ВВЕДЕНИЕ

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение прибыли. Акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений. Прибыль в условиях рынка используется не на потребление, ана инвестиции и инновации, которые обеспечивают экономический рост предприятия и его конкурентоспособность.

Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и финансовой деятельности предприятия. Поэтому при новых условиях хозяйствования, перехода предприятий промышленности к рыночной экономике одним из важнейших показателей оценки эффективности их деятельности является прибыль - обобщающий качественный показатель эффективности хозяйствования. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями.

Получение прибыли является обязательным условием функционирования предприятия. Прибылью (рентабельностью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль — главный источник финансирования экономического и социального развития; прибыльность служит основным крите­рием выбора инвестиционных проектов и программ оптимиза­ции текущих затрат, расходов, финансовых вложений. Прибыль рассматривается как критерий эффективности воспроизводства и как показатель, имеющий две границы — объем производства продукции или услуг (реализации) и себестоимость — обладает одним важным свойством: она отражает конечный результат ин­тенсивного и экстенсивного развития. Последнее связано с фак­тором роста объема производства и естественной экономии от относительного снижения условно-постоянных элементов себе­стоимости: фонд оплаты труда (соответственно — начисления, идущие во внебюджетные фонды), амортизация, энергетическое топливо, платежи бюджету за ресурсы, внепроизводственные и некоторые другие расходы.

Прибыль – объективная экономическая категория товарно-денежных отношений. Формирование регулируемого рынка товаров сопровождается повышением роли прибыли в системе показателей экономической характеристики деятельности предприятий. К тому же прибыль – реальная база налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов.

Целью данной курсовой работы является изучение сущности прибыли предприятия, её видов и факторов, влияющих на финансовый результат.

В соответствии с данной целью будут решены следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы прибыли.

2. Оценить эффективность формирования прибыли предприятия.

3. Выявить основные направления и методы оптимизации прибыли предприятия и факторов, влияющих на неё.

Актуальность темы исследования заключается в том, что прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Прибыль – объективная экономическая категория товарно-денежных отношений. Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Методологической основой исследования послужили законодательные и нормативные акты Российской Федерации, Чувашской Республики, труды российских и зарубежных ученых по проблемам анализа безналичного денежного оборота.

1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИБЫЛИ.

1.1. Сущность прибыли предприятия.

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

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Она характеризует сметы его деловой активности и финансовое благополучие.

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства, и в конечном счете повышения жизненного уровня населения. Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

Основным показателем прибыли, используемой для оценки производственно-хозяйственной деятельности выступает: балансовая прибыль, прибыль от реализации выпускаемой продукции, валовая прибыль, налогооблагаемая прибыль, прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия или чистая прибыль.

Так как основную часть прибыли предприятия получают от реализации выпускаемой продукции, сумма прибыли находится под взаимодействием многочисленных факторов: изменения объема, ассортимента, качества, структуры произведенной и реализованной продукции, себестоимости отдельных изделий, уровня цен, эффективности использования производственных ресурсов.

При прогнозировании прибыли желательно также выявить инфляционную составляющую ее прироста. Для этого можно предложить несложную методику, основанную на структурных показателях выручки от продаж. Расчет влияния инфляционных факторов производится путем умножения удельного веса данного фактора в выручке на прирост соответствующего индекса инфляции. Инфляционная прибыль (рентабельность) Будет определена как разность между влиянием инфляции на выручку и влиянием инфляции на составные элементы затрат.[[1]](#footnote-1)

Главное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Это обусловлено тем, что в величине прибыли должно находить отражение соответствие индивидуальных затрат предприятия, связанных с производством и реализацией своей продукции и выступающих в форме себестоимости, общественно необходимых затрат, косвенным выражением которых должна явиться цена изделия. Увеличение прибыли в условиях стабильности оптовых цен свидетельствуют о снижении индивидуальных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

В современных условиях повышается значение прибыли как объекта распределения, созданного в сфере материального производства чистого дохода между предприятиями и государством, различными отраслями народного хозяйства и предприятиями одной отрасли, между сферой материального производства и непроизводственной сферой, между предприятиями и его работниками.

Работа предприятия, в условиях перехода к рыночной экономике, связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся производственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятии и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Таким образом, прибыль играет решающую роль в стимулировании дальнейшего повышения эффективности производства, усиления материальной заинтересованности работников в достижении высоких результатов деятельности своего предприятия. Дальнейшее усиление распределительной и стимулирующей роли прибыли связано с совершенствованием механизма ее распределения.

