**Курсовая работа по экономике. Роль прибыли**

СОДЕРЖАНИЕ  
Введение        3  
1. Экономическая сущность прибыли        5  
Понятие прибыли, ее виды 5  
1.2. Порядок формирования прибыли        8  
1.3. Система показателей рентабельности предприятия             13  
2. Характеристика управления и   предпринимательской деятельности ООО «Импрод»       14  
2.1. Характеристика финансово-экономического потенциала    предприятия 14  
2.2. Характеристика предпринимательской деятельности          предприятия 19  
2.3. Анализ формирования прибыли          21  
3. Управление прибылью предприятия     26  
3.1.   Роль прибыли на предприятии           26  
3.2. Оценка показателей рентабельности предприятия   29  
3.3. Прогнозирование (планирование) прибыли и пути повышения рентабельности           34  
Заключение    49  
Список литературы   52  
Приложение 1            54  
Приложение 2            55  
Приложение 3            56  
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
Введение  
Прибыль в рыночной экономике используется как важнейший инстру-мент регулирования деятельности субъектов хозяйствования. Максимизация прибыли является основной целью этих субъектов хозяйствования. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность произ-водства, объем и качество произведенной продукции, состояние производи-тельности труда, уровень себестоимости.  
С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение прибыли. Акционерное, арендное, ча-стное 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.  
Переход к рыночным отношениям в экономике России ставит по-новому и расширяет возможности деятельности предприятия, как основного ее звена. В новых условиях существенно поменялись правовые, финансово-экономические и социальные отношения как внутри предприятия, так и во внешней среде. Сложилось многообразие форм собственности, существенно изменились отношения предприятий с государством и другими субъектами рынка. Экономическая свобода, как условие и следствие рыночных отноше-ний, предъявляет более высокие требования к уровню хозяйствования и эко-номической деятельности предприятия.   
Торговые предприятия, с одной стороны, завершают производства, а с другой стороны, обеспечивают удовлетворение значительной части личных потребностей населения в товарах и услугах. Существенная роль предпри-ятия торговли в функционировании кредитно-финансовой системы: около 90% всей денежной наличности, поступающей в банки, составляет выручка от продажи товаров и услуг.  
Процесс торговли, то есть процесс купли-продажи товаров, является функцией торгового предприятия (как оптового, так и розничного), которое осуществляет свою деятельность на основе коммерческого расчета. Торговое предприятие имеет самостоятельный баланс, обладает основными и оборот-ными средствами и осуществляет законченный торговый процесс, начиная с закупки товаров от поставщиков и заканчивая их продажей.  
Результат деятельности фирмы оценивается системой показателей, ос-новным из которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предпри-ятия. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффектив-ность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.  
Прибыльность деятельности любого торгового предприятия определяет его функционирование независимо от экономической политики государства.   
Данная курсовая работа имеет целью изучить сущность прибыли, ее роль в деятельности предприятия, а также порядок ее налогообложения. При этом ставятся следующие задачи: изучение сущности и видов прибыли, зна-чения чистой прибыли и ее роли в условиях развития предпринимательства, показателей, используемых для расчета налогооблагаемой прибыли, возмож-ности максимизации прибыли.  
Объектом исследования является ООО «Импрод» - предприятие роз-ничной торговли, предназначенное для продажи товаров населению. Предме-том исследования является анализ прибыли: оценка прошлой деятельности и   положения предприятия на данный момент, а также оценка будущего потен-циала предприятия.  
   
   
   
   
   
   
1. Экономическая сущность прибыли  
   
Понятие прибыли, ее виды  
   
Прибыль в торговле является денежным выражением   стоимости при-бавочного продукта, созданного производительным трудом работников тор-говли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товар-ного обращения, а также прибавочного продукта, созданного трудом работ-ников других отраслей народного хозяйства (промышленности, сельского хо-зяйства, транспорта и др.) и направляемого в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок как плата за реализацию товаров (продукции, услуг) [25, с. 170].  
            Прибылью для торговли служит разница между продажной ценой то-варов и ценой их приобретения, включая издержки обращения.  
Прибыль торгового предприятия является денежным выражением части прибавочного продукта, характеризующего результаты их коммерческо-финансовой деятельности.  
Различают несколько прибылей: прибыль от реализации, балансовая и чистая прибыль.  
            Прибыль от реализации – это разность между валовым доходом и за-тратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности торговой фирмы.  
Балансовая прибыль – сумма прибыли предприятия от реализации про-дукции и доходов от других видов деятельности. Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета.  
            Чистая прибыль представляет собой разницу между балансовой при-былью и суммами отчислений и платежей в бюджеты разных уровней.  
            Внереализационная (дополнительная) деятельность также имеет дохо-ды и затраты, что в конечном итоге образует результат нетто или чистую прибыль предприятия.  
            Размеры прибыли и возможности ее роста находятся в сложной зави-симости от ряда факторов, важнейшие из которых следующие:  
-           объем реализации;  
-           структура товарооборота;  
-           величина других доходов и расходов, входящих в состав прибыли (про-центы, полученные и уплаченные, доходы от участия в других организа-циях, прочие операционные и внереализационные доходы и расходы);  
-           уровень налогообложения прибыли.  
Факторы, влияющие на прибыль можно разделить на   внешние и внут-ренние.  
К внешним факторам относятся:  
•           политическая стабильность;  
•           состояние экономики;  
•           демографическая ситуация;  
•           конъюнктура рынка, в том числе рынка потребительских товаров;  
•           темпы инфляции;  
•           ставка процента за кредит.  
К внутренним факторам относятся:  
•           объем валового дохода (и, соответственно, факторы, его определяющие);  
•           производительность труда работников;  
•           скорость оборачиваемости товаров;  
•           наличие собственных оборотных средств;  
•           эффективность использования основных фондов.  
Это факторы, влияющие на величину прибыли, остающейся в распоря-жении предприятия, которую еще называют чистой прибылью.  
Чистая прибыль может быть направлена на уплату местных налогов и сборов, образование резервных фондов, осуществляются отчисления на бла-готворительные цели, уплачиваются проценты по ссудам банков, получен-ных на восполнение недостатков оборотных средств, на приобретение основ-ных средств, нематериальных активов и других активов, а также процентов по средствам, взятым взаймы у других организаций. Из чистой прибыли уп-лачиваются также штрафы и расходы по возмещению ущерба, подлежащим в соответствии с действующим законодательством внесению в бюджеты раз-ных уровней.  
Изначально различают бухгалтерскую и экономическую прибыль. Бух-галтерская (балансовая) прибыль определяется как разность между валовым доходом и бухгалтерскими издержками. Бухгалтерские издержки – это из-держки, принимающие форму прямых платежей. Иначе их называют явными издержками.  
Для оценки целесообразности осуществления той или иной предпри-нимательской деятельности, следует учитывать не только явные, но и неяв-ные (имплицитные) издержки предприятия. Иногда их определяют как скры-тые или вмененные издержки. Неявные издержки представляют собой из-держки, не носящие денежный характер, то есть альтернативные издержки использования любых ресурсов (материальных, трудовых, денежных), при-надлежащих владельцам предприятия или предприятию как юридическому лицу. Неявные издержки возникают вследствие утраченных возможностей осуществить иное альтернативное решение.  
Сумма явных и имплицитных издержек составляет содержание сово-купных (или экономических) издержек, и, соответственно, экономическая прибыль определяется как валовой доход за минусом совокупных издержек. Следовательно, «экономическая прибыль характеризует предприниматель-ский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов торгового предприятия (предпринимателя) и способности его к самофинансированию (саморазвитию)» [25, c.171]. Таким образом, бухгалтерская прибыль отлича-ется от экономической на величину имплицитных издержек.  
Показатели прибыли отражают прибыль как экономическую категорию и имеют взаимосвязанные количественную и качественную стороны. В ана-лизе используется большое количество показателей. Наиболее распростра-ненная система показателей, это система показателей, определяемая бухгал-терской отчетностью.  
            Таким образом, прибыль является финансовым результатом деятельно-сти торгового предприятия, полученным в результате взаимодействия пока-зателей: валового дохода, издержек обращения, внереализационных доходов и расходов.   
   
