**НЕГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗАВАНИЯ «АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ «ТИСБИ»»**

Экономический факультет. Факультет дистанционных технологий

Кафедра экономической теории

КУРСОВАЯ РАБОТА

по дисциплине: «Экономическая теория»

Тема: ПРИБЫЛЬ И ЕЁ ВИДЫ

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Исполнитель: | Р.Г.Рахимовастудент группы ДЗБ 305 |
|  | Руководитель: | М.П. Посталюкпрофессор кафедры экономической теории |

Казань-2011

**Содержание**

[Введение 3](#_Toc297230505)

[1.Теоретическая сущность понятия прибыль 5](#_Toc297230506)

[1.1 Понятие прибыли и ее виды 5](#_Toc297230507)

[1.2 Порядок формирования прибыли 11](#_Toc297230508)

[1.3 Содержание и методы анализа прибыли 20](#_Toc297230509)

[2. Источники и пути получения прибыли. 26](#_Toc297230510)

[Пути повышения рентабельности производства. 30](#_Toc297230511)

[Заключение 33](#_Toc297230512)

[Список литературы 35](#_Toc297230513)

# Введение

Переход к рыночной экономике вызвал серьезные изменения финансовой системы России и в первую очередь ее основного звена – финансов предприятий, т. к. они занимают ведущее место в финансовой системе. Условия хозяйствования для российских предприятий значительно изменились, это связано с определенными процессами, происходящие в стране, такими как становление и развитие предпринимательства, приватизация, либерализация и т.п.

В результате происходящих в России реформ в стране успешно функционируют предпринимательские структуры в различных в сферах деятельности, сформировалась современная банковская система, а также финансовый рынок. Предпринимательская деятельность – это самостоятельная деятельность дееспособных лиц и их объединений, зарегистрированных в установленном порядке, осуществляемая на свой риск, связанная с производством и реализацией продукции, выполнением работ, оказанием услуг, или продажей товаров.

Основной целью предпринимательской деятельностью является получение прибыли**.** т. к. именно прибыль служит главным источником расширенного производства, роста доходов предприятия и его собственников. Это цель достигается продуманным финансовым обеспечением производственного процесса, выбором направлений использования финансовых ресурсов и способов мобилизации основного и оборотного капитала. Успех предпринимательской деятельности фирмы зависит от состояния ее финансов.

Ввиду этого **актуальность** данной работы бесспорна.

Целью настоящей работы – на основе теоретического материала, на основе обобщения законодательных и нормативных документов изучить основные оценочные показатели деятельности предприятия (прибыль и рентабельность), а также изложить методику планирования прибыли различными способами.

Реализация указанной цели потребовала постановки и реализации ряда взаимосвязанных задач:

1. Раскрыть экономический смысл прибыли, рассмотреть их основные виды.
2. Обосновать содержание и методы анализа прибыли .
3. Раскрыть источники и пути прибыли.

**Объект исследования:** Прибыль предприятия.

**Предметом исследования** являются доходы предприятия.

**Разработанность.** Методологическую и теоретическую основу курсовой работы составляют основные положения, содержащиеся в публикациях отечественных и зарубежных ученых-экономистов. Вопросы основных оценочных показателей деятельности хозяйствующих субъектов нашли отражение в работах отечественных авторов проф. А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай, В.В. Иванова В.В. Ковалева; С.А. Белозерова, Н.В. Колчиной и многих других.

# 1Теоретическая сущность понятия прибыль

## 1.1 Понятие прибыли и ее виды

Прибыль *—* это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий.

Прибыль является показателем, который наиболее полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности [30, с. 185].Прибыль является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения, а также прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей народного хозяйства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.) и направляемого в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок как плата за реализацию товаров (продукции, услуг).

Современное состояние экономики, выражающееся в экономической нестабильности, инфляции, монопольном положении отдельных товаропроизводителей, приводит к тому, что рост прибыли происходит в основном за счёт роста цен на товары, т. е. за счёт инфляционного наполнения прибыли. Отсутствует связь между объёмом производства и величиной прибыли. Не действуют в полной мере присущие прибыли функции, что свидетельствует о расстройстве экономики, неполноценности действующего механизма хозяйствования. Максимальное положение прибыли за счёт интенсивных факторов, финансовое оздоровление экономики, создание эффективной налоговой системы будет способствовать оздоровлению экономики, дальнейшему развитию предпринимательства и рыночных отношений [27, с. 101].