Однако прибыль не может рассматриваться в качестве единственного и универсального показателя эффективности производства.

Дополнительная прибыль может быть получена при увеличении объема производственных фондов и снижения эффективности их использования.

Изменение экономических показателей за любой временной период происходит под влиянием множества разнообразных факторов. Многообразие факторов, влияющих на прибыль, требует их классификации, которая в то же время имеет важное значение для определения основных направлений, поиска резервов повышения эффективности хозяйствования.

1.2. Виды прибыли предприятия.

Общий финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете прибылей и убытков путем подсчета и балансирования всех прибылей и убытков за отчетный период. Хозяйственные операции на счете прибылей и убытков отражаются по накопительному принципу, т.е. нарастающим итогом с начала отчетного периода.

Другим принципом определения финансовых результатов является использование метода начисления. По этой причине прибыль (убыток), показанные в отчете о финансовых результатах, не отражают реального притока денежных средств предприятия в результате его хозяйственной деятельности. Для восстановления реальной картины о величине финансового результата деятельности предприятия как приросте (или уменьшении) стоимости его капитала, образовавшегося в процессе его хозяйственной деятельности за отчетный период, необходимы дополнительные корректирующие расчеты.

На счете прибылей и убытков финансовые результаты деятельности предприятия отражаются в двух формах:

1. как результаты (прибыль или убыток) от реализации продукции, работ, услуг, материалов и иного имущества, с предварительным выявлением их на отдельных счетах реализации;
2. как результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации, так называемые внереализационные доходы (прибыли) и потери (убытки). Внереализационные доходы и потери прямо отражаются по кредиту и дебету счета Прибылей и убытков без предварительной записи на каких-либо других счетах.

Различают прибыль бухгалтерскую и чистую экономическую прибыль. Как правило, под экономической прибылью понимается разность между общей выручкой и внешними и внутренними издержками. В число внутренних издержек включают при этом и нормальную прибыль предпринимателя. Нормальная прибыль предпринимателя – это минимальная плата, необходимая, чтобы удержать предпринимательский талант.

Прибыль, определяемая на основании данных бухгалтерского учета, представляет собой разницу между доходами от различных видов деятельности и внешними издержками.

В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов прибыли: валовая прибыль; прибыль (убыток) от продаж; прибыль (убыток) до налогообложения; прибыль (убыток) от обычной деятельности; чистая прибыль (нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода).

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции, работ и услуг называют доходами от обычных видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности.

Валовую прибыль рассчитывают по формуле:

Пвал = ВР – С,

где ВР – выручка от реализации; С – себестоимость проданных товаров, продукции, работ и услуг.

Прибыль (убыток) от продаж представляет собой валовую прибыль за вычетом управленческих и коммерческих расходов:

Ппр = Пвал – Ру – Рк,

где Ру – расходы на управление; Рк – коммерческие расходы.

Прибыль (убыток) до налогообложения – это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные:

Пдн = Ппр + Содр + Свдр,

где Содр – операционные доходы и расходы; Свдр – внереализационные доходы и расходы.

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей:

Под = Пдн – Н, где Н – сумма налогов.

Схема образования и распределения валовой прибыли представлена в Приложении 1.

Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию. Полная характеристика состава всех затрат, входящих в себестоимость, приводится в Положении 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, утвержденном постановлением Правительства РФ от 05.08.92 г. № 552. Затраты, входящие в себестоимость по экономическому содержанию группируются по следующим элементам:

* материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);
* затраты на оплату труда;
* отчисления на социальные нужды;
* амортизация основных фондов;
* прочие затраты.

Хозяйствующие субъекты, в т.ч. получившие убыток, имеющие превышение фактических расходов на оплату труда работников, занятых в основной деятельности, в составе себестоимости продукции (работ, услуг) по сравнению с нормируемой величиной уплачивают в бюджет налог с суммы превышения этих расходов.

1.3. Классификация факторов, влияющих на финансовый результат.

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. Так выделяют внешние и внутренние факторы. К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного коллектива. К внешним факторам относятся факторы, которые не зависят от деятельности самого предприятия, но некоторые из них могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства.

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на производственные и внепроизводственные. Внепроизводственные факторы связаны в основном с коммерческой, природоохранной, претензионной и другими аналогичными видами деятельности предприятия, а производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли это средства труда, предметы труда и сам труд.

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных и интенсивных факторов.

К экстенсивным относятся факторы, которые отражают объем производственных ресурсов (например, изменения численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводственное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов).

К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий).