1.2. Порядок формирования прибыли  
   
            Основным источником получения торговым предприятием прибыли является валовой доход.  
            Валовой доход в суммовом выражении определяется как разницу меж-ду продажной и покупной стоимостью товаров. Валовой доход от реализации товаров отражает цену торговых услуг, т.е. долю торговли в розничной цене товара. Розничная цена товара в обобщенном виде исчисляется по формуле:  
РЦ = СС + ПII + ТНII + НДС + ТН + НП,  
где, РЦ – розничная цена товара, руб.;  
       СС – себестоимость производства товара, руб.;  
       ПII – прибыль производственного предприятия, руб.;  
       ТНII – торговая надбавка посреднического предприятия, руб.;  
       НДС – налог на добавленную стоимость, руб.;  
       ТН – торговая надбавка розничного торгового предприятия, руб.;  
       НП – налог с продаж, руб.  
            Валовой доход торгового предприятия в основном образуется за счет торговых надбавок. Торговые надбавки устанавливаются в процентах к це-нам, по которым товар закупается у производителей (отпускная цена) или у посредников (оптовая цена).  
            Прибыль от реализации товаров определяется по формуле:  
ПР = ВД – НДС – ИО,  
где ПР     – прибыль от реализации товаров, руб.;  
      ВД     – валовой доход от реализации товаров, руб.;  
      НДС – налог на добавленную стоимость, руб.;  
      ИО    – издержки обращения, руб.  
            Налог на добавленную стоимость по своей сути является налогом на потребителя, так как он фиксируется в розничной цене товара и его конеч-ным плательщиком является потребитель.  
            В настоящее время розничная цена товара может быть увеличена на сумму налога с продаж. Налог с продаж устанавливается и вводится в дейст-вие законами Российской Федерации, он обязателен к уплате юридическими и физическими лицами, реализующими товары (работы, услуги) на террито-рии соответствующих субъектов РФ.  
            Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности (валовая прибыль) исчисляется по формуле:  
ПФХД = ПР ± СДР,  
где ПФХД – прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной   
         деятельности, руб.;  
      ПР        – прибыль от реализации, руб.;  
      СДР      – сальдо внереализационных и прочих операционных доходов и   
          расходов, руб.  
            Министерством финансов Российской Федерации, приказ №32н и №33н от 06.05.99 г. утверждены Положения по Бухгалтерскому Учету «До-ходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99).   
Настоящими Положениями устанавливаются правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах (расходах) коммерческих орга-низаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридиче-скими лицами по законодательству Российской Федерации.   
Доходы организации в зависимости от их характера, условия получе-ния и направлений деятельности организации подразделяются на:  
а) доходы от обычных видов деятельности;  
б) операционные доходы;  
в) внереализационные доходы.  
Доходы, отличные от доходов от обычных видов деятельности, счита-ются прочими поступлениями. К прочим поступления относятся также чрез-вычайные доходы.  
В состав внереализационных и прочих операционных доходов вклю-чаются: доходы от сдачи имущества в аренду; присужденные и признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причи-ненных убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; другие доходы от операций, непосредственно не связанных с реализацией товаров (работ, услуг); положительные курсовые разницы по валютным счетам и пр.  
Расходы организации в зависимости от их характера, условий осущест-вления и направления деятельности организаций подразделяют на:  
а) расходы по обычным видам деятельности;  
б) операционные расходы;  
в) внереализационные расходы.  
Расходы, отличные от расходов по обычным видам деятельности, счи-таются прочими расходами. К прочим расходам относятся также чрезвычай-ные расходы.  
В состав внереализационных и прочих операционных расходов вклю-чаются: затраты по аннулированным торгово-хозяйственным сделкам; убыт-ки по операциям с тарой; судебные издержки и арбитражные расходы; при-сужденные или признанные штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение хозяйственных договоров, а также расходы по возмещению причиненных убытков; убытки от списания дебиторской задолженности, по которой срок исковой давности истек, и других долгов, нереальных для взы-скания, и др.  
            Одним из самых значительных видов внереализационных расходов торговых предприятий являются расходы по оплате некоторых налогов и сборов, уплачиваемых в соответствии с установленным законодательством порядком за счет финансовых результатов (налог на рекламу, налог на иму-щество предприятий, налог на содержание жилищного фонда и объектов со-циально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений, сбор на содержание правоохранительных органов), а также по операциям, связанным   с получением внереализационных доходов.  
            Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль),   может быть вычислена по формуле:  
ЧП = ВП – НП,  
где ЧП – чистая прибыль предприятия, руб.;  
       ВП – валовая прибыль, руб.;  
       НП – налог на прибыль, руб.;  
            Основные направления использования прибыли, остающейся в распо-ряжении предприятия, определяются его учредительными документами или решением учредителей, в которых должно быть указано, какие фонды и в ка-ких размерах создаются на предприятии за счет чистой прибыли и на какие цели они направляются.  
            Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, зависит от суммы налога на прибыль, а чистая прибыль – от суммы затрат, относимых на при-быль.  
            Основными взаимовлияющими факторами являются:  
-           объем продажи товаров;  
-           розничные цены на реализованные товары;  
-           издержки обращения;  
-           оборачиваемость и состав оборотных средств (оборотного капитала);  
-           фондовооруженность работников;  
-           налогоемкость предприятий;  
-           численность работников.  
Для выявления степени воздействия того или иного взаимовлияющего фактора на величину прибыли можно применять метод комплексного анали-за экономической эффективности хозяйственной деятельности. При этом в совокупность взаимовлияющих факторов включаются показатели, характе-ризующие ресурсы, затраты и конечные результаты.  
При использовании метода комплексного анализа, исходя из того, что рост значения любого взаимовлияющего фактора, должен вызвать адекват-ный рост другого.  
Развитие торгового предприятия возможно при следующих необходи-мых условиях:  
П > Т > И > Ф >Р, где  
П – темп роста прибыли,  
Т – темп роста товарооборота,  
И – темп роста издержек обращения,  
Ф – темп роста фондовооруженности работников,  
Р – темп роста численности работников.   
Снижение издержек обращения в розничной торговле зависит от со-кращения затрат на оплату труда и связанных с ним отчислений на социаль-ные нужды.   
Величина прибыли в торговле зависит от объемов спроса на товары и их предложением. Трудности, возникающие при продаже товаров в виде снижения спроса на них, могут привести к уменьшению как валового дохода от реализации товаров, так и валовой прибыли. Результатом соотношения спроса и предложения на рынке выступают розничные цены.  
   
   
   
1.3. Система показателей рентабельности предприятия  
     
Прибыль – это конечный финансовый результат деятельности пред-приятия. При   рыночной экономике результаты деятельности оцениваются системой показателей, основным среди которых является рентабельность, определяемая как отношение прибыли к одному из показателей функциони-рования торгового предприятия. При расчете рентабельности могут быть ис-пользованы разные показатели прибыли. Это позволяет выявить не только общую экономическую эффективность работы предприятия, но и оценить другие стороны его деятельности.  
  
Состав системы показателей в определенной степени зависит от вида проводимого анализа. Принято выделять два вида финансового анализа: внутренний и внешний. Внешний финансовый анализ производится незави-симыми аналитиками и в основном базируется на общедоступной информа-ции, поэтому он менее детализирован и более формализован. Информацион-ная база внутреннего анализа гораздо шире, соответственно расширяются и возможности самого анализа.  
Возможные сочетания прибыли с влияющими на нее факторами дают в итоге множество показателей рентабельности, различных не только по ре-шаемым задачам и содержанию, но и по использованным при ее расчете по-казателям прибыли. В качестве последних в отечественной практике тради-ционно используются показатели балансовой прибыли, прибыли от реализа-ции товаров и чистой прибыли.  
Рентабельность товарооборота (продаж) отражает зависимость между прибылью и товарооборотом и показывает величину прибыли, полученную с единицы проданного товара. Поскольку бухгалтерский учет хозяйственных операций ведется в денежном выражении, то коэффициент рентабельности продаж умножается на 1000, показывает, какая прибыль была получена с 1 тыс. рублей проданных товаров. Чем больше прибыль, тем выше рентабель-ность товарооборота.  
Показатель рентабельности собственного капитала позволяет инвесто-рам оценивать потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги. На основе показателя можно определить период (число лет), в течение которого полностью окупаются средства, вложенные в торговое предприятие. Рентабельность собственного капитала рассчитывается как от-ношение чистой прибыли к собственному капиталу.  
Рентабельность производственных фондов торгового предприятия оп-ределяется по соотношению суммы (валовой, чистой) и средней стоимости основных и материальных оборотных средств, умноженному на 100.  
Уровень рентабельности, исчисленный отношением суммы прибыли от реализации товаров к сумме издержек обращения, показывает эффективность текущих затрат. Увеличение или сокращение издержек обращения непосред-ственно влияет на уменьшение или рост прибыли. Этот показатель рента-бельности определяет эффективность торговой сделки по товарам.  
Рентабельность, рассчитанная по отношению к численности занятых на предприятии работников, характеризует эффективность использования рабо-чей силы и показывает размер полученной прибыли в расчете на одного ра-ботника (отношение балансовой прибыли к среднесписочной численности работников).  
Отношение прибыли от реализации товаров к величине торговой пло-щади предприятия характеризует размер полученной прибыли в расчете на 1 кв. м. площади магазина. Рациональное использование торговой площади по-зволит повысить размер прибыли.  
              
2. Характеристика управления и   предпринимательской деятель-ности ООО «Импрод»  
   
2.1. Характеристика финансово-экономического потенциала    предприятия  
   
Общество с ограниченной ответственностью «Импрод» (называемое в дальнейшем Общество) создано в соответствии с Гражданским Кодексом.  
            ООО «Импрод» - предприятие розничной торговли, предназначенное для продажи товаров населению. Основными задачами этого предприятия являются:  
−             удовлетворение спроса населения, как по ассортименту, так и по качеству товаров;  
−             организация соответствующего уровня обслуживания покупате-лей с предоставлением разнообразных услуг.  
Цель коммерческой деятельности торгового предприятия – получение прибыли.  
            Общество создано в целях насыщения потребительского рынка товара-ми и услугами, а также извлечения прибыли в интересах участников. Обще-ство осуществляет следующие виды деятельности:  
•           научная, производственная и коммерческая деятельность, связанная с соз-данием и освоением производства, изготовлением, ремонтом и реализацией оборудования, машин и механизмов для различных отраслей промышленно-сти, и торговли;  
•           сервисное обслуживание и ремонт оборудования, машин и механизмов;  
•           маркетинговая деятельность;  
•           торгово-закупочная и посредническая деятельность;  
•           разработка, изготовление и сбыт машин, оборудования, товаров народного потребления;  
•           организация оптовой и розничной торговли, а также путем создания ком-мерческих и комиссионных магазинов в установленном законом порядке;  
•           экспортно-импортные операции, иная внешнеэкономическая деятельность в соответствии с действующим законодательством.  
Уставный капитал общества составляет 666 тыс. рублей. Прибыль об-щества определяется к концу каждого финансового года (квартала). Она формируется из выручки от хозяйственной, коммерческой деятельности по-сле возмещения материальных и приравненных к ним затрат и расходов по оплате труда. Из балансовой прибыли общества уплачиваются предусмот-ренные законом налоги и другие платежи в бюджет, а также процент по кре-дитам банков и по облигациям. Образующаяся после этих расчетов прибыль остается в полном распоряжении общества, часть которой выделяется на раз-витие производства и общие нужды, а другая часть (дивиденды) может рас-пределяться по итогам работы за год между акционерами пропорционально их акциям. Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год при-нимать решения (объявлять) о выплате дивидендов по размещенным акциям.  
В обществе может быть создан резервный фонд в размере не менее 15% уставного капитала, который формируется путем обязательных ежегод-ных отчислений до достижения указанного размера. Размер ежегодных от-числений не может быть менее 5% от суммы чистой прибыли до достижения фондом установленных размеров. Резервный фонд общества предназначен для покрытия его убытков, а также для выкупа акций общества в случае от-сутствия иных средств.  
            Основным источником прибыли является прибыль от реализации про-дуктов питания. Кроме прибыли от реализации фирма получает прибыль (убыток) от внереализационных операций.  
Операционные доходы фирма получает от реализации основных средств, материальных ценностей. Операционные расходы – это местные на-логи, уплачиваемые в бюджет: налог на рекламу, налог на владельцев авто-транспортных средств, сбор на содержание милиции и др.  
  
Влияние прибыли на финансовое состояние фирмы.  
            Финансовое состояние фирмы характеризует размещение и использо-вание средств фирмы. Оно обусловлено степенью выполнения финансового плана и мерой пополнения собственных средств за счет прибыли и других источников, если они предусмотрены планом, а также скоростью оборота оборотных средств. Поскольку выполнение финансового плана в основном зависит от результатов деятельности фирмы, то финансовое состояние, опре-деляемое всей совокупностью хозяйственных факторов, является наиболее обобщающими показателями.  
            Для оценки финансового состояния фирмы используют показатели платежеспособности и финансовой устойчивости (табл. 1, 2).  
            Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние пред-приятия, является его платежеспособность, т.е. возможность наличными де-нежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства.  
   