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительными, так и с отрицательными знаками.

В хозяйственной практике используются следующие показатели прибыли:

1. На единицу продукции;

2. Балансовая;

2.1. Прибыль от реализации продукции (товаров, работ, услуг);

2.2. Прибыль от прочей реализации;

2.3. Доходы и расходы от внереализационных операций (внереализационные результаты):

2.3.1. По ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях;

2.3.2. Штрафы, пени, неустойки, полученные и уплаченные;

2.3.3. Прибыль и убытки прошлых лет, выявленные в отчетном году;

2.3.4. Поступления долгов и дебиторской задолженности;

2.3.5. Поступления от других предприятий и организаций финансовой помощи, пополнения фондов специального назначения и пр.

3. Налогооблагаемая;

4. Льготируемая (необлагаемая налогом);

5. Остающаяся в распоряжении предприятия;

6. Чистая [12, с. 154].

Балансовая прибыль **–** включает в себя финансовые результаты от реализации продукции, работ и услуг, от прочей реализации, доходы и расходы от внереализационных операций.

Налогооблагаемая прибыль — это разность между балансовой прибылью и суммой прибыли, облагаемой налогом на доход (по ценным бумагам и от долевого участия в совместных предприятиях), а также суммы льгот по налогу на прибыль в соответствии с налоговым законодательством, которое периодически изменяется.

Чистая прибыль *-* это та прибыль, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов, экономических санкций и отчислений в благотворительные фонды [29, с. 163].

Прибылью для торговли служит разница между продажной ценой товаров и ценой их приобретения, включая издержки обращения.

Прибыль торгового предприятия является денежным выражением части прибавочного продукта, характеризующего результаты их коммерческо-финансовой деятельности.

Внереализационная (дополнительная) деятельность также имеет доходы и затраты, что в конечном итоге образует результат нетто или чистую прибыль предприятия.

Размеры прибыли и возможности ее роста находятся в сложной зависимости от ряда факторов, важнейшие из которых следующие:

* объем реализации;
* структура товарооборота;
* величина других доходов и расходов, входящих в состав прибыли (проценты, полученные и уплаченные, доходы от участия в других организациях, прочие операционные и внереализационные доходы и расходы);
* уровень налогообложения прибыли.

Факторы, влияющие на прибыль можно разделить на внешние и внутренние.

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.

Чистая прибыль может быть направлена на уплату местных налогов и сборов, образование резервных фондов, осуществляются отчисления на благотворительные цели, уплачиваются проценты по ссудам банков, полученных на восполнение недостатков оборотных средств, на приобретение основных средств, нематериальных активов и других активов, а также процентов по средствам, взятым взаймы у других организаций. Из чистой прибыли уплачиваются также штрафы и расходы по возмещению ущерба, подлежащим в соответствии с действующим законодательством внесению в бюджеты разных уровней.

Также на величину прибыли в производственной деятельности оказывают влияние факторы субъективного характера и объективные, не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта.

Субъективные факторы: организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность выпускаемой продукции, уровень производительности труда, затраты на производство и реализацию продукции, уровень цен на готовую продукцию.

Объективные факторы: уровень цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, конъюнктура рынка [27, с. 103].

Изначально различают бухгалтерскую и экономическую прибыль. Бухгалтерская (балансовая) прибыль определяется как разность между валовым доходом и бухгалтерскими издержками. Бухгалтерские издержки – это издержки, принимающие форму прямых платежей. Иначе их называют явными издержками.

Для оценки целесообразности осуществления той или иной предпринимательской деятельности, следует учитывать не только явные, но и неявные (имплицитные) издержки предприятия. Иногда их определяют как скрытые или вмененные издержки.

Неявные издержки представляют собой издержки, не носящие денежный характер, то есть альтернативные издержки использования любых ресурсов (материальных, трудовых, денежных), принадлежащих владельцам предприятия или предприятию как юридическому лицу.

Неявные издержки возникают вследствие утраченных возможностей осуществить иное альтернативное решение.