В процессе осуществления производственной деятельности предприятия, связанной с производством, реализацией продукции и получением прибыли, эти факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Первичные факторы производства воздействуют на прибыль через систему обобщающих факторных показателей более высокого порядка. Эти показатели отражают, с одной стороны, объем и эффективность использования их потребленной части, участвующей в формировании себестоимости.

Таким образом, можно сделать вывод, что одни и те же элементы процесса производства, именно средства труда, предметы труда и труд, рассматриваются, с одной стороны, как основные первичные факторы увеличения объема промышленной продукции, а с другой – как основные первичные факторы, определяющие издержки производства.

Поскольку прибыль представляет собой разность между объемом произведенной продукции и ее себестоимостью, то ее величина и темпы роста зависят от тех же трех первичных факторов производства, которые воздействуют на прибыль через систему показателей объема промышленной продукции и издержек производства.

Таблица 1

Факторы, влияющие на прибыль[[2]](#footnote-2)

|  |  |
| --- | --- |
| **Основные факторы** | **Взаимозависимые факторы** |
| Прибыль (убыток) от реализации товаров | Объём продажи товаров |
| Прибыль от неторговой деятельности | Розничные цены на реализуемые товары |
| Сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям | Издержки обращения |
|  | Оборачиваемость и состав капитала |
| Прибыль (убыток) от реализации основных фондов | Фондовооружённость работников |
|  | Оборачиваемость и состав капитала |
| Налогоёмкость предприятия |
| Численность работников предприятия |
| Затраты, относимые на прибыль |

Таким образом, можно сделать вывод о том, что прибыль составляет основу экономического развития любого предприятия и является важнейшей для оценки деятельности предприятия в целом. В настоящее время в бухгалтерском учете выделяют пять видов прибыли: валовая прибыль; прибыль от продаж; прибыль до налогообложения; прибыль от обычной деятельности; чистая прибыль. На прибыль оказывают влияние различные факторы. К основным относят: прибыль от реализации товаров, прибыль от неторговой деятельности, сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям и прибыль от реализации основных фондов.

2.ОЦЕНКА ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

2.1. Экономическая характеристика предприятия.

Объектом исследования данной курсовой работы является Открытое акционерное общество «**АККОНД»**

ОАО «**АККонд»**, в дальнейшем именуемое «общество», является открытым акционерным обществом. Общество является юридическим лицом, действует на основании устава и законодательства Российской Федерации.

Общество создано без ограничения срока его деятельности.

Общество создано путем преобразования государственного предприятия - кондитерской фабрики «Чебоксарская» и является его правопреемником.

Основной целью общества является извлечение прибыли.

Общество имеет гражданские права и несет гражданские обязанности, необходимые для осуществления любых видов деятельности, не запрещенных законом.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется федеральными законами, общество занимается только на основании специального разрешения (лицензии).

Общество осуществляет следующие основные виды деятельности:

* производство кондитерских, мучных и хлебобулочных изделий;
* производство и реализация товаров народного потребления;
* транспортные услуги;
* вложение средств в финансовые инструменты фондового рынка;
* вложение, в том числе на возвратной основе, имеющихся у предприятия собственных и привлеченных средств в проекты осуществления сотрудничества с отечественными и зарубежными юридическими и физическими лицами, включая создание совместных предприятий и производств, аренду и строительство объектов производственного, культурного и социально-бытового назначения, жилья за счет общества, а также лимитов подрядных работ, материальных и финансовых ресурсов участников;
* организация собственных магазинов и сбытовых организаций для реализации собственных и приобретенных у юридических и физических лиц товаров, услуг как в Российской Федерации, так и за рубежом;
* производство продуктов питания и его реализация;
* совершение экспортно-импортных сделок, операций, как от своего имени, так и по поручению физических и юридических лиц;
* коммерческая и посредническая деятельность;
* иные виды деятельности, в том числе внешнеэкономической, не запрещенные законодательством Российской Федерации, Чувашской Республики.