Таблица 1  
Оценка платежеспособности Фирмы «Импрод»  
Показатели     2001 г.             2002 г.             2003 г.  
1.          Оборотные активы, тыс. руб.  
в том числе:    10677   12564   18441  
- запасы          5462     6944     11541  
- НДС по приобретенным ценностям        758       854       767  
- дебиторская задолженность          3125     3567     4791  
- краткосрочные финансовые вложения    415       335       -  
- денежные средства             917       864       1338  
2. Краткосрочные обязательства, тыс. руб.           9865     11202   16688  
3. Коэффициент абсолютной ликвидности (не ниже 0,2…0,5) 0,14      0,11      0,08  
4. Коэффициент промежуточной ликвидности (не ни-же 1,0)   0,45      0,43      0,37  
5. Коэффициент общей ликвидности (в пределах 1,0…2,0)        1,08      1,12      1,10  
   
            Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, т.е. времени, необходимого для превращения их в денежную наличность. Понятие платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе более емкое. От степени ликвидности баланса зави-сит платежеспособность. В то же время ликвидность характеризует не только текущее состояние расчетов, но и перспективу.  
Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по акти-ву, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочны-ми обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности их погашения [19, с. 476].  
Коэффициент абсолютной ликвидности рассчитывается, как отноше-ние денежных средств и краткосрочных финансовых вложений к кратко-срочным обязательствам. Его значение признается достаточным, если он не ниже 0,2 – 0,5. Если предприятие в текущей момент может на 20 – 50% пога-сить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной. Как видно из таблицы 1, абсолютный показатель ликвидности фирмы «Импрод» 0,14 – 0,08, т.е. на текущий момент фирма может немедленно погасить крат-косрочные обязательства только на 8%, что свидетельствует о низком уровне ее платежеспособности.  
Коэффициент промежуточной ликвидности определяется как отноше-ние денежных средств, краткосрочных финансовых вложений, дебиторской задолженности к краткосрочным обязательствам. Этот показатель характери-зует, какая часть текущих обязательств может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную про-дукцию, оказанные услуги. Из таблицы 1 видно, что коэффициент промежу-точной ликвидности 0,45 – 0,37. Это говорит о том, что предприятие непла-тежеспособно даже при условии своевременного проведения расчетов с де-биторами.  
Таблица 2  
Оценка финансовой устойчивости ООО «Импрод»  
Показатели     2001 г.            2002 г.             2003 г.  
1. Инвестированный капитал, тыс. руб.    15565   18709   29775  
2. Собственный капитал, тыс. руб.             9865     11104   13086  
3. Внеоборотные активы, тыс. руб.            8965     9740     11334  
4. Собственные оборотные средства, тыс. руб.    1211     1364     1752  
5. Оборотные активы, тыс. руб.      10667   12566   18441  
6. Коэффициент обеспеченности оборотных активов соб-ственными средствами (не ниже 0,5…0,8)       0,11             0,11      0,09  
7. Коэффициент маневренности собственных средств (в пределах 0…1,0)     0,12      0,12      0,13  
8. Коэффициент автономии предприятия (не ниже 0,5)             0,63      0,59      0,44  
              
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами не должен превышать 1. Этот расчетный показатель зависит как от структуры активов, так и от структуры источников средств.  
Данные таблицы 2 показывают, что только 9 – 11% оборотных активов ООО «Импрод» финансируются за счет собственных источников (коэффици-ент обеспеченности оборотных активов в 2001 г. – 0,11; в   2002 г. – 0,11; в 2003 г. – 0,09).  
              
2.2. Характеристика предпринимательской деятельности          предприятия  
   
Основные показатели хозяйственной деятельности фирмы «Импрод» за 2001 – 2003гг. представлены в приложении 1.  
По ООО «Импрод» за 2003 г. получено прибыли 7390 т.р. Вся эта сум-ма получена за счет прибыли от реализации товаров. От реализации товаров получено 8184 т.р. и часть ее, 794 т.р. - пошла на покрытие убытков. В ре-зультате балансовая прибыль оказалась меньше прибыли от реализации. Та-ким образом, источники прибыли от внереализационных операций не только  
не дали прибыли, но и допустили убыток, образовавшийся в результате не-достачи материальных ценностей в сумме 233 т. р. Также убыток образовался в результате уплаты штрафов за невыполнение договоров поставки и уплаты штрафов за несвоевременные платежи.  
            Часть операционных расходов в сумме 200 т.р. – были получены пени за просрочку платежей и получен доход за предоставление в аренду автомо-билей.  
            В 2003 г. прибыли было получено на 4173 т.р. больше чем в 1999 г. Всю эту сумму также составила прибыль от реализации.  
            Прибыль от реализации в 2003 г. было получено сверх плана 1536 т.р. Общая сумма прибыли от реализации – 8184 т.р., составила 4,48% к обороту при плановом уровне 3,67%. Сверхплановая прибыль в сумме 1536 т.р. полу-чена, во-первых, – за счет сверхплановых доходов, которые, кроме того, пе-рекрыли перерасход издержек обращения (по абсолютной сумме).   
            За счет перевыполнения плана по доходам получено 1334,7 т.р., за счет экономии издержек обращения по уровню 127,2 т.р., за счет перевыполнения плана товарооборота на 1542 т.р. получено прибыли 68,1 т.р. Таким образом, совокупное влияние факторов на прибыль составило 1536 т.р.  
            В 2003 г. получено сверх плана валового дохода 1420 т.р. и доход со-ставил 240070 т.р. Перевыполнение плана доходов достигнуто за счет повы-шения уровня валового дохода на 0,73% (13,16% –   12,43%).  
            Абсолютный перерасход издержек обращения в 2000 г. составил 6 т.р. за счет незапланированных расходов на содержание зданий и расходов на ремонт основных средств. Сумма издержек обращения в 2003 г. составляла 15886 т.р., уровень издержек обращения к обороту 8,69%. Это ниже заплани-рованного уровня на 0,07%.  
            Перевыполнение плана по доходам и экономия издержек обращения обеспечили положительную динамику прибыли за 2003 г. по сравнению как с 2002 г., так и с 2001 г.  
            В 2003 г. в фирме увеличилась прибыль на 4688 т.р., т.е. более чем в два раза. Рост прибыли произошел за счет увеличения товарооборота на 77584 т.р., которое обеспечило увеличение прибыли на 2370 т.р.  
            На 10583 т.р. прибыль выросла за счет увеличения валового дохода, но часть этого прироста дохода пошло на покрытие убытков.  
            Издержки обращения за год по сравнению с 2002 г. увеличились на 5896 т.р., а их уровень к обороту снизился на 0,8%.  
            Кроме прибыли от реализации, фирма «Импрод» получила прибыль от процентов к получению в размере 39 т.р., которая снизилась на 10 т.р.   
            Прибыль (убыток) от внереализационных операций определяется как сальдо внереализационных доходов и расходов. В 2003г. получен убыток от внереализационных операций в размере 235 т.р.  
Фирмой была получена балансовая прибыль 7390 т.р., на 4173 т.р. больше чем в 2001г., при этом уровень рентабельности повысился на 0,98% и составил 4,04%. Это свидетельствует о повышении эффективности работы в 2003г. по сравнению с 2001 г. В сравнении с 2001 г., в 2002 г. балансовая прибыль увеличилась на 279 т.р., при этом уровень рентабельности повысил-ся на 0,1%.  
Необходимо отметить, что за период с   2001 г. по 2003 г. наблюдался рост производительности труда и товарооборота на 1 м² торговой площади. Так производительность труда в 2003г. увеличилась на 215,32 тыс. руб. (в 2002 г. на 10,35 тыс. руб.); товарооборот на 1 м² торговой площади в 2003 г. вырос на 21,56 тыс. руб. (в 2002 г. на 1,67 тыс. руб.). Это прямое следствие увеличение объема товарооборота.  
   
2.3. Анализ формирования прибыли  
   
Основными задачами анализа прибыли являются:  
1.          Оценка достигнутого объема прибыли; изучение степени выполнения плана и динамики; выявление тенденций изменения прибыли.  
2.          Изучение структуры прибыли.  
3.          Определение и изменение факторов формирования прибыли.  
4.   Выявление резервов увеличения прибыли.  
5.          Разработка прогнозных показателей прибыли.  
Анализ прибыли производится по отдельным ее источникам, то есть анализ реализации товаров, анализ внереализационных доходов и потерь. При анализе прибыли от реализации определяется влияние объема и струк-туры товарооборота, валового дохода от реализации, издержки обращения.  
В процессе анализа прибыли торгового предприятия за отчетный пери-од необходимо определить следующие показатели:  
1.          Отклонение фактической прибыли от плановой, то есть сумму сверх-плановой прибыли или сумму недополученной прибыли;  
2.          Определить степень выполнения плана прибыли, как отношение фак-тической суммы прибыли к плановой;  
3.          Определить фактический уровень рентабельности по отношению к то-варообороту и установить его отклонение от планового уровня;  
4.          Изучить показатели рентабельности и динамики прибыли.  
5.          Объем реализации продукции может оказывать положительное и отри-цательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рента-бельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализа-ции происходит уменьшение суммы прибыли.  
Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет, и наоборот, при увеличении удельного веса низкорента-бельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.  
Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорцио-нальной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующе-му росту суммы прибыли и наоборот.  
Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли на-ходятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает и наоборот.  
Затем оценивают причины изменения показателей. Особенно тщатель-но исследуется состав внереализационных доходов и расходов.  
В состав внереализационных доходов (убытков) входит сальдо полу-ченных и уплаченных штрафов, пени, неустойки и других видов санкций (кроме санкций, уплачиваемых в бюджет и ряд внебюджетных фондов в со-ответствии с законодательством), которые связаны с экономической ответст-венностью предприятия при нарушении договорных обязательств. Так же де-тально оцениваются внереализационные расходы и потери, а именно:  
-           убытки по операциям прошлых лет, выявленные в отчетном году, от уценки товаров, от списания безнадежной дебиторской задолженности;  
-           недостачи материальных ценностей, выявленных при инвентаризации;  
-           затраты по содержанию законсервированных объектов;  
-           отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;  
-           некомпенсированные потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению или ликвидации стихийных бедствий (за вычетом стои-мости полученного металлолома, других материалов);  
-           судебные издержки и арбитражные сборы и другое.  
В заключение анализа прибыли в предприятиях разрабатываются кон-кретные мероприятия по обеспечению экономии средств и потерь при обес-печении качества обслуживания населения.  
Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:  
1.          Показатели, характеризующие рентабельность (окупаемость) издержек производства и инвестиционных проектов;  
2.          Показатели, характеризующие рентабельность продаж;  
3.          Показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.  
Эти показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.  
В процессе анализа необходимо изучить выполнение плана по исполь-зованию источников прибыли, для чего фактические данные по источникам образования прибыли сравниваются с данными плана   и выясняются причи-ны отклонения от плана по каждому источнику прибыли.  
В фирме «Импрод» основным источником прибыли является прибыль от реализации.  
Как показывают данные таблицы 3, план по балансовой прибыли пере-выполнен на 27,77%. Темп ее прироста к прошлому году составил 129,72%. Наибольшую долю в балансовой прибыли занимает прибыль от реализации товарной продукции (110,7%). Из-за того, что от внереализационных опера-ций получен убыток (-10,7%), балансовая прибыль меньше прибыли от реа-лизации.  
   
