованного сырья и материалов = Наличные сырье и материалы для производства - Запасы сырья и материалов на конец отчетного периода = 13350-6100 = 7250 тыс. руб.
6. Затраты на производственную рабочую силу (таб. 3 решение) = 10626 тыс. руб.
7. Заводские накладные расходы (таб. 4 решение) = 30250 тыс. руб.
8. Стоимость выпущенной продукции = Стоимость использованного сырья и материалов + Затраты на производственную рабочую силу + Заводские накладные расходы = 7250+10626+30250 = 48126 тыс. руб.
9. Запасы готовой продукции на начало отчетного периода (таб. 2 условие) = 6025 тыс. руб.
10. Запасы готовой продукции на конец отчетного периода (таб. 6 решение) = 22850 тыс. руб.
11. Итого стоимость реализованной продукции = Стоимость выпущенной продукции + Запасы готовой продукции на начало отчетного периода - Запасы готовой продукции на конец отчетного периода = 48126+6025-22850= 31301 тыс. руб.

Расчет денежного потока приведен т таблице 8, (тыс. руб.)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Квартал | За год |
| I | II | III | IV |
| 1 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Начальное сальдо | 5325 | 28761 | 50912 | 76743 | 76743 |
| *Поступления:* |  |  |  |  |  |
| - дебиторы | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 | 20000 |
| - 50% текущих продаж | 22250 | 19500 | 19500 | 22250 | 83500 |
| - 50% продаж в предыдущем квартале | 16875 | 22250 | 19500 | 19500 | 78125 |
| - общая выручка | 59125 | 61750 | 59000 | 61750 | 241625 |
| Общая сумма поступлений | 64450 | 90511 | 109912 | 138493 | 403366 |
| *Платежи:* |  |  |  |  |  |
| - закупки  | 3050 | 2500 | 2800 | 3300 | 11650 |
| - производственная рабочая сила | 2729 | 2439 | 2584 | 2874 | 10626 |
| - заводские накладные расходы (без амортизации) | 5125 | 4875 | 5000 | 5250 | 20250 |
| - торговые и административные расходы | 10000 | 10000 | 10000 | 10000 | 40000 |
| - капитальные вложения | 10000 | 15000 | 8000 | 20000 | 53000 |
| - налог на прибыль | 4785 | 4785 | 4785 | 4785 | 19140 |
| Общая сумма выплат | 35689 | 39599 | 33169 | 46209 | 154666 |
| Конечное сальдо денежных поступлений | 28761 | 50912 | 76743 | 92284 | 92284 |

Решение:

 I квартал

1. Начальное сальдо I квартала 2008г. = Денежные средства в предыдущем году (таб. 2 условие), т.е. = 5325 тыс. руб.
2. Дебиторы (таб. 2 условие) = 20000 тыс. руб.
3. 50% текущих продаж = 50% выручки от реализации продукции в текущем году (1-вый квартал) (таб. 1 решение) = 44500/2 = 22250 тыс. руб.
4. 50% продаж в предыдущем квартале Выручка от реализации в предыдущем году составила (таб. 1 условие) = 135000 тыс. руб., значит, каждый квартал она составляла = 135000/4=33750 тыс. руб. Отсюда следует, что 50% продаж в предыдущем квартале для 1 квартала настоящего года = 33750/2 = 16875 тыс. руб.
5. Общая выручка = Дебиторы + 50% текущих продаж + 50% продаж в предыдущем квартале = 20000+22250+16875 = 59125 тыс. руб.
6. Общая сумма поступлений = Начальное сальдо + Общая выручка = 5325+59125 = 64450 тыс. руб.
7. Закупки = Стоимость закупок материалов в 2008 году(1-вый квартал) (таб. 2 решение) = 3050 тыс. руб.
8. Производственная рабочая сила = Затраты на производственную рабочую силу по предприятию(1-вый квартал) (таб. 3 решение) = 2729 тыс. руб.
9. Заводские накладные расходы (без амортизации) = Сумма накладных расходов (таб. 4 решение) – Сумма амортизационных отчислений в 1-вый квартал (таб. 6 условие) = 7625 – (10000/4) = 5125 тыс. руб.
10. Торговые и административные расходы (таб. 7 условие) оплачиваются ежеквартально равными суммами = 40000/4 = 10000 тыс. руб. в каждый квартал.
11. Капитальные вложения (таб.8 условие)= 10000 тыс. руб.
12. Налог на прибыль (таб.9 решение) оплачивается равными суммами поквартально в течение года = 19140/4 = 4785 тыс. руб. в каждый квартал.
13. Общая сумма выплат = Сумма всех платежей = 3050+2729+5125+10000+10000+4785 = 35689 тыс. руб.
14. Конечное сальдо денежных средств = Общая сумма поступлений – Общая сумма выплат = 64450 – 35689 = 28761 тыс. руб.