Таблица 2

Экономические показатели деятельности предприятия, тыс.руб.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | 2009 г. | Абсолютный прирост | В % к предыдущему году |
| Выручка | 2620680 | 3093810 | +473130 | +18,05 |
| Себестоимость | 2000275 | 2264934 | +264659 | +13,23 |
| Прибыль от продаж | 573042 | 767182 | +194140 | +33,88 |
| Чистая прибыль | 429724 | 630504 | +200780 | +46,72 |
| Оборотные активы | 703829 | 1110361 | +406532 | +57,76 |
| Внеоборотные активы | 1119279 | 1292781 | +173502 | +15,5 |
| Рентабельность продукции (%) | 21,48 | 27,84 | +6,36 |  |
| Рентабельность продаж (%) | 21,87 | 24,8 | +2,93 |  |

В 2009 году выручка предприятия составляла 3093810 тыс.руб., что на 18,05% больше, чем в 2008 году. Себестоимость продукции в 2009 году увеличилась на 264659 тыс. руб. и составляла 2264934 тыс.руб. Прибыль от продаж в 2009 году увеличилась на 33,88 % и составляла в 2009 году 767182 тыс.руб., а Чистая прибыль была равна 630504 тыс.руб.

Прирост оборотных активов предприятия в 2009 году составил 57,76% или 1110361 тыс.руб.

В 2008 году рентабельность продукции была равна 21,48%, а в 2009 году – 27,84%.

Рентабельность продаж в 2009 году составляла 24,8% что на 2,93% больше чем в предыдущем году.

2.2. Оценка показателей формирования прибыли предприятия.

Рассмотрим динамику изменения доли себестоимости услуг в выручке от реализации услуг за период с 2008 по 2009 год (см. Таблица 3).

Таблица 3

Анализ динамики изменения доли себестоимости в выручке за период с 2008 по 2009 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | | 2009 г. | | Абсолютный прирост | В % к предыдущему году |
| ∑,Тыс.руб. | Уд.вес, % | ∑,Тыс.руб. | Уд.вес, % |
| Себестоимость услуг | 2000275 | 76,33 | 2264934 | 73,21 | +264659 | +13,23 |
| Объем реализации услуг | 2620680 | 100,0 | 3093810 | 100,0 | +473130 | +18,05 |

В 2009 году объем реализации услуг возрос на 473130 тыс.руб по сравнению с предыдущим годом и составил 3093810 тыс.руб. Себестоимость услуг в 2008 году составляла 2000275 тыс.руб. Её удельный вес в отношении объема реализации был равен 76,33%.

В 2009 году себестоимость увеличилась на 264659 тыс.руб и её удельный вес в отношении объема реализации составлял 73,21%.

Рассмотрим динамику изменения доли прибыли от реализации услуг в выручке от реализации услуг за период с 2008 по 2009 год (см. Таблица 4)

Таблица 4

Анализ динамики изменения доли прибыли в выручке за период с 2008 по 2009 гг., тыс. руб.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2008 г. | | 2009 г. | | Абсолютный прирост | В % к предыдущему году |
| ∑,Тыс.руб. | Уд.вес, % | ∑,Тыс.руб. | Уд.вес, % |
| Прибыль от реализации услуг | 573042 | 21,87 | 767182 | 24,80 | +194140 | +33,88 |
| Объем реализации услуг | 2620680 | 100,0 | 3093810 | 100,0 | +473130 | +18,05 |

В 2009 году объем реализации услуг возрос на 473130 тыс.руб по сравнению с предыдущим годом и составил 3093810 тыс.руб. Прибыль от реализации услуг в 2008 году составляла 573042 тыс.руб. Её удельный вес в отношении объема реализации был равен 21,87%.

В 2009 году прибыль увеличилась на 194140 тыс.руб и её удельный вес в отношении объема реализации составлял 24,80%.

Таким образом, показатели, характеризующие финансовые результаты деятельности ОАО «Акконд» имеют позитивную тенденцию изменения.

Итак, по результатам поверхностного анализа финансового состояния ОАО «Акконд» можно сделать следующие выводы:

* валюта баланса ОАО «Акконд» в динамике отличается стабильностью, прослеживается тенденция к замедлению ее роста;
* наблюдается повышение показателей имущественного потенциала предприятия. Причина заключается в повышении объемов финансирования со стороны основных стратегических инвесторов;
* структура баланса за 2008-2009 гг. может быть признана удовлетворительной на основании расчета показателей ликвидности;
* рассчитанные показатели финансовой устойчивости свидетельствуют о хорошем финансовом состоянии предприятия.

2.3. Факторный анализ прибыли.

Прибыль и рентабельность – важные показатели эффективности производства. Прибыль – это, с одной стороны, основной источник финансирования деятельности предприятия, а с другой – источник доходов государственного и местного бюджетов.[12, 419]

На величину прибыли и уровень рентабельности оказывают влияние многие факторы. Прибыль и рентабельность предприятия являются обобщающими показателями интенсификации производственной и маркетинговой деятельности.