Сумма явных и имплицитных издержек составляет содержание совокупных (или экономических) издержек, и, соответственно, экономическая прибыль определяется как валовой доход за минусом совокупных издержек. Следовательно, экономическая прибыль характеризует предпринимательский доход, который свидетельствует об окупаемости расходов торгового предприятия (предпринимателя) и способности его к самофинансированию (саморазвитию). Таким образом, бухгалтерская прибыль отличается от экономической на величину имплицитных издержек.

В зависимости от условий формирования прибыли различают и другие ее виды (рис. 1).

**Рис. 1. Основные виды прибыли в зависимости от условий ее формирования.**

Показатели прибыли отражают прибыль как экономическую категорию и имеют взаимосвязанные количественную и качественную стороны. Соответственно разнообразию видов прибыли в анализе используется большое количество показателей.

Наиболее распространенная система показателей, это система показателей, определяемая бухгалтерской отчетностью (рис. 2).

Валовая прибыль

**(-) коммерческие и управленческие расходы**

Прибыль от продаж

**(±) операционные и внереализационные**

 **доходы и расходы**

Прибыль до налогообложения

**(-) налог на прибыль и обязательные**

 **платежи**

Прибыль от обычной деятельности

 **(±) чрезвычайные доходы и расходы**

Чистая прибыль

Рис. 2. Система показателей, определяемая бухгалтерской отчетностью (Отчет о прибылях и убытках).

Таким образом, прибыль является финансовым результатом деятельности торгового предприятия, полученным в результате взаимодействия показателей: валового дохода, издержек обращения, внереализационных доходов и расходов.

## 1.2 Порядок формирования прибыли

С учетом последовательности торгово-хозяйственной деятельности, особенностей формирования доходов и затрат процесс образования прибыли торгового предприятия может быть представлен следующим образом (рис. 3)

Валовой доход от реализации товаров

Налог на добавленную стоимость

Б.1.

Б.2.

Издержки обращения

Б.3.

Прибыль от реализации товаров

Б. 4. Б.1. – Б.2. – Б.3.

Сальдо внереализационных и прочих операционных доходов и расходов.

Б. 5.

Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности (валовая прибыль)

Корректировка валовой прибыли (+;-)

Б. 7.

Б. 6. Б.4. ± Б.5.

**1**

Налогооблагаемая прибыль

Б. 8. Б.6. ± Б.7.

Расчетная величина, используемая только для расчета налога на прибыль

Налог на прибыль

Б. 9. Б.8. х Ставка

 налога

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль)

Б. 10. Б.6. – Б.9.

**Рис. 3. Схема формирования прибыли торгового предприятия.**

Основным источником получения торговым предприятием прибыли является валовой доход.

Валовой доход в суммовом выражении определяется как разницу между 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,(1)

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 ценам, по которым товар закупается у производителей (отпускная цена) или у посредников (оптовая цена).

Торговая надбавка предназначена для возмещения издержек обращения (затрат торговли по реализации товаров), уплаты налогов и сборов и образования прибыли торгового предприятия.

В настоящее время предприятиям оптовой, розничной торговли и общественного питания независимо от подчиненности и форм собственности предоставлено право самостоятельно устанавливать размеры торговых надбавок (наценок) при формировании свободных (рыночных) цен на отечественные и импортные товары с учетом их качества, конъюнктуры рынка и сложившегося уровня цен в регионе. Таким образом, размеры минимальной торговой надбавки для предприятий торговли не регламентированы. Однако в соответствии с Указом Президента РФ от 28.02.95 г. № 221 и постановлением Правительства РФ от 07.03.95 г. №239 «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» органы исполнительной власти субъектов РФ устанавливают и регулируют размеры торговых надбавок к ценам на продукты детского питания, лекарственные средства и пр.

Прибыль от реализации товаров определяется по формуле:

ПР = ВД – НДС – ИО,(2)

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 конечным плательщиком является потребитель.

В настоящее время розничная цена товара может быть увеличена на сумму налога с продаж. Налог с продаж устанавливается и вводится в действие законами Российской Федерации, он обязателен к уплате юридическими и физическими лицами, реализующими товары (работы, услуги) на территории соответствующих субъектов РФ.