Таблица 3  
Анализ состава, динамики и выполнения плана балансовой прибыли ООО «Импрод» за 2003г. (в сопоставимых ценах, тыс. руб.)  
Показатели     2002 г.             2003 г.             Изменения по сравнению  
            Сум-ма           Уд. вес в бал. приб.   План    Факт.   С планом        С 2002 г.  
3'>                                   сум-ма             структура, %   сум-ма             структура, %   В сумме           По уров-ню, %             В сумме           По уровню, %  
Балансовая прибыль             3217     100       5784     100       7390     100       1606     -           4173     -  
 Прибыль от реализа-ции     3496     108,6    6648     114,9    8184     110,7    1536     -4,2      4688     -6,32  
Прибыль от внереализа-ционных операций         -279     -8,6      -864     -14,9    -793     -10,7    -38       0,05      -439             2,07  
   
Из таблицы 3 видно, что фактическая прибыль от реализации в 2003г. превышает плановые показатели на 1536 т.р., поэтому, несмотря на фактиче-ский убыток от внереализационных операций, балансовая прибыль также оказалась выше планируемой на 1606 т.р.  
Если сравнивать 2003г. с 2002 г., то можно также выделить, прибыль от реализации выросла на 4688 т.р., и хотя от внереализационных операций в 2003г. убыток   по сравнению с 2002 г., балансовая прибыль увеличилась на 4173 т.р.  
 Анализ прибыли от реализации.  
В фирме «Импрод» основным источником прибыли является прибыль от реализации товаров.  
Анализ прибыли производится фирмой каждый год. Анализ осуществ-ляется в увязке с факторами, влияющими на прибыль – это валовой доход и издержки обращения. Материалами для анализа прибыли является годовой бухгалтерский баланс, отчет по форме № 2 «Отчет о прибылях и убытках».  
   
Таблица 4  
Анализ прибыли от реализации ООО «Импрод» (тыс. руб.)  
Показатели     План    факт     % выполне-ния         отклонение (+;-)  
            на 2003 г.        за 2003 г. 2'>                      
1. Товарооборот         181300             182842             100,85 1542  
2. Валовой доход 4'>                                           
2.1. в сумме    22528   24070   106,84 1420  
2.2. в % к обороту      12,43    13,16    105,87 0,73  
3. Издержки обращения 4'>                                            
3.1. в сумме    15880   15886   100,04 6  
3.2. в % к обороту      8,76      8,69      -           -0,07  
4. Прибыль от реализации   6648     8184     133,63 1536  
5. Рентабельность по прибыли от реализации, %            3,67      4,48      122,07 0,81  
   
Для анализа прибыли необходимо провести расчет влияния факторов на прибыль фирмы. Для этого необходимо определить, за счет чего произош-ло отклонение от плана.  
1.          За счет перевыполнения плана товарооборота   
(1542×4,48%)÷100%= 69,1 т.р.  
2.          За счет изменения валового дохода (182842×0,73%)÷100% = 1334,7 т.р.  
3.          За счет экономии издержек обращения   
(182842×0,07%)÷100%=127,2 т.р.  
            Совокупное влияние факторов равно сумме отклонения:  
69,1 + 1334,7 + 127,2 = 1536 т.р.  
            Анализ прибыли осуществляется в следующей последовательности:  
1. Определяют выполнение плана по прибыли. Определяется как разность между фактической суммой прибыли за 2003 г. и плановой суммой прибыли.  
8184 – 6648 = 1536 т.р.  
2. Определяют проценты выполнения плана по прибыли фирмы, как отноше-ние фактической суммы прибыли за 2003 г. к плановой.  
(8184÷6648)×100% = 133,63 %  
3. Прирост прибыли в сумме в 2003 г. по сравнению с 2002 г., как их разность 8184 – 3496 = 4688 т.р.  
4. Динамика прибыли, т.е. темп роста, определяют отношением фактической суммы прибыли 2003 г. к фактической сумме прибыли 2002 г.  
(8184÷3496)×100 = 234,09%  
5. Фактический уровень рентабельности за 2003 г., как отношение фактиче-ской прибыли к сумме товарооборота (8184÷182842)×100% = 4,48%  
6. Плановый уровень рентабельности на 2003 год, как отношение плановой прибыли к товарообороту (6648÷181300)×100% = 3,67%  
            По сравнению с планом произошло повышение фактического уровня рентабельности 0,81% (4,48 – 3,67)  
7. Определить изменение уровня рентабельности в отчетном периоде по сравнению с прошлым. Определяют как разность между уровнем рентабель-ности отчетного периода и уровнем рентабельности прошлого периода.  
4,48 – 3,32 = 1,16%  
            Уровень в 2003 г. повысился по сравнению с предшествующим годом на 1,16 %.  
   
3. Управление прибылью предприятия  
   
3.1.   Роль прибыли на предприятии  
   
В экономической литературе отмечается возрастание роли и значения прибыли в современных условиях хозяйствования. Прибылью (рентабельно-стью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль – главный ис-точник финансирования экономического и социального развития; прибыль-ность служит основным критерием выбора инвестиционных проектов и про-грамм оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений. Дей-ствительно, с прибылью прямо или косвенно связаны все другие экономиче-ские рычаги предпринимательской деятельности (финансы, кредиты, затра-ты, цены и т.п.), без которых невозможно «выжить» любому предприятию в рыночных условиях.  
Прибыль формируется под воздействием большого количества взаимо-связанных факторов, которые влияют на результаты деятельности предпри-ятия разнонаправлено: одни – положительно, другие – отрицательно. Более того, отрицательное воздействие одних факторов способно снизить или даже свести на нет положительное влияние других. Многообразие факторов не по-зволяет их четко ограничить, и обуславливает их группировку. Учитывая, что предприятие является одновременно и субъектом, и объектом экономических отношений, то наиболее важным представляется деление их на внешние и внутренние.  
Среди внешних факторов можно выделить следующие: экономические условия хозяйствования, емкость рынка, платежеспособный спрос потреби-телей, государственное регулирование деятельности предприятий торговли и др. Особенное значение имеет уровень, динамика и колебание платежеспо-собного спроса, потому что он предопределяет стабильность получения тор-говой выручки.  
Следующим значительным фактором являются цены, устанавливаемые поставщиками товаров. В условиях конкуренции повышение закупочных цен не всегда сопровождается адекватным повышением продажных цен. Рознич-ные торговые предприятия часть повышения цен поставщиками зачастую компенсируют за счет снижения доли собственной прибыли в розничной це-не товаров. Повышение же цен на услуги транспортных предприятий, ком-мунального хозяйства и других аналогичных предприятий напрямую увели-чивает текущие расходы торгового предприятия, тем самым уменьшая при-быль.  
Наряду с вышеперечисленным следует обратить внимание на такие серьезные макроэкономические факторы, как налоговая и кредитная полити-ка государства, развитие деятельности общественных организаций потреби-телей товаров и услуг, развитие профсоюзного движения и, наконец, полити-ческая стабильность в государстве.  
Внешние и внутренние факторы тесно связаны между собой. Но внут-ренние факторы напрямую зависят от организации работы самого предпри-ятия.  
Важным фактором является объем розничного товарооборота, потому что при неизменной доли прибыли в цене товара рост объема продажи по-зволяет увеличить сумму прибыли. При наращивании объема товарооборота необходимо помнить о его структуре, так как прибыльность тех или иных то-варных групп различна. Разумеется, нельзя отдавать предпочтение только высокорентабельным товарам, лишь рационализация структуры товарообо-рота позволит достичь нормального уровня прибыли.  
Другим существенным фактором является применяемый порядок це-нообразования. Прибыль от реализации товаров в первую очередь зависит от уровня торговой надбавки. При этом важно выбрать правильную коммерче-скую стратегию, потому что рост доли прибыли в составе торговой надбавки может привести к обратному результату, то есть из-за высоких цен снизится объем реализации товаров. Логичным следствием может стать в некоторых случаях снижение уровня торговой надбавки для ускорения реализации това-ров (например, дифференцированная уценка товаров, в том числе сезонная, праздничная или разовая). Это позволит увеличить сумму прибыли за счет объема товарооборота и за счет ускорения оборачиваемости оборотных средств: чем меньше срок реализации товаров, тем большую суму прибыли получает предприятие в единицу времени. Также очевидно, чем большей суммой оборотных средств располагает предприятие, тем больше прибыли оно получит в результате одного их оборота. При этом важна не только об-щая сумма оборотных средств, но и соотношение между собственными и за-емными средствами, поскольку использование кредитов увеличивает из-держки торгового предприятия.  
Следующим значительным фактором, тесно связанным с ценообразо-ванием, является уровень издержек обращения. Известно, что при неизмен-ной величине торговой надбавки за счет снижения расходов предприятия можно увеличить суму получаемой прибыли. Осуществление режима эконо-мии позволяет снижать текущие затраты предприятия. При этом необходимо учитывать, что под режимом экономии понимается не абсолютное, а относи-тельное снижение издержек обращения.  
Степень влияния вышеназванных факторов зависит не только от соот-ношения их самих, но и от стадии жизненного цикла предприятия, от компе-тенции и профессионализма его менеджеров. Практика показывает, что влияние отдельных факторов количественно оценить невозможно. К приме-ру, деловая репутация предприятия, то есть сформировавшееся мнение о предприятии на рынке по различным аспектам его деятельности (потенци-альные возможности, кредитоспособность, качество реализуемых товаров, уровень качества обслуживания и т.п.), основой которого является безуслов-ное выполнение обязательств и установление многолетних традиций работы.  
   