Для предприятий важное значение имеет распределение прибыли на часть, отчисляемую в государственный и местный бюджет, и на часть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Прибыль на собственный нужды распределяется на капитальные вложения по техническому перевооружению и расширению производства, развитию собственных оборотных средств, на материальное поощрение работников, на социально-культурные мероприятия и строительство жилья, объектов социально-культурного и коммунально-бытового назначения.

Для углубленного анализа прибыли целесообразно группировать факторы, влияющие на ее размер.

1. К группе внешних факторов относятся:

- природные (климатические) условия, транспортные и другие факторы, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обуславливающие дополнительную прибыль – у других;

- изменения, не предусмотренные планом предприятия, оптовых цен на продукцию, потребляемое сырье, материалы, топливо, покупные полуфабрикаты, тарифов на услуги и перевозки, торговых скидок, накидок, норм амортизационных отчислений, ставок заработной платы, начислений на нее и ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятиями;

- нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

Руководитель предприятия заинтересован в том, чтобы в конкурентной борьбе получить максимум прибыли. Этот максимум он стремится обосновать аналитическими расчетами.

Таблица 5

Исходные данные для факторного анализа

прибыли от реализации продукции, тыс. руб.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2009 г. | 2008 г.в пересчете на объем продаж 2009 г. | 2008 г. |
| Выручка от реализации продукции за вычетом НДС, акцизного налога и других отчислений от выручки | 3093810 | 2874145 | 2620680 |
| Полная себестоимость реализованной продукции | 2264934 | 2144012 | 2000275 |
| Прибыль от реализации продукции | 767182 | 647010 | 573042 |

Расчет влияния факторов на сумму прибыли можно выполнить способом цепных подстановок, используя данные таблицы. План по сумме прибыли от реализации продукции в 2009 году перевыполнен на 194140 тыс. рублей (767182-573042), или на 33,88%.

Чтобы найти влияние только объема продаж, необходимо прибыль 2009 года умножить на процент перевыполнения плана по реализации продукции в оценке по плановой себестоимости и результат разделить на 100:

767182 \* 33,88 / 100 = + 259921 тыс. рублей.

Влияние изменения полной себестоимости на сумму прибыли устанавливают сравнением фактической суммы затрат с плановой, пересчитанной на фактический объем продаж:

2144012–2000275= 143737 тыс. рублей.

Изменение суммы прибыли за счет отпускных цен на продукцию устанавливается сопоставлением фактической выручки с условной, которую бы предприятие получило за фактический объем реализации продукции при плановых ценах:

2874145 - 2620680= + 253465 тыс. рублей.

Эти же результаты можно получить и способом цепной подстановки, последовательно заменяя плановую величину каждого фактора фактической.

Выполнение плана по реализации исчисляют сопоставлением фактического объема реализации с плановым. На данном предприятии выполнение плана по реализации составляет 133,88%. Если бы не изменилась величина остальных факторов, сумма прибыли не увеличилась бы на 33,88% и составила 1027103,26 тыс. рублей (767182 ⋅ 133,88% / 100).

Затем следует определить сумму прибыли при фактическом объеме и структуре реализованной продукции, но при плановой себестоимости и плановых ценах. Для этого необходимо от условной выручки вычесть условную сумму затрат. Прибыль при таких условиях составит 730133 тыс. рублей (2874145–2144012).

Нужно подсчитать также, сколько прибыли предприятие могло бы получить при фактическом объеме реализации, структуре и ценах, но при плановой себестоимости продукции. Для этого от фактической суммы выручки следует вычесть условную сумму затрат. Сумма прибыли в данном случае получится 476668 тыс. рублей (2620680–2144012).

По данным расчета можно установить, как изменилась сумма прибыли за счет каждого фактора.

Таблица 6

Совокупное влияние факторов на прибыль.

|  |  |
| --- | --- |
| Фактор | Размер влияния, тыс. руб. |
| Количество реализованной продукции | + 194140 |
| Структура реализованной продукции | + 73968 |
| Средний уровень цен | -170342 |
| Себестоимость | +96374 |
| ИТОГО: | + 194140 |

Результаты расчетов показывают, что план прибыли превышен в основном за счет увеличения себестоимости реализованной продукции на 96374 тыс. рублей и за счет увеличения структуры товарной продукции на + 73968 тыс. рублей.

Изменение средних цен реализации способствовало снижению суммы прибыли на 170342 тыс. рублей.

Полученные результаты аналитических расчетов составляют необходимую информационную базу для разработки товарной политики предприятия и поиска резервов снижения себестоимости и увеличения прибыли от реализации.