Прибыль от финансово-хозяйственной деятельности (валовая прибыль) исчисляется по формуле:

ПФХД = ПР ± СДР,(3)

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 «Доходы организации» (ПБУ 9/99) и «Расходы организации» (ПБУ 10/99).

Настоящими Положениями устанавливаются правила формирования в бухгалтерском учете информации о доходах (расходах) коммерческих организаций (кроме кредитных и страховых организаций), являющихся юридическими лицами по законодательству Российской Федерации.

ПБУ 9/99 состоит из нескольких разделов: общие положения, доходы от обычных видов деятельности, прочие поступления, признание доходов, раскрытие информации в бухгалтерской отчетности. Так, в соответствии с Положением, «Доходами организации признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества)».

Доходы организации в зависимости от их характера, условия получения 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, считаются прочими поступлениями. К прочим поступления относятся также чрезвычайные доходы.

В состав внереализационных и прочих операционных доходов включаются:

1) доходы от сдачи имущества в аренду;

2) присужденные и признанные должником штрафы, пени, неустойки и другие виды санкций за нарушение условий хозяйственных договоров, а также доходы от возмещения причиненных убытков;

3) прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

4) другие доходы от операций, непосредственно не связанных с реализацией товаров (работ, услуг);

5) положительные курсовые разницы по валютным счетам и пр.

ПБУ 10/99 состоит из следующих разделов: общие положения, расходы по обычным видам деятельности, прочие расходы, признание расходов, раскрытие информации в бухгалтерской отчетности. Так, в соответствии с Положением, «Расходами организации признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключение уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества)».

Расходы организации в зависимости от их характера, условий осуществления 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, считаются прочими расходами. К прочим расходам относятся также чрезвычайные расходы.

В состав внереализационных и прочих операционных расходов включаются: затраты по аннулированным торгово-хозяйственным сделкам; убытки по операциям с тарой; судебные издержки и арбитражные расходы; присужденные 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 взыскания, 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 имущество предприятий, налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы, сбор на нужды образовательных учреждений, сбор на содержание правоохранительных органов), а также по операциям, связанным с получением внереализационных доходов.

Налогооблагаемая прибыль представляет собой расчетный показатель. Она определяется путем корректировки валовой прибыли предприятия, как в сторону ее увеличения, так и в сторону уменьшения в соответствии с положениями действующего законодательства.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (чистая прибыль), может быть вычислена по формуле:

ЧП = ВП – НП,(4)

где ЧП – чистая прибыль предприятия, руб.;

ВП – валовая прибыль, руб.;

НП – налог на прибыль, руб.;

Основные направления использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, определяются его учредительными документами или решением учредителей, в которых должно быть указано, какие фонды и в каких размерах создаются на предприятии за счет чистой прибыли и на какие цели они направляются.

Принципиальная схема распределения прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, представлена на рис. 4.

##### Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия

Резервный фонд

Фонд потребления

Нераспределенная прибыль

Фонд накопления

**Рис. 4. Принципиальная схема использования прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия.**

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, зависит от суммы налога на прибыль, а чистая прибыль – от суммы затрат, относимых на прибыль.

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 анализа экономической эффективности хозяйственной деятельности. При этом в совокупность взаимовлияющих факторов включаются показатели, характеризующие ресурсы, затраты и конечные результаты.

Затраты возникают в ходе целенаправленного потребления ресурсов, то есть ресурсы трансформируются через затраты в конечные результаты хозяйственной деятельности.

При использовании метода комплексного анализа, исходя из того, что рост значения любого взаимовлияющего фактора, должен вызвать адекватный рост другого.

Развитие торгового предприятия возможно при следующих необходимых условиях:

П > Т > И > Ф >Р, где(5)

П – темп роста прибыли,

Т – темп роста товарооборота,

И – темп роста издержек обращения,

Ф – темп роста фондовооруженности работников,

Р – темп роста численности работников.

Коэффициенты роста того или иного показателя исчисляются путем их последовательного соотношения. Интенсивное развитие торгового предприятия может характеризоваться не только ростом товарооборота и прибыли, но и повышением производительности труда торговых работников, увеличением капитала.

Снижение издержек обращения в розничной торговле зависит от сокращения затрат на оплату труда и связанных с ним отчислений на социальные нужды. Предполагается, что отдача от увеличения затрат на оплату труда должна расти быстрее, чем размер его оплаты.