Аналогично рассчитываем II, III и IV кварталы.

 Расчет прибыли предприятия «Ангаже» в 2008 году приведен в таблице 9

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Сумма (тыс.руб.)** |
|  Выручка от реализации | 167000 |
|  - Стоимость реализованной продукции | 31301 |
|  - Торговые и административные расходы | 40000 |
|  = Прибыль до уплаты налогов | 95699 |
|  - Налог на прибыль [20%] | 19140 |
|  = Чистая прибыль | 76559 |

Решение:

1. Выручка от реализации (таб. 1 решение) = 167000 тыс. руб.
2. Стоимость реализованной продукции (таб. 7 решение) = 31301 тыс. руб.
3. Торговые и административные расходы (таб. 7 условие) = 40000 тыс. руб.
4. Прибыль до уплаты налогов = Выручка от реализации - Стоимость реализованной продукции - Торговые и административные расходы = 167000-31301-40000 = 95699 тыс. руб.
5. Налог на прибыль [20%] = прибыль до уплаты налогов\*0,2 = 19140 тыс. руб.
6. Чистая прибыль = Прибыль до уплаты налогов - Налог на прибыль [20%] = 95699-19140 = 76559 тыс. руб.

Балансовые данные предприятия «Ангаже» на 2008 г приведены в таблице 10, (тыс. руб.)

|  |  |
| --- | --- |
| **Актив** | **Пассив** |
| **1** | **2** | **3** | **4** |
| *Внеоборотные активы:* |  | *Используемый капитал:* |  |
|  Оборудование и техника | 175325 | Акционерный капитал | 210000 |
| + Капитальные вложения | 53000 | Нераспределенная прибыль: |  |
| - Амортизация | 40000 |  начальное сальдо | 26000 |
| = Итого внеоборотные активы | 188325 |  прибыль за 2008 год | 76559 |
| *Оборотные активы:* |  |  |  |
|  Запасы готовой продукции | 28850 |  |  |
| + Запасы сырья и материалов | 6100 |  |  |
| + Дебиторы | 20000 |  |  |
| + Денежные средства | 92284 |  |  |
| = Итого оборотные активы | 141234 |  |  |
| - Кредиторская задолженность | 6500 |  |  |
| - Налоги | 10500 |  |  |
| Итого чистый оборотный капитал | 124234 |  |  |
| Итого актив | 312559 | Итого пассив | 312559 |

Решение:

**▪** Пассив

1. Акционерный капитал (таб. 2 условие) = 210000 тыс. руб.
2. Нераспределенная прибыль:

 начальное сальдо (таб. 2 условие) = 26000 тыс. руб.

 прибыль за 2008 год (таб. 9 решение) = 76559 тыс. руб.

Итого пассив: 210000+26000+76599 = 312559 тыс. руб.

**▪** Актив

Оборотные активы:

1. Запасы готовой продукции (таб. 6 решение) = 22850 тыс. руб.
2. Запасы сырья и материалов (таб. 6 решение) = 6100 тыс. руб.
3. Дебиторы (таб. 2 условие) = 20000 тыс. руб.
4. Денежные средства (таб. 8 решение) = 92284 тыс. руб.
5. Итого оборотные активы = Запасы готовой продукции (таб. 6 решение) + Запасы сырья и материалов (таб. 6 решение) + Дебиторы (таб. 2 условие) + Денежные средства (таб. 8 решение) = 22850+6100+20000+ 92284 = 141234 тыс. руб.
6. Кредиторская задолженность (таб. 2 условие) = 6500 тыс. руб.
7. Налоги (таб.2 условие) = 10500 тыс. руб.
8. Итого чистый оборотный капитал = Итого оборотные активы - Кредиторская задолженность – Налоги = 141234 - 6500 – 10500 = 124234 тыс. руб.

Внеоборотные активы:

1. Оборудование и техника = итого внеоборотный актив – (капитальные вложения - амортизация) = 188325 – (53000 - 40000) = 175325 тыс. руб.
2. Капитальные вложения (таб. 8 условие) = 53000 тыс. руб.
3. Сумма амортизационных отчислений 2008г. = Сумма амортизационных отчислений предыдущего года (таб. 2 условие) + Начисленная амортизация в 2008 г. (таб. 6 условие) = 30000+10000 = 40000 тыс. руб.
4. Итого внеоборотные активы = итого пассив – итого чистый оборотный капитал = 312559 - 124234 = 188325 тыс. руб.
5. Итого актив = итого чистый оборотный капитал + итого внеоборотные активы = 124234+188325 = 312559 тыс. руб.