Таким образом можно сделать вывод, что баланс предприятия ОАО «Акконд» в настоящее время является достаточно ликвидным, положительная тенеденция роста ликвидности имеет место быть.

Предприятие активно развивается, прибыль увеличивается ежегодно. Налицо – уверенное финансовое положение компании.

3. НАПРАВЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ И ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА НЕЁ.

Достижение высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление включает анализ прибыли, ее планирование, и постоянный поиск возможностей увеличения прибыли.

На многих предприятиях существует подразделение экономических служб, которые занимаются постоянным анализом себестоимости, изыскивают пути ее снижения, чтобы получить прирост прибыли. Но в значительной мере эта работа обеспечивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. В условиях резкого роста цен и недостатка собственных оборотных средств у предприятий возможность прироста прибыли в результате снижения себестоимости исключена.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту прибыли. Возрастающие объемы производства, пользующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширение производства. Этот путь сейчас для многих предприятий затруднен или почти невозможен по причине инфляции, роста цен и недоступности долгосрочного кредита. Предприятие, располагающее средствами и возможностями для проведения капитальных вложений, реально увеличивают свою прибыль, если обеспечивают рентабельность инвестиций выше темпов инфляции.

Не требует капитальных затрат ускорение оборачиваемости оборотных средств, которое также ведет к росту объемов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные средства, предприятиями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота покупателей.

В целом для предприятий России характерно снижение объемов производства в течение последних лет.

В этой ситуации, казалось бы, логично предположить резкое падение массы прибыли. Но статистические данные свидетельствуют об обратном. При росте затрат на производство продукции и снижения объемов ее выпуска прибыль растет вследствие постоянно повышающихся цен. Увеличение цены само по себе не является негативным фактором. Оно вполне обосновано, если связано с повышением спроса на продукцию, улучшением технико-экономических параметров и потребительских свойств выпускаемой продукции.

Поскольку прибыль от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли, то анализ факторов, ее определяющих, имеет значение для выявления резервов роста всей балансовой прибыли.

При стабильных экономических условиях хозяйствования основной путь увеличения прибыли от реализации продукции состоит в снижении себестоимости затрат. Особенно важно это для предприятий обрабатывающих отраслей, на которых удельный вес стоимости сырья в себестоимости существенно выше, чем на аналогичных предприятиях развитых стран, значителен вес отходов. В добывающих отраслях прирост прибыли достаточно сложно обеспечить в результате снижения себестоимости добычи полезных ископаемых из-за естественно-природных причин. В основном это может достигаться вследствие увеличения объемов добычи.

В отраслях, ориентированных на конечного потребителя решающее значение имеют объемы производства и реализации продукции, определяемые спросом, уровень себестоимости, но без ущерба для качества потребительских товаров.

На величину прибыли от реализации продукции влияют состав, и размер нереализованных остатков на начало, и конец периода. Значительная величина остатков приводит к неполному поступлению выручки и недополучению прибыли.

Резервом увеличения балансовой прибыли, может быть, прибыль, полученная от реализации основных фондов и иного имущества предприятия. Если раньше операции, связанные с выбытием основных фондов, не оказывали заметного влияния на финансовые результаты, то теперь, когда предприятия вправе распоряжаться своим имуществом, имеет смысл освободиться от излишнего и не установленного оборудования, предварительно взвесив, что выгоднее – продать его или сдать в аренду.

Другие операции, например безвозмездная передача основных средств предприятию, не относятся на балансовую прибыль, а возмещаются из чистой прибыли, предназначенной на накопление.

Прибыль может быть получена от реализации нематериальных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для исчисления прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных активов с учетом расходов по их доведению до состояния, в котором они способны приносить доход.

Помимо факторов увеличения объема производства продукции, повышения цен продвижения продукции на незаполненные рынки, неумолимо выдвигается проблема снижения затрат на производство и реализацию этой продукции, снижения издержек производства.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных.

Так значительную роль в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достичь различными способами. Наиболее эффективные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не дадут должной отдачи без улучшения организации производства и труда.

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Отсюда понятно значение экономии этих ресурсов, рационального их использования. На первый план здесь выступает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажно и повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращение расходов по амортизации основных производственных фондов можно достичь путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки. На зарубежных предприятиях рассматриваются также такие факторы снижения затрат на производство продукции, как определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии закупаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделий.

Известно, что чем больше партия закупаемого сырья, материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, связанных со складированием этого сырья, материалов. Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. Снижаются расходы связанные с размещение заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др. Таким образом, возникает задача определения оптимальной величины закупаемых сырье и материалов, чтобы избежать лишних затрат и увеличить прибыль.