3.2. Оценка показателей рентабельности предприятия  
   
            Коммерческая деятельность любой торговой организации должна со-относиться с экономическим принципом, который в общем виде определяет-ся достижением максимального результата при минимальных затратах, или, иными словами, эффективность финансово-хозяйственной деятельности должна оцениваться с точки зрения эффективности преобразования ресурсов в результаты. Измерить и оценить меру реализации экономического потен-циала (принципа эффективности) на предприятии позволяет анализ, прово-димый с использованием ряда экономических показателей. При этом при-быль не может служить определяющим критерием для оценки эффективно-сти деятельности торговой организации. Интерес представляет сравнение прибыли с другими показателями, то есть система показателей рентабельно-сти, рассчитанных различными способами.  
            Рассмотрим некоторые показатели рентабельности применительно к хозяйственной деятельности ООО «Импрод».  
Рентабельность продаж.  
            Наиболее распространенным показателем рентабельности торговых предприятий является отношение прибыли к товарообороту (выраженное в процентах), характеризующее удельный вес прибыли в товарообороте.  
            Использование различных показателей прибыли при определении уровня рентабельности продаж позволяет значительно расширить аналитиче-ские возможности последнего показателя. Интерес представляет исчисление уровня рентабельности по всей (балансовой) прибыли, а не только по прибы-ли от реализации товаров, несмотря на то, что внереализационные доходы, расходы и потери не находятся в прямой зависимости от изменения товаро-оборота. Показатель рентабельности, рассчитанный как, отношение балансо-вой прибыли к товарообороту, тесно связан с результатами текущей деятель-ности, может быстро меняться и поэтому представляет интерес для собствен-ников предприятия. Сопоставление этих двух показателей позволяет выявить изменение пропорций в развитии предприятия, что видно из приложения 2.  
Как видно, что в 2002 г., что 2003 г., в связи с убытками от внереализа-ционных операций, уровень показателей рентабельности продаж исчислен-ный по балансовой прибыли, ниже, чем уровень рентабельности, исчислен-ный по прибыли от реализации товаров (3,06 и 3,32; 4,04 и 4,48 соответст-венно). Соответственно, с ростом прибыли от реализации в 2003г. (на 4688 т.р.) возросли и показатели уровней рентабельности по прибыли от реализа-ции товаров и по балансовой прибыли.  
Таким образом, самый распространенный показатель рентабельности выражает зависимость прибыли и товарооборота. Целью его вычисления яв-ляется определение размера той отдачи, которой добилась торговая органи-зация от каждой денежной единицы товарооборота. Однако аналитические возможности данного показателя достаточно ограничены в силу его доста-точно широкого разброса в зависимости от сферы деятельности   организа-ции. Объясняется это различием в масштабах деятельности, в размерах инве-стированного капитала, в скорости оборота средств, в условиях кредитова-ния, в размерах складских запасов и др. Поэтому данный показатель рента-бельности желательно использовать во взаимосвязи с другими, в силу чего его можно назвать недостаточным, но необходимым (исходным) критерием в оценке прибыльности торговой организации.  
Если отталкиваться от мнения, что минимальный уровень рентабельно-сти розничного торгового предприятия желательно, чтобы составлял 3 – 5% к обороту, то рентабельность продаж фирмы «Импрод», можно назвать удов-летворительной (уровень рентабельности исчисленный по прибыли от реали-зации товаров в 2003г. -   4,48%). В Российском статистическом ежегоднике за 2002 г. следующие данные: рентабельность продаж торгового предприятия – 4,9%; рентабельность активов – 3,0%.   
Рентабельность деятельности.  
Прибыль образуется как разность между доходами и затратами, что обуславливает правомерность использования в анализе показателя рента-бельности, исчисляемого как отношение полученной прибыли к затратам предприятия. Уровень рентабельности торговой деятельности может выра-жаться, таким образом, в процентах не только к товарообороту, но и к из-держкам обращения. Эти показатели существенно дополняют друг друга, так как для определения эффективности деятельности затраты предприятия должны определенным образом соотноситься с прибылью от реализации то-варов.  
С аналитической точки зрения представляет интерес сопоставление та-ких пар, как прибыль от реализации товаров / издержки обращения и балан-совая прибыль / затраты предприятия, которое позволяет выявить приоритет-ность видов деятельности предприятия (табл. 5).  
   
Таблица 5  
Расчет рентабельности торговой и финансово-хозяйственной        
  деятельности фирмы «Импрод» (в сопоставимых ценах, тыс. руб.)  
Показатель      2002 г.             2003 г.  
Издержки обращения            9990     15886  
Затраты предприятия           10906   16989  
Прибыль от реализации       3496     8184  
Балансовая прибыль             3217     7390  
Рентабельность издержек обращения, %   34,99    51,52  
Рентабельность текущих расходов, %         29,50    43,50  
   
Сопоставив приложение 2 и таблицу 5, увидим, что из-за убыточности внереализационных операций, рентабельность издержек обращения, выше рентабельности текущих расходов, что в 2003г., что в   2002 г.   
Кроме того, можно оценивать рентабельность капитала (рентабель-ность активов, рентабельность инвестированного капитала, рентабельность собственного капитала, рентабельность заемного капитала), рентабельность используемых ресурсов (рентабельность хозяйственных средств, рентабель-ность экономического потенциала и т.п.) и другие показатели рентабельно-сти.  
            Оценка уровней показателей рентабельности связана с серьезными ог-раничениями, с которыми необходимо считаться. Определенные трудности представляет отсутствие общепринятых стандартов или норм различных по-казателей рентабельности для торговых организаций. Такие трудности могут быть частично преодолены посредством:  
•           сопоставлением показателей предприятия с показателями других пред-приятий отрасли;  
•           определения показателей за ряд лет;  
•           сопоставление фактических и плановых показателей;  
•           внутрифирменного сопоставления показателей (например, по структур-ным подразделениям или по товарным группам);  
•           сопоставление альтернатив с целью выбора наиболее оптимального вари-анта при принятии управленческого решения.  
Рентабельность капитала.  
Эффективность использования ресурсов торгового предприятия харак-теризуется системой показателей рентабельности, в которой каждый показа-тель обладает определенными возможностями и ограничениями.  
С точки зрения собственников предприятия основным показателем яв-ляется отношение чистой прибыли к собственному капиталу. Как известно, собственный капитал не является постоянным в течение года, поэтому пред-почтение в расчетах следует отдать методу расчета по средней за год величи-не.  
Показатель рентабельности собственного капитала рассчитывается ежегодно на основе данных Баланса и Отчета о прибылях и убытках (табл.6).  
Таблица 6  
Расчет рентабельности собственного капитала фирмы «Импрод»      (в сопоставимых ценах, тыс. руб.)  
Показатель      2002 г.             2003 г.  
Собственный капитал:  
-           на начало года  
-           на конец года               
9865  
11104     
11104  
13086  
Средняя величина собственного капитала в течение года         10484,5            12095  
Чистая прибыль         5194     2415  
Рентабельность собственного капитала, %           49,54    19,97  
   
Как видно, рентабельность собственного капитала в 2003 году (19,97%) ниже, чем в 2002 г. (49,54%). Этому способствовало уменьшение прибыли более чем в 2 раза, тогда как средняя величина собственного капитала изме-нилась незначительно (в 1,2 раза) по сравнению с 2002 г.  
Рентабельность используемых ресурсов.  
Самостоятельное значение имеет показатель рентабельности, исчис-ляемый как отношение прибыли к расходам на оплату труда. В расчетах дан-ного показателя может использоваться либо вся сумма расходов на оплату труда, либо только расходы, включаемые в издержки обращения. Интерес представляет также такой показатель, как отношение прибыли к численности работников. По сравнению с предыдущим показателем стоимостной знаме-натель в расчетной формуле заменяется натуральным, что обеспечивает уни-версальность такого показателя рентабельности для сравнительного анализа предприятий торговли (табл. 7).  
Таблица 7  
Расчет рентабельности трудовых ресурсов фирмы «Импрод»     
           (в сопоставимых ценах, тыс. руб.)  
Показатель      2002 г.             2003 г.  
Балансовая прибыль             3217     7390  
Затраты на персонал             2940     3050  
Численность работников     365       363  
Рентабельность расходов на оплату труда, %       109,4    242,3  
Прибыль на одного работника        8,8        20,4  
   
Данные таблицы 7 показывают, что в 2003г. по сравнению с 2002 г. сумма прибыли на одного работника увеличилась в 2,3 раза; балансовая при-быль увеличилась также в 2,3 раза. При этом затраты на оплату труда увели-чились незначительно (3,7%), а сокращение работников также было незначи-тельным – 2 человека, то есть сокращение персонала составляет 0,5%. Рента-бельность расходов на оплату труда увеличилась в 2,2 раза.  
   