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.

Прибыль — это часть чистого дохода, который непосредственно получают субъекты хозяйствования после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между чистой выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тесной связи с использованием и реализацией продукции [16, с. 225].

## 1.3 Содержание и методы анализа прибыли

Конечным положительным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия (фирмы) является прибыль. Она представляет собой реализованную часть чистого дохода, созданного прибавочным трудом. Значение прибыли обусловлено тем, что, с одной стороны, она зависит в основном от качества работы предприятия, повышает экономическую заинтересованность его работников в наиболее эффективном использовании ресурсов, так как прибыль - основной источник производственного и социального развития предприятия, а с другой - она служит важнейшим источником формирования государственного бюджета. Таким образом, в росте суммы прибыли заинтересованы как предприятие, так и государство.

Прирост прибыли может быть достигнут не только благодаря увеличению трудового вклада коллектива предприятия, но и за счет других факторов. Поэтому на каждом предприятии необходимо проводить систематический анализ формирования, распределения и использования прибыли. Этот анализ имеет важное значение и для внешних субъектов (государственных органов, банков и др.) [12, с. 143].

Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление расчета, интенсификацию производства.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятий представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов, как с положительным, так и отрицательным знаком.

Задачи анализа и его последовательность:

- оценка плана (прогноза) прибыли и выбор наилучшего варианта; изучение выполнения плана и динамики;

- выявление и количественное измерение влияния факторов формирования показателей прибыли и оценка ее качества;

- изучение направлений, пропорций и тенденций распределения прибыли;

- выявление резервов увеличения суммы прибыли и рентабельности;

- разработка рекомендаций по наиболее эффективному использованию прибыли с учетом перспектив развития предприятия.

Анализ должен показать также влияние на прибыль нарушений договорной, технологической и финансовой дисциплины. [25, с. 543].

Для реальной оценки уровня прибыльности предприятия можно воспользоваться методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении налоговой инспекции, кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, т.е. тех звеньев, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом.

Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего валовую прибыль анализируют по ее составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации товарной продукции. Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции. Важным в этой системе будет анализ технико - экономических факторов снижения (повышения) затрат на денежную единицу товарной продукции. Кроме того, анализируются изменение объема и структуры реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенное сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. Сопоставляется уровень материальных затрат и затрат на оплату труда.

Определяется также изменение прибыли вследствие нарушения хозяйственной дисциплины. Наряду с этим проводится анализ изменения прибыли в остатках готовой продукции от прочей реализации и внереализационных операций.

Если применить структурный анализ балансовой прибыли, то оно показывает, что основным источником ее формирования является прибыль (убыток) от реализации работ и услуг.

Данный показатель определяют по форме № 2, как разность строк 010, 020, 030, 040.

П (У) РП = ВР - с/с - К - У, где(6)

ВР- выручка от реализации работ и услуг;

с/с - себестоимость;

К- коммерческие расходы;

У- управленческие расходы.

Важными условиями роста данного показателя являются:

* увеличение объема;
* обеспечение ритмичности производства и отгрузки продукции;
* снижение себестоимости продукции или издержек;
* увеличение качества продукции и ее конкурентоспособности;
* применение прогрессивных форм расчетов за продукцию (факторный и т.д.).

Непосредственному анализу прибыли от реализации должна предшествовать проверка согласованности плана по прибыли с планом по себестоимости (если они не согласованы, то анализ прибыли дает противоречивые результаты).

Увязка плана по прибыли с планом по себестоимости проверяется сопоставлением затрат на 1 рубль товарной продукции (по выпуску и остатку на начало года) с затратами на 1 рубль товарной продукции.

При правильно составленном плане эти затраты должны быть близкими, хотя допускаются расхождения из - за остатков нереализованной продукции на конец года.

После проверки увязок плановых показателей переходят к факторному анализу прибыли от реализации продукции, работ, услуг.

На изменения фактической суммы прибыли по сравнению с планом

( или прошлым годом) оказывают влияние следующие факторы:

* изменение полной себестоимости;
* изменение объема реализации продукции;
* изменение структуры и ассортимента реализованной продукции.