Расчет силы воздействия операционного рычага приведен в таблице 11

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатель** | **Значение** |
| Валовая маржа | 156750 |
| Коэффициент валовой маржи, в тыс. руб. | 0,94 |
| Коэффициент валовой маржи, в % | 94 |
| Порог рентабельности | 21277 |
| Запас финансовой прочности, в тыс.руб. | 145723 |
| Запас финансовой прочности, в % | 87,3 |
| Прибыль | 136980 |
| Сила воздействия операционного рычага | 19770 |

Решение:

**1.** Валовая маржа [ВМ]= Выручка от реализации [В] (таб. 1 решение) – Переменные издержки [VC] (таб. 4 решение) = 167000-10250 = 156750 тыс. руб.

**2.** Коэффициент валовой маржи [КВМ] в рублях = ВМ / В = 156750/167000 = 0,94 тыс. руб.

 Коэффициент валовой маржи [КВМ] в % = КВМ в рублях \* 100% = 0,94 \*100 = 94 %

**3.** Порог рентабельности [ПР] = Постоянные издержки [FC](таб. 4 решение)/ КВМ = 20000/0,94 = 21277 тыс. руб.

**4.** Запас финансовой прочности [ЗФП] в рублях = В - ПР = 167000-21277 = 145723 тыс. руб.

 Запас финансовой прочности [ЗФП] в % = ЗФП в рублях / В \* 100% = 145723/167000\*100% = 87,3%

**5.** Прибыль [П] = ЗФП \* КВМ = 145723\*0,94 = 136980 тыс. руб.

**6.** Сила воздействия операционного рычага [СВОР] = ВМ / П = 156750/136980 = 19770 тыс. руб.

*Вывод:*По данным расчетам можно сделать вывод что если запас финансовой прочности (ЗФП) снижать больше 87,3%, то предприятие будет нести убытки, если ЗФП снижать меньше 87,3%, то предприятие будет иметь прибыль.

Выявление наиболее выгодного товара с помощью углубленного операционного анализа.

Операционный анализ приведен в таблице 12, (тыс. руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы операционного анализа | Товар А | Товар В | Всего |
| Выручка от реализации | 55000 | 112000 | 167000 |
| Переменные затраты | 2250 | 8000 | 10250 |
| Валовая маржа | 52750 | 104000 | 156250 |
| Коэффициент валовой маржи | 0,96 | 0,93 | 0,94 |
| Прямые постоянные затраты | 6587 | 13413 | 20000 |
| Сумма затрат | 8837 | 21413 | 30250 |
| Промежуточная маржа | 46163 | 90587 | 136750 |
| Коэффициент промежуточной маржи | 0,84 | 0,8 | 0,81 |

Решение:

**1.** Выручка от реализации (таб. 1 решение) =

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 55000 тыс. руб. | 112000 тыс. руб. |
| Всего = 167000 тыс. руб. |

**2.** Переменные затраты (таб. 4 решение) =

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 2250 тыс. руб. | 8000 тыс. руб. |
| Всего = 10250 тыс. руб. |

**3.** Валовая маржа = Выручка (таб. 1 решение) - Переменные издержки (таб. 4 решение) =

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 55000-2250=52750 тыс. руб. | 112000-8000=104000 тыс. руб. |
| Всего = 156250 тыс. руб. |

**4.** Коэффициент валовой маржи = Валовая маржа [ВМ] (таб. 11 решение)/Выручка от реализации [В] (таб. 1 решение) =

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 52750/55000 = 0,96 тыс. руб. | 104000/112000 = 0,93 тыс. руб. |
| Всего = 156250/167000 =0,94 тыс. руб. |

**5.** Прямые постоянные затраты = Выручка от реализации на товар А или Б (таб. 1 решение)\* Прямые постоянные затраты (таб. 4 решение)/ Выручка от реализации (таб. 1 решение) =

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 55000\*20000/167000 = 6587 тыс. руб. | 112000\*20000/167000 = 13413 тыс.руб. |
| Всего = 20000 тыс. руб. |

**6.** Сумма затрат =Переменные затраты + Постоянные затраты =

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 2250+6587 = 8837 тыс. руб. | 8000+13413 = 21413 тыс. руб. |
| Всего = 30250 тыс. руб. |

**7.** Промежуточная маржа = Валовая маржа – Прямые постоянные затраты

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 52750-6587 = 46163 тыс. руб. | 104000-13413 = 90587 тыс.руб. |
| Всего = 136750 тыс. руб. |

**8.** Коэффициент промежуточной маржи = Промежуточная маржа / Выручка

|  |  |
| --- | --- |
| Товар А | Товар Б |
| 46163/55000 = 0,84 тыс. руб. | 90587/112000 = 0,8 тыс. руб. |
| Всего = 136750/167000 = 0,81 тыс. руб. |

*Вывод:*При расчете элементов операционного анализа, можно сделать вывод, о том, что товар А и Б могут оставаться в ассортименте данного предприятия, т.к. промежуточная маржа покрывает часть постоянных затрат предприятия. При этом, товар А является предпочтительней, чем товар Б так как берёт на себя больше постоянных затрат предприятия, это мы видим из величины коэффициента промежуточной маржи, у товара А он больше. Следовательно, товар А обладает наибольшей рентабельностью и инвестиционной привлекательностью, чем товар Б.