   
3.3. Прогнозирование (планирование) прибыли и пути повышения рентабельности  
   
Целью планирования прибыли является обеспечение роста ее размера и повышения рентабельности на основе увеличения оборота и улучшения его структуры, наиболее эффективного использования материальных, трудовых и финансовых результатов при обязательном сокращении потерь времени на-селения. Экономической основой составления плана прибыли является:  
-           запланированный объем и структура оборота;  
-           задание на плановый период по приросту сети;  
-           изменения в организационной структуре, ставках, тарифах, уровнях тор-говых надбавок и наценок и других условий расчета.  
При планировании прибыли можно использовать:  
-           прогноз рентабельности;  
-           анализ ликвидности баланса;  
-           оценку перекрытия ликвидности;  
-           регрессное определение минимального оборота.  
При прогнозировании прибыли от реализации продукции (работ, услуг) используются среднегодовые темпы изменения рентабельности за 3 – 5 лет, предшествующих планируемому периоду. При изменении условий формиро-вания доходов и затрат предприятия это темпы корректируются. Сумму при-были можно определять как произведение прибыли от реализации текущего года на спрогнозированный темп ее изменения в плановом году, или как про-изведение запланированного товарооборота на проектируемую рентабель-ность деленное на 100.  
Оценивая возможный уровень рентабельности можно соизмерить ве-личину прибыли с расходами и объемом товарооборота. Для этого опреде-ляют точку преломления прибыли и убытков или порог рентабельности. Эта точка характеризует такой объем оборота, когда нет убытков, но нет и при-были. Определение критической точки может осуществляться расчетным или графическим способами.  
Одним из вариантов анализа лимита рентабельности является оценка перекрытия ликвидности. В этом случае издержки предприятия подразделя-ются на денежные расходы и те, которые с ними не связаны, например, амор-тизация. Точка пересечения кривой части стоимости, соответствующая де-нежным расходам с кривой оборота показывает величину минимального оборота, необходимого для сокращения ликвидности.  
При помощи регрессионного распределения минимального оборота можно установить зависимость между плановой прибылью и товарооборотом и получить предельную прибыль.  
На предстоящий период можно рассчитать и по источникам образова-ния.  
Так, прибыль от реализации товаров, работ и услуг определяется как разница между суммой валового дохода от реализации, рассчитанной на предстоящий период, и суммой издержек обращения.  
Прибыль от операций с тарой устанавливается с ориентировкой на фактически сложившиеся результаты и с учетом предстоящих изменений в товарообороте, его объеме и структуре.  
Прибыль от платных услуг, предоставленных покупателям (комплекто-вание заказов, доставка товаров на дом и другое) определяется исходя их возможного объема таких услуг и цен на них.  
После определения плановых величин прибыли из отдельных источни-ков составляется сводный план прибыли. Затем разрабатываются и утвер-ждаются администрацией предприятия, с одобрения трудового коллектива, сметы расходования фонда накопления и фонда потребления.  
Основными методами планирования в торговом предприятии являют-ся:  
1.          Метод прямого счета. Прибыль планируется на основе предварительно спрогнозированного валовых доходов и издержек обращения, как разница между ними. Сложность заключается в экономически обоснованном плани-ровании этих исходных показателей валового дохода и издержек обращения. При планировании издержек обращения применяется постатейный расчет издержек обращения и планирования общего уровня с использованием мате-матических методов корреляционной зависимости издержек, товарооборота.  
2.          Экстраполяции на основе анализа показателей динамики и рентабель-ности и факторного анализа прибыли, и на основе установления тесноты свя-зей прибыли с соответствующими факторами с использованием математиче-ского уравнения гиперболы.  
3.          Аналитический метод применяется для планирования прибыли на про-мышленных предприятиях, применяемый при большом ассортименте выпус-каемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что позво-ляет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускае-мой в планируемом году продукции, а по всей сравниваемой продукции в це-лом.  
При планировании валового дохода необходим системный подход, то есть должна быть обеспечена взаимная увязка всех показателей плана пред-приятия. Он строго увязывается с рассчитанными на плановый период объе-мом товарооборота и прибыли.  
В процессе составления плана валового дохода вносят небольшие кор-рективы в плановую структуру товарооборота в целях повышения размера валового дохода, или пересматривается смета издержек обращения в целях изыскания возможностей по сокращению отдельных расходов для обеспече-ния рассчитанного размера прибыли.  
Валовой доход предприятия исчисляется в абсолютном и относитель-ном выражении. Абсолютным показателем валового дохода является его сумма (размер), а относительным – уровень (процентное отношение суммы валового дохода к товарообороту).  
Планирование валового дохода можно произвести методом технико-экономических расчетов и экономико-статистическим методом. При техни-ко-экономическом расчете плановая сумма валового дохода от реализации определяется на основе объема и структуры (при необходимости и внутри ассортиментной структуре) планового задания по товарообороту и установ-ленных размеров торговых надбавок. Сумма торговых надбавок по каждой товарной группе рассчитывается умножением объема товарооборота по каж-дой товарной группе на размер надбавки и делением полученного результата на 100. Общий валовой доход от реализации по предприятию определяется путем суммирования валового дохода по отдельным товарным группам. Де-ление общей суммы на товарооборот и умножением на 100 рассчитывается средний уровень валового дохода в процентах к товарообороту.  
По тем товарным группам, которые имеют сложный внутригрупповой ассортимент, целесообразно вычислить размер средней торговой надбавки по каждой товарной группе.  
Из суммы реализованных средств, полученных умножением товаро-оборота группы на средний уровень торговых надбавок, вычисляется сумма наценок предоставляемых:  
-           поставщикам в связи со складской поставкой товаров, по которым не ус-тановлены оптово-сбытовые накидки;  
-           поставщикам за фасовку товаров;  
-           покупателям при мелкооптовом отпуске товаров.  
Если в планируемом году структура товарооборота существенно не из-менится, и не предполагаются большие изменения в условиях закупки това-ров, то валовые доходы по плану могут определяться исходя из установлен-ного объема товарооборота на будущий год и среднего их уровня за текущий и прошлые годы, то есть экономико-статистическим методом.  
Планируемая сумма прибыли находится в обратной зависимости от из-держек обращения. Чем ниже издержки обращения, тем выше прибыль. По-этому при планировании предприятия стремятся к получению оптимального размера издержек обращения.  
Планируя издержки обращения, предприятие самостоятельно утвер-ждает план и доводит его до структурных подразделений. Планирование из-держек обращения имеет связь с прибылью, валовым доходом, оборотными средствами, банковскими кредитами.  
При планировании руководствуются различными методами:  
1.          С использованием технико-экономических нормативов.  
2.          Экономико-математическое моделирование.  
Технико-экономические нормативы применяются при определении за-трат труда, расходов на транспорт, на содержание помещений и инвентаря, расходов по таре и другое. Если требуется определить расходы по перевозке грузов, необходимо учесть: объем грузооборота на норму тарифов за погру-зоразгрузочные работы.  
Вариантные расчеты при выполнении плана издержек обращения де-лятся на несколько вариантов расчетов, в основу которых берутся прогрес-сивные нормативы, и следует выбрать оптимальный вариант.  
Экономико-математическое моделирование осуществляется с помо-щью математических расчетов и персональных компьютеров. Устанавлива-ются определенные соотношения между объемом и структурой оборота и из-держками обращения, транспортными расходами и другими затратами.  
План по издержкам обращения представляет собой смету расходов, в которой указана общая сумма расходов и общий уровень издержек обраще-ния, а также сумму и уровень расходов по каждой статье издержек обраще-ния.  
Планирование издержек обращения по отдельным статьям.  
Статья «Транспортные расходы». Расходы по перевозке товаров – эти затраты исчисляются по видам перевозок железнодорожным транспортом, водным транспортом, автотранспортом. В основном перевозки осуществля-ются железнодорожным транспортом на условиях цены франко-станции на-значения. Торговые предприятия получают товары и оплачивают расходы только на разгрузку вагона на станции назначения и доставку их в магазины. Поэтому расходы по перевозке планируют только на ту часть товаров, кото-рые будут доставлены на условиях цены франко станции отправления.  
Статья «Расходы на аренду помещений». Планируют исходя из размера площади арендованных помещений и ставок арендной платы.  
Статья «Расходы по амортизации основных фондов». Исчисляют исхо-дя из их стоимости и норм амортизационных отчислений.  
Статья «Расходы на оплату труда». В основу планирования берется штатное расписание, в котором прогнозируется численность работников, ме-сячные оклады и на их основе фонд заработной платы.  
Единый социальный налог является серьезным новаторством, вклю-ченным во вторую часть Налогового кодекса. Введенный в действие с 1 ян-варя 2001 г., этот налог заменил собой действовавшие ранее отчисления в три государственных внебюджетных социальных фонда - Пенсионный, Фонд со-циального страхования и федеральный и региональные фонды обязательного медицинского страхования. Но замена отчислений на единый социальный налог не отменила целевого назначения налога. Средства от его сбора будут поступать не в бюджеты всех уровней, а в указанные выше фонды. Основное предназначение этого налога именно в том и состоит, чтобы обеспечить мо-билизацию средств для реализации права граждан России на государственное пенсионное и социальное обеспечение и медицинскую помощь.  
Для налогоплательщиков – работодателей, за исключением организа-ций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, родовых, се-мейных общин малочисленных народов Севера, занимающихся традицион-ными отраслями хозяйствования, и крестьянских (фермерских) хозяйств, применяются следующие ставки налога (табл. 8).  
Статья «Расходы на ремонт основных средств». Включает расходы на проведение всех видов ремонта основных производственных средств, в том числе расходов по ремонту арендованных основных средств. Для расчета со-ставляется смета расходов по ремонту основных средств.  
При планировании предпочтительно делать прогноз на основе данных анализа предыдущих лет (особенно для организаций с простой организаци-онной структурой), этот способ прост, так как не требует отвлечения от рабо-ты специалистов для проведения более глубокого анализа каким-либо другим способом. Кроме того, при этом способе виден процесс развития предпри-ятия в динамике. Хотя есть и недостаток, в случае если в предыдущие годы были негативные моменты в деятельности организации, то и прогноз будет некачественен, и даже ошибочным.  
Таблица 8   
Ставки единого социального налога для налогоплательщиков-работодателей, за исключением организаций, занятых в производстве сельскохозяйственной продукции, родовых, семейных общин малочисленных народов Севера, за-нимающихся традиционными отраслями хозяйствования, и крестьянских (фермерских) хозяйств   
Налоговая  
база на  
каждое            Федеральный  
бюджет          Фонд соци-  
ального  
страхования   Фонды обязательного меди-  
цинского страхования          Итого  
физическое  
лицо нарас-  
тающим  
итогом с  
начала  
года       
   
             Российской  
Федерации     Федеральный  
фонд обяза-  
тельного ме-  
дицинского  
страхования    Территори-  
альные фон-  
ды обяза-  
тельного ме-  
дицинского  
страхования     
   
   
1          2          3          4          5          6   
До 280 000   
рублей             20,0 процен-   
та         3,2 процен-   
та         0,8 процента   2,0 процен-   
та         26,0 про-цен-  
та  
От 280 001   
рубля до   
600 000   
рублей             56 000 руб-   
лей + 7,9   
процента с   
суммы,   
превы-   
шающей   
280 000   
рублей             8 960 руб-   
лей + 1,1   
процента с   
суммы,   
превышаю-   
щей   
280 000   
рублей             2 240 рублей +   
0,5 процента с   
суммы, пре-   
вышающей   
280 000   
рублей             5 600 руб-   
лей + 0,5   
процента с   
суммы,   
превы-   
шающей   
280 000   
рублей             72 800 руб-  
лей + 10,0  
процента с  
суммы, пре-  
вышающей  
280 000  
рублей  
Свыше   
600 000   
рублей   
   
            81 280   
рублей +   
2,0 процента   
с суммы,   
превышаю-   
щей 600 000   
рублей            12 480   
рублей   
   
   
            3 840   
рублей   
   
   
            7 200   
рублей   
   
   
            104 800 руб-  
рублей +  
2,0 про-цента  
с суммы,  
превышаю-  
щей 600 000  
рублей.  
   
   
   
   
Прогнозирование товарооборота.  
Прогнозирование товарооборота является главным показателем плана экономического и социального развития фирмы «Импрод». В 2003 г. товаро-оборот в фирме составил 182842 т. р. Он превысил товарооборот 2002 г. на 77584 т. р. (182842 – 105258).  
Планирование товарооборота основывается на данных анализа его за ряд предшествующих лет. Из таблицы видно, что план товарооборота в фир-ме из года в год выполняется. В 2002 г. произошло перевыполнение плана на 4,13%, что составило в сумме 4173 т.р. (105258 – 101085). В 2003 г. фирмой был перевыполнен план на          1542 т.р. (182842 – 181300), что составило 0,85% перевыполнения плана.  
Таблица 9  
Анализ товарооборота фирмы «Импрод» за 2000-2003 гг.                
        (в сопоставимых ценах, тыс. руб.)  
Годы    товарооборот             % выполнения           отклонение (+;-)        темп роста  
            план     факт 3'>                              
2000     98575   99081   100,51 506       -  
2001    99131   99258   100,13 127       100,18  
2002     101085             105258             104,13 4173     106,04  
2003     181300             182842             100,85 1542     173,71  
              
При планировании товарооборота в фирме используется опытно-статистический метод, основанный на изучении состояния выполнения плана товарооборота за предшествующие годы, с учетом перспектив развития в предстоящем периоде. В 2004 г. по товарам фирмы ожидается повышение цен в среднем на 28%.  
            Так, темп прироста на 2004 г. прогнозируется 26,64%. Таким образом, проектируемый товарооборот составляет:   
(182842х126,64%)÷100%=231551 т.р.  
Сумма планируемого прироста: (182842х26,64%)÷100% = 48709,1 т.р.  
   