Влияние данных факторов определяют при помощи способа цепных подстановок. Данный способ применяется, когда необходимо количественно измерить действие различных факторов на изменение обобщающих показателей.

Для обеспечения системного подхода при изучении факторов изменения прибыли и прогнозирования ее величины используют маржинальный анализ, в основе которого лежит маржинальный доход.

Маржинальный доход(МД) - это прибыль в сумме с постоянными затратами предприятия (Н).

МД = П + Н, откуда П = МД – Н. (7)

С помощью этой формулы можно рассчитать сумму прибыли, если известны величины маржинального дохода и постоянных затрат. Иногда при определении суммы прибыли вместо маржинального дохода используется выручка (ВР) и удельный все маржинального дохода в ней (Ду).

Поскольку МД = ВР х Ду, то П = ВР х Ду - Н. (8)

Это формула, применяется тогда, когда необходимо проанализировать прибыль от реализации предприятием нескольких видов продукции.

При анализе прибыли от реализации одного вида продукции можно применять модифицированную формулу определения прибыли; если известны количество проданной продукции и ставка маржинального дохода (Дс) в цене за единицу продукции:

П = К х Дс - Н, Дс = Ц - V,(9)

где Ц - цена реализации, V - удельные переменные затраты на единицу продукции.

П = К (Ц-V) - Н. (10)

Эта формула позволяет определить изменение суммы прибыли за счет количества реализованной продукции, цены и уровня переменных и постоянных затрат.

Рассмотренная методика позволяет более правильно исчислить влияние факторов на изменение суммы прибыли, так как она учитывает взаимосвязь объема производства (продаж), себестоимости и прибыли.

# 2. Источники и пути получения прибыли.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то, по крайней мере, к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождение методов по лучшему их использованию.

Как свидетельствует мировая практика, имеются три основных источника получения прибыли:

* *первый* источник образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или (и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий.
* *второй* источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависти от знания конъюнктуры рынка и умение адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит, во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким опросом); во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей; послепродажное обслуживание); в-третьих, от объемов производства (чем больше объем производства, тем больше масса прибыли); в-четвертых, от структуры снижения издержек производства.
* *третий* источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянной обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Рассматривая прибыль как экономическую категорию, мы говорим о ней абстрактно. Но при планировании и оценке хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, распределении прибыли, оставшейся в распоряжении пред­приятия, используются конкретные показатели. Емким ин­формативным показателем является балансовая прибыль.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера:

* увеличение выпуска продукции,
* улучшение качества продукции,
* продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду,
* снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени,
* диверсификация производства,
* расширение рынка продаж и др.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек производства, улучшения качества продукции и использование факторов производства.

Основные направления снижения издержек предприятия в условиях рыночной экономики.

В условиях свободной конкуренции цена продукции, произведенной предприятиями, фирмами выравнивается *автоматически*. На нее воздействуют законы рыночного ценообразования. В тоже время каждый предприниматель стремится к получению производства продукции, продвижения ее на незаполненные рынки и др., неумолимо выдвигается *проблема снижения затрат на производство и реализацию* этой продукции, снижения издержек производства.

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

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

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не дадут должной отдачи без улучшения организации производства и труда. Нередко предприятия (фирмы) приобретают или берут в аренду дорогостоящее оборудование, не подготовившись к его использованию. В результате коэффициент использования такого оборудования очень низок. Затраченные на приобретение средства не приносят ожидаемого результата.

Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др.

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

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов можно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки.

На зарубежных предприятиях рассматриваются также такие факторы снижения затрат на производство продукции, как определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии запускаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделий.

Известно, что чем больше партия закупаемого сырья, материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, связанных со складированием этого сырья, материалов (арендная плата за складские помещения, потери при длительном хранении, потери, связанные с инфляцией и др.). Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. Снижаются расходы, связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др. Таким образом, возникает задача определения *оптимальной величины* закупаемых сырья и материалов.

При производстве продукции значительным числом мелких серий издержки по складированию готовой продукции будут минимальными. Однако возрастут затраты на подготовку производства.