Показатели привлекательности фирмы «Ангаже» для акционеров и инвесторов в 2008 году.

1) Рентабельность акционерного капитала (Raк):

 Raк = (ЧП/АК)\*100%,

где ЧП – чистая прибыль;

 АК – акционерный капитал (включая нераспределенную прибыль).

Raк = [76559/(210000+26000)]\*100% = 32,5%

2) Рентабельность инвестированного капитала (Rик):

 Rик = (ЧП/ИК)\*100%,

где ИК – инвестированный капитал

 ИК = ОА + ВА,

где ОА – оборотные активы;

 ВА – внеоборотные активы.

Rик = [76559/(141234+188325)\*100%] = 23,2%

 С помощью формулы Дюпона проанализируем, за счет чего произошло изменение рентабельности капитала: за счет рентабельности оборота или оборачиваемости активов.

Формула Дюпона имеет следующий вид:

 (ЧП/О) \* 100 \* (О/А),

где ЧП – чистая прибыль;

 О – оборот; А – актив;

 ЧП/О – рентабельность оборота;

 О/А – оборачиваемость активов.

(ЧП/О) \* 100 = 76559/167000\*100% = 46%

О/А = 167000/312559 = 0,5 оборота.

(ЧП/О) \* 100 \* (О/А) = 46\*0,5 = 23%

***Вывод****:* Из расчетов видно, что изменение рентабельности капитала произошло за счет оборачиваемости активов, который равен = 0,5 оборота. Для того, чтобы увеличить рентабельность капитала необходимо увеличить скорость обращения активов за счет эффективного использования материальных и денежных ресурсов.

**Заключение**

 Рассчитав данные по предприятию «Ангаже» в отчетном 2008 году можно сделать вывод, что его финансово-экономическое положение улучшилось по сравнению с предыдущем периодом за счет увеличения объема выпуска продукции и увеличения прибыли, она составила 76559 тыс. руб. Так же замечен рост денежных средств благодаря увеличению выручки от реализации, что характеризует предприятие с положительной стороны т.к. наличие собственных средств означает возможность предприятия платить по своим обязательствам, т.е. данная фирма является платежеспособной.

 Расчет запаса финансовой прочности свидетельствует о том, что если снижать его больше 83,7%, то данное предприятие будет нести убытки, если же ЗФП снижать меньше 83,7% то оно будет иметь прибыль.

 Так же с помощью проведенного углубленного операционного анализа, можно сделать вывод, что товар А и Б могут оставаться в ассортименте данного предприятия, т.к. промежуточная маржа покрывает часть постоянных затрат предприятия. При этом, товар А является предпочтительней, чем товар Б так как берёт на себя больше постоянных затрат предприятия, это мы видим из величины коэффициента промежуточной маржи, у товара А он больше. Следовательно, товар А обладает наибольшей рентабельностью и инвестиционной привлекательностью, чем товар Б.

 Эффективность деятельности любого предприятия характеризуется рентабельностью оборота и скоростью обращения капитала. Расчет практической части показал, что рентабельность оборота предприятия за 2008 год – 46%, а оборачиваемость активов – 0,5 оборота. Для того чтобы улучшить эффективную деятельность предприятия необходимо рациональное использование материальных и денежных ресурсов.

**Список литературы**

1. Финансы организаций./Н.В. Колчина, Г.Б. Поляк, Л.М. Бурмистрова, под ред. проф Н.В. Колчиной. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006
2. Артеменко В.Г., Беллендир М.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. – М.: «ДИС», НГАЭ и У, 2006
3. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии. – М.: Информационно-издательский дом «Филинъ», Рилант, 2005
4. Деньги. Кредит. Финансы. / С.В. Галицкая. – М.: Экзамен, 2006
5. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. Издание 2-е, переработанное и дополненное. – М.: ЗАО «Центр экономики и маркетинга», 2007
6. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Сканай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2006
7. Семочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. – 2-ое изд., испр. и доп. – М.: дело, 2006
8. Финансы, деньги, кредит: Учебник / под ред. О.В. Соколовой. – М.; Юристъ, 2006
9. Фомин П.А. Финансы и кредит. Журнал 5(119). 2005
10. Экономика предприятия: Учебник для вузов / под ред. В.Я. Горфинкеля, проф В.А Швандара. 3-е изд., прераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА,2006