Прогнозирование валового дохода.  
Источником валового дохода фирмы «Импрод» является торговая над-бавка. Надбавка рассматривается как вид цены за услуги по реализации про-дукции, оказываемые фирмой.  
Надбавка обеспечивает одинаковые условия реализации каждого това-ра. С экономической точки зрения торговая надбавка является частью стои-мости товара и особым самостоятельным элементом цены. Особенность эта заключается в том, что здесь объединяются два различных по своему эконо-мическому значению элемента цены – затраты и чистый доход.  
В 2003 г. сумма торговой надбавки в фирме составила 24070 т.р., при плане 27430 т.р. План не был выполнен на 2%, что составляет 360 т.р.  
Планирование валового дохода – одна из важнейших стадий экономи-ческого обоснования финансового плана фирмы, определения чистой прибы-ли. Плановые расчеты валового дохода базируются на его анализе за предше-ствующий период.  
Проведение анализа валового дохода проводят на основании              таблицы 3.  
В 2003 г. фирма получила сверхплановых валовых доходов на 3360 т.р. (24070 – 22536), что явилось результатом воздействия среднего уровня вало-вого дохода на 0,73% (13,16 – 12,43).   
Необходимо также определить влияние факторов на сумму валового дохода. Влияние перевыполнения плана на сумму валового дохода опреде-ляют умножением планового уровня валового дохода на величину перевы-полнения плана товарооборота: (12,43% х 1542) ÷100% =191,7 т.р.  
            Влияние изменения среднего уровня валового дохода на сумму валово-го дохода: (0,73% х 182842) ÷100% = 1334,3 т.р.  
            Сумма влияние двух факторов соответствует сумме отклонения факти-ческих доходов от плановых: 191,7 + 1334,3 = 1534 т.р.  
Размер снижения уровня к 1999 г. 13,16 - 12,81 = 0,35  
Темп снижения   0,35÷12,81 х 100% = 2,7%  
Таблица 10  
Расчет валового дохода от реализации в фирме «Импрод» на 2004 г.  
Показатели     Сумма  
1. Торговая надбавка, %      14,0  
2. Планируемый товарооборот, тыс. руб. 231551  
3. Сумма торговой надбавки, тыс. руб.      32417  
4. Ставка НДС, %      9,09  
5. Сумма НДС, тыс. руб.       2947  
6. Валовой доход, тыс. руб. 29470  
   
            Валовой доход фирма запланировала в сумме 29470 т.р., что составляет при этом 14%. Это выше среднего процента 2003 г. на 0,84% (14% – 13,16%). Сумма валового дохода 2003 г. ниже ожидаемой в 2004 г. на 8347 т.р. (29470 – 24070). Увеличение суммы валового дохода влияет на суммы прибыли.  
   
Прогнозирование издержек обращения.  
Планирование издержек обращения направлено на ликвидацию излиш-них расходов, а также на то, чтобы при высоком качестве торгового обслу-живания обойтись наименьшими потерями. Поэтому в фирме важным этапом планирования затрат является их анализ. Анализ издержек обращения необ-ходимо проводить потому, что издержки обращения при неизменных торго-вых надбавках – основной фактор обеспечения рентабельности работы фир-мы.  
Следующим этапом анализа является исследование состава издержек обращения. Каждую статью издержек обращения фирма тщательно анализи-рует. Фирма ищет пути и разрабатывает мероприятия по сокращению издер-жек обращения. Так, для сокращения транспортных расходов фирма добива-ется за счет полной загрузки машин уменьшение порожнего пробега. Ис-пользование прицепов и тягачей, расширение централизованной и кольцевой доставки товаров.   
Планирование по статьям издержек фирмы «Импрод»    представлено в приложении 3.                          
Планирование транспортных расходов производится фирмой «Им-прод» по составным элементам, видам транспорта. В фирме преобладают расходы по автоперевозкам. Для прогнозирования этих расходов использует-ся расчет транспортного грузооборота. Транспортный грузооборот заплани-рован в размере 15 тыс. р. при тарифе за перевозку 1 тонны груза 350 рублей. Таким образом, расходы за перевозку определяются путем умножения тари-фа за перевозку 1 тонны на транспортный грузооборот. Он составляет 5250 т. р. (350 х 15000).  
В основу планирования фонда оплаты труда берется штатное расписа-ние, в котором прогнозируется численность работников, месячные оклады и на их основе фонд заработной платы на месяц, квартал, год. На 2004 г. изме-нений в штатном расписании не планируется. Руководство фирмы планирует повысить среднюю заработную плату работников на 60 руб. (760 – 700). Это приведет к увеличению расходов на оплату труда работников на 262 т. р. (3312 – 3050).  
Расходы на аренду, содержание зданий, сооружений, оборудования и инвентаря планируются по составным элементам. В 2004 году фирма плани-рует арендовать торговые павильоны и палатки на рынках города и районных центрах области для организации розничной торговли. Расходы на ремонт основных средств включают расходы на проведение всех видов ремонта ос-новных средств, в том числе расходы по ремонту арендованных зданий. Их планирование основывается на составление сметы расходов по ремонту ос-новных средств.  
Экономическое обоснование плана прибыли от реализации фирмы ООО «Импрод» на 2004 г. (табл. 11).  
В 2004 г. ожидается увеличение прибыли от реализации до 15852 т. р. за счет увеличения объемов продаж на 48709 т.р., снижения издержек обра-щения на 2268 т.р., эффективной работы высоко квалифицированных спе-циалистов и работников фирмы.  
Для определения коммерческо-финансовой эффективности работы фирмы используются коэффициент прибыльности продажи. Он определяется отношением суммы прибыли от реализации к товарообороту. В 2004г. пла-нируется повышение рентабельности на 2,37 % (6,85 – 4,48).  
Таблица 11  
Прогнозирование прибыли от реализации на 2004 г. (тыс. руб.)  
Показатели     2003 г.             2004 г., план   отклонение (+;-)  
1. Товарооборот        182842             231551             48709  
2. Валовой доход  
2.1. В сумме     
24070     
29470     
5400  
2.2. В % к обороту     13,16    12,73    -0,43  
3. Издержки обращения  
3.1. В сумме     
15886     
13618     
-268  
3.2. В % к обороту     8,69      5,88      -2,75  
4. Прибыль от реализации   8184     15852   7668  
5. Рентабельность продаж    4,48      6,85      2,37  
   
Прогнозирование валовой прибыли и прибыли остающейся в распоря-жении фирмы.  
Валовая прибыль фирмы представляет собой сумму прибыли от реали-зации и доходов от внереализационных операций, уменьшенную на сумму расходов по этим операциям. В 2004 г. ожидается увеличение суммы внереа-лизационных доходов до 148 т.р., т.е. на 77 т.р. (148 – 71). Планируется сдача в аренду еще 2 складских помещения. В то же время планируется снижение внереализационных расходов на 38 т.р. Прогнозирование прибыли остаю-щейся в распоряжении предприятия рассматривается в таблице 12.  
Ожидается увеличение чистой прибыли в 2004 г. до 14885 т.р. Это на 7495 т.р. (14885 – 7390) больше чем в 2003 г. При этом налог на прибыль со-ставит 4467 т.р.  
Рентабельность фирмы определяется отношением чистой прибыли к средней величине собственного капитала. В 2004 г. прогнозируется повыше-ние рентабельности фирмы «Импрод» до 4,50%, она вырастет по сравнению с отчетным годом на 1,66% (4,50 – 2,84). Это свидетельствует о повышении эффективности хозяйственной деятельности фирмы.  
Таблица 12  
Прогнозирование прибыли, остающейся в распоряжении фирмы        «Импрод» в 2004 г. (тыс. руб.)  
Показатели     2003 г.             план на 2004 г.           отклонение (+;-)  
1. Прибыль от реализации   8184     15852   7668  
2. % к получению      39         20         -19  
3.Сальдо внереализационных операций   162       -47       -115  
4. Прочие внереализационные доходы      200       150       -50  
5. Прочие операционные расходы             870       790       -80  
6. Прибыль до налогообложения    7390     14885   7495  
7. Налог на прибыль             2196     4467     2271  
8. Чистая прибыль     5194     10418   5224  
9. Рентабельность продаж, по чистой прибыли, %          2,84      4,5        1,66  
   
Резервы увеличения прибыли и повышения уровня рентабельности.  
Расчеты плана прогноза на 2004 г. позволяют определить следующие резервы увеличения прибыли:  
1. Получить дополнительную прибыль в сумме 2182 тыс. руб. за счет прироста товарооборота на сумму 76709 тыс. руб. Прирост товарооборота в фирме «Импрод» прогнозируется за счет повышения объемов продаж. Для этого фирма ищет новые пути сбыта товаров, привлекает другие торговые фирмы, организации общественного питания.  
Фирма «Импрод» в 2004 г. планирует организовать торговлю продук-тами питания в торговых палатках и павильонах на рынках города Ульянов-ска   районных центрах области.   Кроме того, ожидается повышение цен на товары, особенно на товары, пользующиеся большим спросом у населения. К таким товарам можно отнести макаронные, кондитерские, табачные изделия, мясопродукты, рыбные консервы, рис.  
2. За счет снижения издержек обращения планируется получить при-быль 6367 тыс. руб. Экономия издержек обращения по расчету на 2004 г. со-ставит 2268 тыс. руб. снижение на эту сумму предполагается достичь за счет:  
−             снижения расходов на транспортировку путем организации централи-зованного завоза в свои магазины и в магазины некоторых муниципальных предприятий, с которыми заключены договоры на доставку с оплатой этой части транспортных расходов 950 т.р.;  
−             снижение расходов на хранение за счет ускорения оборачиваемости и в результате сокращения потерь при хранении и высвобождении складских помещений, которые можно сдавать в аренду, на сумму 7 т.р.;  
−             за счет сокращения расходов на тару 5 т.р. путем замены стеклотары пластиковыми бутылками и за счет улучшения хранения и ремонта тары;  
−             на 250 т.р. снизятся расходы на ремонт основных средств за счет ис-пользования более экономичных и ремонтных материалов и сокращение рас-ходов на оплату ремонтных работ путем создания ремонтных бригад, исклю-чив труд временных рабочих.  
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
Заключение  
   