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

Проблема безубыточного функционирования, расширенного воспроизводства, с одной стороны, убыточности и банкротства – с другой, многих отечественных компаний, банков, предприятий различных отраслей хозяйства и сфер деятельности являются как нельзя более актуальной. Только рост прибыли, нововведения обеспечивают финансовую основу самофинансирования рыночной деятельности фирмы, осуществления ее расширенного воспроизводства.

Благодаря прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями.

## Пути повышения рентабельности производства.

Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным.

Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность. Различают показатели рентабельности продукции и рентабельности предприятия.

Рентабельность продукции примеряют в 3-х вариантах: рентабельность реализованной продукции, товарной продукции и отдельного изделия.

*Рентабельность реализованной продукции -* это отношение прибыли от реализации продукции к ее полной себестоимости. Рентабельность изделия - это отношение прибыли на единицу изделия к себестоимости этого изделия. Прибыль по изделию равна разности между его оптовой ценой и себестоимостью.

Показатели рентабельности и доходности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы предприятия и выпускаемой им продукции. Главным из показателей уровня рентабельности является отношение общей суммы прибыли к производственным фондам.

Существует много факторов, определяющих величину прибыли и уровень рентабельности. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние. Внешние - это факторы, не зависящие от усилий данного коллектива, например изменение цен на материалы, продукцию, тарифов перевозки, норм амортизации и т.д. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и сильно воздействуют на обобщающие показатели производственно – хозяйственной деятельности предприятий.

Структурные сдвиги в ассортименте продукции существенно влияют на величину реализованной продукции, себестоимость и рентабельность производства. Задача экономического анализа - выявить влияние внешних факторов, определить сумму прибыли, полученную в результате действия основных внутренних факторов, отражающих трудовые вложения работников и эффективность использования производственных ресурсов.

Показатели рентабельности (доходности) являются общеэкономическими. Они отражают конечный финансовый результат и отражаются в бухгалтерском балансе и отчетности о прибылях и убытках, о реализации, о доходе и рентабельности.

Рентабельность можно рассматривать как результат воздействия технико-экономических факторов, а значит как объекты технико-экономического анализа, основная цель которого выявить количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно - хозяйственной деятельности от основных технико-экономических факторов.

Рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий.

Общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей - факторов: структуры и фондоотдачи Основных производственных фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств, рентабельности реализованной продукции.

Общую рентабельность определяют следующим образом:

1. По факторам эффективности;
2. В зависимости от размера прибыли и величины производственных факторов.

Балансовая (общая) прибыль – это конечный финансовый результат производственно - финансовой деятельности. Вместо общей прибыли у предприятия может образоваться общий убыток, и такое предприятие перейдет в категорию убыточных.

Общая прибыль (убыток) состоит из прибыли (убытка) от реализации продукции, работ и услуг; внереализационных прибылей и убытков. Под рентабельностью предприятия понимается его способность к приращению вложенного капитала. Задачей анализа рентабельности являются несколько положений:

* оценить динамику показателя рентабельности с начала года, степень выполнения плана, определяют и оценивают факторы, влияющие на эти показатели, и их отклонения от плана;
* выявляют и изучают причины потерь и убытков, вызванных бесхозяйственностью, ошибками в руководстве и другими упущениями в производственно – хозяйственной деятельности предприятия;
* вскрывают и подсчитывают резервы возможного увеличения прибыли или дохода предприятия.

Оптимальным дополнением к показателям прибыли и рентабельности явилось бы выделение в том числе удельного веса увеличения прибыли, полученного в результате снижения себестоимости. Такое дополнение ориентировало бы первичное звено на осуществление организационно-технических мероприятий, направленных на рост производительности труда, экономию и рациональное использование сырья, материалов, топлива, энергии, на лучшее использование основных фондов и производственных мощностей, а в итоге – на снижение затрат на производство продукции в целом. Это не исключало бы и рост объема производства, в результате которого относительно уменьшается удельный вес условно-постоянных расходов в составе себестоимости продукции.

## Заключение

Прибыль – многозначащая экономическая категория. От глубины ее познания и рациональности использования зависит эффективность коммерческого расчета, ценообразования и других экономических рычагов хозяйствования. Прибыль представляет собой не только результат хозяйственной деятельности, но и источник удовлетворения потребностей предприятия и общества в целом, а также расширения производства и обеспечения других внутрихозяйственных потребностей; часть ее используется для материального стимулирования работающих и удовлетворения их социальных запросов; постоянно возрастает роль прибьыи в формировании бюджетных и благотворительных фондов.

За счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, финансируются мероприятия по техническому перевооружению, реконструкции, расширению предприятий.

Прибыль — это выручка за вычетом издержек. Офи­циальные бухгалтерские прибыли в секторе предпри­ятий представляют собой в основном доходы корпо­раций.

С экономической точки зрения мы должны выделить три категории прибыли, которые происхо­дят из различных источников.

а) Возможно, наиболее важным источником прибы­ли является неявный доход. Фирмы, как правило, используют множество собственных нетрудовых факторов производства — капитала, природных ресурсов и патентов. В этих случаях неявный доход на неоплаченный или собственный ресурс представляет собой часть прибыли.

б) Другой источник прибыли — неопределенность, связанная с доходом, требуемым для покрытия нестрахуемых рисков, и с прибылью, зарабаты­ваемой предпринимателями, осуществляющими внедрение новых продуктов или инновации.

в) Наконец, прибыль может быть результатом ис­пользования фирмой своей монопольной власти, являющейся следствием патентов, особых приви­легий или государственного регулирования.

## Список литературы

Законодательные акты.

1. Конституция Российской Федерации. – М.: Изд-во «КНОРУС», 2009. – 457с
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть I. №52-ФЗ от 30.11.94.
3. Гражданский Кодекс Российской Федерации. Часть II. №15-ФЗ от 26.01.96.
4. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 9/99 «Доходы организации» (приказ Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. №32н).
5. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 10/99 «Расходы организации» (приказ Министерства финансов РФ от 6 мая 1999 г. №33н).
6. План счетов бухгалтерского учета (утвержден приказом Министерства финансов РФ от 31 октября 2000 г. №94н).
7. Федеральный закон от 01.01.2009 г. №305-ФЗ «О внесении изменений в статью 284 части второй налогового кодекса Российской федерации».
8. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 г. №129-ФЗ.

Книги авторов

1. Богачев В. Н. Прибыль?!... - М: Финансы и статистика, 2007
2. Гукасьян Г. М. Экономическая теория: ключевые вопросы: Учебное пособие/Под ред. д.э.н., профессора А. И. Добрынина. – М.: ИНФРА-М, 2008
3. Горбачева Л.А. - Анализ прибыли и рентабельности - М: Экономика, 2005
4. Камаев В. Д. Учебник по основам экономической теории (экономика). – М.: «ВЛАДОС», 2007, – 384 с.
5. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие – 5-е изд., – М.: ИНФРА-М, 2008 г. – (высшее образование).
6. Мамедов О. Ю. Современная экономика. Общедоступный учебный курс. – Ростов-на-Дону: издательство «Феникс», 2006. – 608 с.
7. Основы предпринимательской деятельности/Под ред. В.М.Власовой. - М.: Финансы и статистика, 2008. - 496 с.
8. Никитин С. Прибыль: теоретический и практический подходы/Мировая экономика и международные отношения. - 2007. - № 5. - С. 20 - 27.
9. Новодворский В. Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и

 экономическая // Финансы. - 2009. - № 4. - С. 64 - 68.

1. Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. Экономика: пер. с англ. – М.: «Бином», Лаборатория Базовых Знаний, 2007. – 800 с.
2. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2006.
3. Слагода В.Г. Основы экономической теории. – М.: Форум – Инфра – М, 2007.
4. Справочник экономиста. – М.: Инфра-М, 2006г
5. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст]: Учебник / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М, 2007.

Статьи в Интернет

1. Государственные и муниципальные финансы Бабич А.М., Павлова Л.Н., 2006 год, 499 с

<http://www.i-u.ru/biblio/archive/gosudarstvennie_i_munizipalnie_finansi/25.aspx>

1. Экономика предприятия Юркова Т.И., Юрков С.В., 2009год, 102 с

<http://www.i-u.ru/biblio/archive/jurkova_ekonomika>

1. Экономическое управление бизнесом Богатин Ю.В., Швандер В.А., 2010 год, 306 с

<http://www.i-u.ru/biblio/archive/ekonomihteskoe_upravlenie_bisnesom>