Те же правила действуют при определении оптимальной величины серии запускаемой продукции. При производстве продукции значительным числом мелких серий издержки по складированию готовой продукции будут минимальными, за счет чего возрастет прибыль.

В сочетании с традиционными путями снижения затрат на производство продукции вновь возникшие факторы позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня, следовательно увеличить прибыль.

Прибыль может возрасти в результате увеличения производства продукции, повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью, снижения себестоимости продукции, роста оптовых цен, при повышении качества выпускаемой продукции.

Ассортимент выпускаемой продукции оказывает непосредственное влияние на прибыль. При изменении структуры ассортимента в направлении повышения удельного веса изделий с более высокой рентабельностью обеспечивается дополнительный прирост прибыли.

Среди факторов, влияющих на прирост прибыли, ведущая роль принадлежит снижению стоимости продукции. Выбор путей сокращения текущих издержек производства основывается на анализе структуры себестоимости. Для материальных отраслей промышленности наиболее характерным путем является экономия материальных ресурсов, для трудоемких – улучшение использования основного капитала, для энергоемких – экономия топлива и электроэнергии.

При производстве продукции повышенного качества текущие издержки чаще всего возрастают. Однако в результате реализации этой продукции по повышенным ценам прибыль также возрастает.

Важнейшим вопросом управления процессом планирования прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов.

Главной целью при планировании является максимизация доходов, что позволяет обеспечивать финансирование большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой прибыли. Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых налогов в рамках действующего законодательства, предотвращением непроизводительных выплат.

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

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово-экономической работы на предприятии. Планирование прибыли производится раздельно по всем видам деятельности предприятия. Это не только облегчает планирование, но и имеет значение для предполагаемой величины налога на прибыль, так как некоторые виды деятельности не облагаются налогом на прибыль, а другие облагаются по повышенным ставкам. Существует много разнообразных налоговых льгот, среди которых следует отметить выведение из под налогообложения затрат предприятий на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного назначения; затрат на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, а также суммы взносов на благотворительные цели.

В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину прибыли, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль.

##### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

##### Экономическая ситуация, сложившаяся в нашей стране в последнее десятилетие, требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности и активизации предпринимательства.

##### Предприниматели стремятся получать всё больший доход, предельно экономно использовать естественные, трудовые и инвестиционные ресурсы и максимально широко реализовывать такой ресурс, как свои творческие и организационные (предпринимательские) способности в избранной ими сфере деятельности, что служит мощным стимулом развития и совершенствования производства, раскрывает созидательные возможности частной собственности.

##### Заинтересованность предприятий в производстве и реализации качественной, пользующейся спросом на рынке продукции, отражается на величине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависимости от объема реализации этой продукции. Прибыль - наиболее простая и одновременно наиболее сложная категория рыночной экономики. Её простота определяется тем, что она является стержнем и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в экономике.

Прибыль является основным источником собственных средств фирмы. С одной стороны, прибыль рассматривается как результат деятельности фирмы, с другой, ⎯ как основа дальнейшего развития. Для страны прибыль фирм означает наполняемость доходной части бюджета, возможность решения социальных проблем страны или региона.

Каждое предприятие, фирма прежде, чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход она сможет получить.

Прибыль предприятия (фирмы) зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело – затраты на производство продукции – *издержки производства*. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.

Извлечение максимальной прибыли является конечной целью любой коммерческой деятельности. Процветающее предприятие то, которое получает устойчивую прибыль от своей деятельности (производство и реализация продукции, сдача в аренду основных фондов и др.). Финансовые результаты деятельности фирмы характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие его производства в условиях жёсткой конкуренции.

Поиск резервов для повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов - одно из важнейших задач любого производства. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансового экономического анализа. Существуют резервы увеличения прибыли и рентабельности. К ним относятся: увеличение объема производства и реализации продукции, снижение удельной себестоимости продукции и повышение качества продукции.

Подводя итог вышесказанному, надо отметить, что чистая прибыль будет увеличиваться при увеличении балансовой прибыли, т.е. между балансовой и чистой прибылью существует прямая зависимость, а обратная зависимость наблюдается между чистой прибылью и налоговыми платежами, уплачиваемыми в бюджет государства за счет полученной балансовой прибыли.