В данной курсовой работе рассмотрена тема прибыли и   ее роль на предприятии, а также условия ее максимизации,    определена сущность из-держек и их влияние на характер прибыли, на рентабельность   предприятия, действующего в условиях рынка. Были рассмотрены реальные методы мак-симизации прибыли в различных условиях.   
Прибыль     в     рыночной     экономике используется    как    важнейший   инструмент   государственного регулирования деятельности субъектов    хо-зяйствования.   Дан ряд советов    по    использованию    прибыли   для   даль-нейшего развития мощностей   предприятий,   расширению   ассортимента вы-пускаемых товаров   и   снижению   издержек   на   их получение путем улучше-ния   технологических   процессов,    применения нового оборудования,   при-влечению   высококвалифицированной рабочей силы и   специалистов.  
Заинтересованность предприятий в производстве и реализации качест-венной, пользующейся спросом на рынке продукции, отражается на величине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависи-мости от объема реализации этой продукции.  
      Заинтересованность предприятий в производстве и реализации ка-чественной, пользующейся спросом на рынке продукции, отражается на ве-личине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависимости от объема реализации этой продукции.  
Все эти вопросы особенно актуальны в наше время, когда вся эконо-мика России находится в глубоком кризисе. Таким образом, сейчас перед экономистами стоит серьезная задача вывода экономики из кризиса, стаби-лизации предприятий и перевод их из убыточных в рентабельные, что в ко-нечном итоге должно привести к выздоровлению российской экономики.  
      Важной проблемой российской налоговой политики на современ-ном этапе является рост собираемости налогов. Тем не менее, право пред-приятия на законное уменьшение своих налоговых выплат является неотъем-лемой гарантией частной собственности. Это тем более важно, т.к. в ряде случаев наблюдается тенденция со стороны налоговых органов рассматри-вать легальное уменьшение налоговых обязательств предприятия как «укло-нение от уплаты налогов».   
       Эффективность налогового регулирования предпринимательской деятельности с помощью налога   на прибыль напрямую связана со стабиль-ностью налоговой ставки и налоговой системы вообще. Налоговая система в целом и система налогообложения прибыли в частности должна быть гибкой и активно реагировать на конъюнктурные изменения в экономике.  
       Одна из важнейших перспективных задач совершенствования сис-темы налогообложения прибыли – это ослабление ее фискальной направлен-ности, либерализация при повышении четкости   и ясности налогового зако-нодательства, ликвидация многочисловой и противоречивой   нормативной базы, сложных и неопределенных налоговых процедур. Сочетание интересов государства и производителя, целостная активно действующая система регу-ляторов экономики, формирующая цели и выбор стратегии, методы и средст-ва хозяйственной деятельности каждого предприятия при   одновременном учете приоритетных общегосударственных интересов – основное условие выхода страны из кризиса.  
Прибыль является основным показателем оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия. В курсовой работе раскрыты ос-новные понятия прибыли, ее виды, источники формирования и резервы ее увеличения. Основные аспекты управления прибылью и рентабельностью в работе рассмотрены на примере предприятия розничной торговли ООО «Им-прод».  
 Основным источником прибыли любого торгового предприятия явля-ется прибыль от основной, т.е. от торговой деятельности. Поэтому анализ прибыли от реализации товаров является основой системы управления при-былью и рентабельностью торгового предприятия.  
Анализ прибыли позволил выявить основные факторы, влияющие на ее уровень: объем товарооборота, уровень валового дохода, уровень издержек обращения.  
Так анализ показал, что в фирме в 2003 г. товарооборот вырос по срав-нению с предшествующим годом на 77584 тыс. руб. (182842 – 105258), т.е. темп роста – 174 %. При этом план товарооборота был перевыполнен на 100,85 %. Рост товарооборота сопровождался, соответственно, ростом вало-вого дохода и издержек обращения. Однако, темп роста валового дохода   (178 %) опережал темп роста издержек обращения (139 %). Эти два фактора обеспечили соответствующий темп роста прибыли от реализации товаров (234 %). Дальнейший детальный анализ издержек обращения позволил уста-новить резервы повышения прибыли.  
Коммерческая деятельность любой торговой организации должна со-относиться с экономическим принципом, который в общем виде определяет-ся достижением максимального результата при минимальных затратах. Для этого в работе представлена система показателей рентабельности, которые позволяют оценить эффективность преобразования ресурсов в результаты. Так, в 2003 г. экономическая   деятельность ООО «Импрод» была рентабель-ной (рентабельность продаж по прибыли от реализации товаров – 4,5 %, рен-табельность издержек обращения – 52 %, рентабельность собственного капи-тала – 20 %).  
В результате проведенного факторного анализа прибыли были выявле-ны резервы ее повышения, что позволило разработать план по прибыли на следующий год.  
На основе расчета плана прогноза по товарообороту, валовым доходам, издержкам обращения, спрогнозировано увеличение прибыли в 2004г. на 7668 тыс. руб. (за счет снижения издержек обращения на 6667 тыс. руб. и за счет перевыполнения плана товарооборота на 2182 тыс. руб.). При этом соот-ветственно прогнозируется повышение рентабельности продаж фирмы до 6,85 %.  
Список литературы  
   
   
1.          Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть I. От 15.04.2001 г.  
2.          Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть II. От 15.04.2004 г.  
3.          Налоговый кодекс Российской Федерации с комментариями от 01.01.2001.г. Часть I. М.: Тандем, - 2001.  
4.          Налоговый кодекс Российской Федерации с комментариями от 01.01.2001 г. Часть II. М.: Тандем, - 2001.  
5.          Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 08.02.98   №14-ФЗ.  
6.          Инструкция Государственной налоговой службы РФ от 10.08.95 г. №37 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предпри-ятий и организаций».  
7.          Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утв. Приказом министерства финансов Российской Федерации от 06.05.99 № 32н  
8.          Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утв. Приказом министерства финансов Российской Федерации от 06.05.99 № 33н  
9.          Указ Президента РФ от 28.02.95 г. № 221 и постановление Правительст-ва РФ от 07.03.95 г. №239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)»  
10.        Баканов М.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. – М.: Экономика, 1990.  
11.        Бакадоров В.Л., Алексеев П.Д. Финансово-экономическое состояние предприятия. Практическое пособие. - М.: Издательство «ПРИОР», 2000.  
12.        Ворот И.В. Экономика фирмы. – М.: Высшая школа, 1994.  
13.        Ковалева А.М. Финансовый анализ - М.: Финансы и статистика, 1998 г.  
14.        Кравченко Л.И. Анализ хозяйственной деятельности в торговле. Учеб-ник. Мн.: Вышейшая школа, 2000.  
15.        Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной при-влекательности акционерных обществ в промышленности, строительст-ве, торговле – М.: Экономика, 1994.   
16.        Мелентьева В. Анализ рентабельности торговых предприятий // Ауди-тор. – 1999. - № 9 - 10.  
17.        Миляков Н.В. Налоги и налогообложение: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2000.  
18.        Раицкий К.А. Экономика предприятия. – М.: ИВЦ «Маркетинг», 2000.  
19.        Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-е изд., перераб. и   доп. – Мн.: ИП Экоперспектива, 1997.  
20.        Торговое дело: экономика, маркетинг, организация: Учебник. / под ред. Л.А. Брагина и Т.П. Данько. – М.: ИНФРА-М, 2000.  
21.        Уткин Э. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. – М.: Издатель-ство «Зерцало», 1998.  
22.        Шамхалов Ф.И. Новое российское предпринимательство М.;: Экономи-ка, 1994.  
23.        Экономика и бизнес / / Под. ред. В.В. Камаева, - М.: Издательство, МГУ, 1993.  
24.        Экономика предприятия и сферы услуг. Учебное пособие под редакцией профессора Аванесова Ю.А. – М.: Экономика 1996.  
25.        Экономика торгового предприятия. Учебник / под ред. профессора Гребнева А.И. -   М.: Экономика, 1996.  
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
Приложение 1  
   
Основные экономические показатели финансово-хозяйственной  
 деятельности ООО «Импрод» за 2001 – 2003 гг. (в сопоставимых ценах)  
   
Показатели     2001 г.             2002 г.             2003 г.             Отклонение по годам (+;-)   Темп роста  
 по годам (%)  
4'>                                               2002 г.             2003 г.             2002 г.             2003г.  
1           2           3           4           5           6           7           8  
1.Товарооборот, тыс. руб.    99258   105258             182842             6000     77584   106,04 173,71  
2. Валовой доход, тыс. руб. 12298   13480   24070   182       10590   109,61 178,47  
3. Уровень валового дохода, %       12,39    12,81    13,16    0,42      0,35      —         —  
4. Издержки обращения, тыс. руб.   9089     9990     15886   901       5896     109,91 139,02  
5. Уровень издержек обраще-ния, %          9,16      9,49      8,69      0,33      -0,8      —         —  
6. Товарные запасы, тыс. руб.         4560     6203     9242,5 1643     3039,5 136,03 149,00  
7. Товарооборачиваемость, дн.       17         21         18         4           -3         123,53 85,71  
8. Среднесписочная числен-ность   
    работников, человек         357       365       363       8           -2         102,24 99,45  
9. Затраты на оплату труда,   
    тыс. руб.      2245     2940     3050     695       110       130,96 103,74  
10. Производительность тру-да,   
      тыс. руб.    278,03 288,38 503,70 10,35    215,32 103,72 174,67  
11. Торговая площадь, м²      3598,7 3598,7 3598,7 0           0           —         —  
12. Товарооборот на 1 м² тор-говой   
      площади, тыс. руб.          27,58    29,25    50,81    1,67      21,56    106,06 173,71  
13. Прибыль от реализации,   
      тыс. руб.    3209     3496     8184     287       4688     108,94 234,1  
14. Балансовая прибыль, тыс. руб. 2938     3217     7390     279       4173     109,50 229,72  
15. Рентабельность продаж   
      по прибыли от реализации, % 3,23      3,32      4,48      0,09      1,16      —         —  
16. Рентабельность продаж   
      по балансовой прибыли, %       2,96      3,06      4,04      0,1        0,98      —         —  
   
   
Приложение 2  
   
Расчет показателей рентабельности продаж Фирмы «Импрод»          (в сопоставимых ценах, тыс. руб.)  
   
Показатель      2002 г.             2003 г.  
Выручка (нетто) от реализации товаров    105258             182842  
Себестоимость реализации товаров           91771   158772  
Коммерческие расходы        9990     15886  
Прибыль от реализации       3496     8184  
Проценты к получению        49         39  
Прочие операционные доходы       180       200  
Прочие операционные расходы      785       870  
Прочие внереализационные доходы          408       71  
Прочие внереализационные расходы        131       233  
Прибыль отчетного периода           3217     7390  
Рентабельность продаж (%)  
- по прибыли от реализации товаров        3,32      4,48  
- по балансовой прибыли    3,06      4,04  
   
   
   
   
   
   
   
   
   
   
Приложение 3  
   
Планирование по статьям издержек фирмы «Импрод»                       
      (в сопоставимых ценах, тыс. руб.)  
   
Статьи издержек обращения            2002 г.             2003 г.             Откло-нение (+;-)      План на 2004 г.             Отклоне-ние плана от факт 2003 г. (+;-)  
1. Транспортные расходы    3500     6200     2700     5250     -950  
2. Расходы по оплате труда 2940     3050     110       3312     262  
3. Отчисления на социальные нужды        1138     1180     42         1281     101  
4. Расходы на аренду и содержа-ние      зданий     256       410       154       458       48  
5. Амортизация основных средств             550       625       75         620       -5  
6. Расходы на ремонт основных средств   680       850       170       645       -205  
7. Износ санитарной и спец. одежды         416       114       -2         105       -9  
8. Плата за электро- и теплоэнер-гию        80         104       24         106       2  
9. Расходы на хранение        129       138       9           134       -4  
10. Расходы на рекламу        185       176       -9         178       2  
11. Затраты по оплате % за поль-зование         займами   32         58         21         86         28  
12. Потери товаров и технологи-ческие        отходы         136       85         -51       82         -3  
13. Расходы на тару   88         110       22         105       -5  
14. Прочие расходы   160       2786     2626     1256     -1530  
Итого: 9990     15886   5896     13618   2268