Отсюда следует, что далеко не последнюю функцию в формировании чистой прибыли выполняет и политика налогообложения государства. Ведь, чем ниже процентная ставка налога на прибыль, тем выше финансовый результат предприятия (имеется в виду прибыль).

Прибыль должна не только покрывать расходы на производство и реализацию товаров (проведение работ, оказание услуг), но и быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, а так же решение стоящих перед предприятием задач.

Максимальное получение прибыли от реализации продукции в основном связывается со снижением производственных издержек на производство и реализацию конечной готовой продукции (работ, услуг).

Список литературы

1. Закон РФ от 27.12.1991 N 2116-1 (ред. от 06.08.2001) "О налоге на прибыль предприятий и организаций"
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.07.2000) (ред. от 27.11.2010).
3. Федеральный закон от 31.12.1995 N 227-ФЗ (с изм. от 07.02.2002) "О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации "О налоге на прибыль предприятий и организаций" (принят ГД ФС РФ 05.12.1995).
4. Абрютина, М. С. Экономический анализ товарного рынка и торговой деятельности : учебное пособие / М. С. Абрютина . - М. : ДИС, 2010. - 463 с.
5. Артеменко, В. Г. Анализ финансовой отчетности : учебное пособие / В. Г. Артеменко ; В. В. Остапова . - М. : Омега-Л , 2006. - 270 с.
6. Баканов, М. И. Теория экономического анализа : учебник для вузов / М. И. Баканов ; М. В. Мельник ; А. Д. Шеремет ; ред. М. И. Баканов . - Изд. 5-е, перераб. и доп . - М. : Финансы и статистика , 2006. - 535 с.
7. Балабанов, И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие для средних специальных учебных заведений / И. Т. Балабанов . - 3-е изд., доп. и перераб . - М. : Финансы и статистика , 2000. - 526 с.
8. Бланк, И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк . - 2-е изд., расш. и доп . - Киев : Ника-Центр ; Эльга , 2002. - 752 с.
9. Вахрин, П. И. Финансы : учебник для вузов / П. И. Вахрин ; А. С. Нешитой . - Изд. 4-е, перераб. и доп . - М. : Дашков и К' , 2004. - 525 с.
10. Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности : учебник для вузов / Л. В. Донцова ; Н. А. Никифорова . - 6-е изд., перераб. и доп . - М. : ДИС , 2008. - 359 с.
11. Ефимова, М. Р. Финансовые расчеты. Практикум : учебное пособие / М. Р. Ефимова . - М. : КноРус , 2009. - 183 с.
12. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебник для вузов / В. В. Ковалев ; О. Н. Волкова . - М. : Проспект , 2008. - 421 с.
13. Ковалев, В. В. Финансы организаций (предприятий) : учебник / В. В. Ковалев ; Вит. В. Ковалев . - М. : Проспект , 2007. - 352 с.
14. Савицкая, Г. В. Теория анализа хозяйственной деятельности : учебное пособие / Г. В. Савицкая . - 2-е изд., испр. и доп . - М. : ИНФРА-М , 2009. - 302 с.
15. Савчук, В. П. Управление прибылью и бюджетирование / В. П. Савчук . - М. : БИНОМ. Лаб. знаний , 2005. - 432 с.
16. Сотникова, Л. В. Бухгалтерская отчетность организации / Л. В. Сотникова ; ред. А. С. Бакаев . - М. : Информ. агентство "ИПБ-БИНФА" , 2006. - 597 с.
17. Черногорский, С. А. Анализ бухгалтерской отчетности и принятие управленческих решений / С. А. Черногорский ; Ли Вэй . - М.; СПб. : Герда , 2005. - 256 с.
18. Черненко, А. Ф. Финансовое положение и эффективность использования ресурсов предприятия : монография / А. Ф. Черненко ; Н. Н. Илышева ; А. В. Башарина . - М. : ЮНИТИ-ДАНА , 2009. - 208 с.
19. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник для вузов / А. Д. Шеремет . - М. : ИНФРА-М , 2008. - 366 с.
20. Шишкин, С. Н. Государственное регулирование экономики: предпринимательско-правовой аспект / С. Н. Шишкин . - М. : Волтерс Клувер , 2007. - 246 с..
21. Юров, В. Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики / В. Ф. Юров . - М. : Финансы и статистика , 2001. - 142 с.

1. Литвин М.И. Управление финансами предприятия. Финансовый менеджмент.2002 №6. [↑](#footnote-ref-1)
2. Шуляк П.Н. Управление финансами/ Учебное пособие – М.: Изд. Дом «Дашков и К», 2000.-752с. [↑](#footnote-ref-2)