**ВВЕДЕНИЕ**

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

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

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

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

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

**1. ПРИБЫЛЬ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ**

**1.1. Экономическая сущность прибыли и особенности ее формирования в современных условиях**

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

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

За счет отчислений от прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, и от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, отдельных регионов, приумножения общественного богатства и, в конечном счете, повышения жизненного уровня населения.

Прибыль представляет собой разность между суммой доходов и убытков, полученных от разных хозяйственных операций. Именно поэтому она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятий.

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

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

Кроме того, на нее оказывают влияние соблюдение договорных обязательств, состояние расчетов между поставщиками и покупателями и др. Из прибыли производиться отчисления в бюджет, уплачиваются проценты по кредитам банка.

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

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

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

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

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

Если темпы роста стоимостных показателей превышают темпы роста производства конкретных видов продукции в натуральном выражении, имеет место снижение эффективности использования производственных ресурсов в расчете на единицу его полезного эффекта. Это находит выражение и в повышении материалоемкости, трудоемкости, зарплатоемкости, фондоемкости и, в конечном счете, себестоимости единицы конкретных видов продукции в натуральных измерениях. В величине и темпах роста прибыли недостаточно полно отражается изменение объема и эффективности использования основных фондов и оборотных средств.

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

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

Факторы, влияющие на прибыль, могут классифицироваться по разным признакам. [П.1.рис.1].

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

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

По каждому из этих элементов выделяются группы экстенсивных интенсивных факторов.

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

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

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

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

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

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

**1.2 Влияние налоговой политики на величину прибыли**

В условиях перехода от преимущественно централизованно планируемой экономики к рыночной, существенно изменяются методы воздействия государства на социально-экономическое развитие. Одним из сильнейших рычагов, регулирующих экономические взаимоотношения товаропроизводителей с государством, становится налоговая система, которая строится так, чтобы отвечать принятым требованиям благоприятного развития рыночной экономики. От прогрессивности этой системы, ее четкой направленности на поощрение предпринимательской деятельности в значительной мере зависят темпы экономического роста.

Налоговая система является важным инструментом проводимой экономической реформы. Она должна быть гибкой, стимулировать развитие передовых, эффективных производств и, в то же время, не быть тяжелым бременем ни для предпринимателей, ни для населения.

Налоги являются одним из наиболее эффективных инструментов косвенного регулирования экономических процессов. Обоснованный, с учетом экономических реальностей, характеризующих текущую ситуацию, комплекс налоговых мер, способен оказать существенное влияние на экономическое поведение хозяйствующих субъектов, усиливать экономическую и инвестиционную активность.

Государственное регулирование экономики посредством использования налоговых рычагов в первую очередь должно быть направленно на обеспечение и поддержание сбалансированного роста, эффективное использование ресурсов, стимулирование инвестиционной и предпринимательской активности. Эффективной может считаться только та налоговая политика, которая стимулирует накопление и инвестиции.

Осуществляемая в России либерализация цен, вялые темпы реальной приватизации, распад хозяйственных связей, нарастающая инфляция привели к тотальному кризису платежеспособности и прогрессирующему спаду производства, грозящему перейти в полную остановку.

Формирование налоговой политики должны строиться на соблюдении следующих принципов:

* стабильность налоговой системы;
* одинакового налогообложения производителей, независимо от отраслевой принадлежности предприятия и формы собственности;
* одинаковых условий налогообложения для предпринимателей, занятых в производстве и потребителей.

Осуществляемая ныне правительством налоговая политика характеризуется стремлением, прежде всего за счет усиления налогового бремени предприятий решить проблему наполнения бюджета. Такие меры, если и принесут успех, то только в очень ограниченном промежутке времени. В целом же подобная направленность налоговой стратегии представляется неперспективной.

Сейчас в Российской Федерации действует налоговая система, введенная в действие 1 января 1992г., соединяющая принципы прежней системы и заимствования западных. В нормальных условиях налоги призваны формировать доходы государственного бюджета, будучи при этом эластичным рычагом воздействия на поведение экономических и социальных структур, их хозяйственные связи и конкурентные отношения, производственные цели и потребительский выбор.

Основные законы регламентируют взимание платежей, как с юридических, так и с физических лиц. Это налоги на прибыль, на добавленную стоимость и акцизы.

Новое налоговое законодательство не содержит дифференциации ставок налогов в зависимости от уровня рентабельности предприятия. Такой подход вполне обоснован, поскольку рентабельность в условиях рынка является характеристикой эффективности функционирования предприятия. Высокий уровень рентабельности при наличии свободной конкуренции служит символом для прилива капитала и вложения средств в отрасли с более высокой нормой прибыли.

Раньше, на союзном уровне рентабельность регулировалась через налогообложение. Если она превышала установленный уровень, налоги повышались. Теперь же превышение предельного уровня рентабельности будет считаться наращением цен, и взиматься в бюджет.

Для рынка неприемлемы регулируемые цены, но уровнем рентабельности у монополистов-производителей их регулировать можно. Введение налоговых ограничений на уровень рентабельности всегда служит препятствием на пути развития конкуренции и рынка.

В настоящее время все предприятия уплачивают одинаковые налоги. Основным является налог на прибыль. Согласно закону России «О налоге на прибыль предприятий и иностранных юридических лиц» налог на прибыль составляет 38%, брокерских контор и инвестиционных институтов – 45%, на посредническую деятельность – 50%, облагаемая налогом прибыль определяется исходя из валовой прибыли представляющей сумму прибыли (убытка) от реализации продукции (работ, услуг), товаров, основных средств, иного имущества предприятий и доходов от внереализационных мероприятий, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Закон предусматривает определенные льготы. Так, при исчислении налога на прибыль облагаемая сумма уменьшается на сумму прибыли, направленную на техническое перевооружение, реконструкцию, расширение, освоение производства, сумму взносов на благотворительные цели, в экологические и оздоровительные фонды и т. д. Причем общая сумма налоговых льгот не должна уменьшать сумму налога на прибыль более чем на 50%.

Предприятия отдельно от налога на прибыль уплачивают также налоги с доходов (дивидендов, процентов, полученных по акциям, облигациям, и иным, выпущенным в РФ ценным бумагам, от долевого участия в других предприятиях, от казино, видеосалонов и др.).

**2. ПРИНЦИПЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Основным источником получения торговым предприятием прибыли является валовой доход.

Валовой доход от реализации товаров представляет собой сумму от реализации товаров, работ, услуг, определяемую как разницу между продажной и покупной стоимостью товаров.

Валовой доход от реализации товаров отражает цену услуг, т.е. долю торговли в розничной цене товара. Розничная цена товара в обобщенном виде исчисляется по формуле:

РЦ = СС + Пп + ТНп + НДС + ТН + НП,

где РЦ — розничная цена товара, руб.;

СС — себестоимость производства товара, руб.;

Пп— прибыль производственного предприятия, руб.;

ТНп — торговая надбавка посреднического предприятия

НДС — налог на добавленную стоимость, руб.;

ТН — торговая надбавка розничного торгового предприятия

руб.;

НП — налог с продаж, руб.

Валовой доход торгового предприятия в основном образу счет торговых надбавок. Торговые надбавки устанавливаются в процентах к ценам, по которым товар закупается у производителей (отпускная цена промышленности) 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 и общественного питания независимо от подчиненности собственности предоставлено, право самостоятельно устанавливать размеры торговых надбавок (наценок) при формировании свободных (рыночных) розничных цен на отечественные и импортные товары с учетом их качества, конъюнктуры рынка и сложившегося уровня цен в регионе. Таким образом, размеры максимальной и минимальной торговых надбавок (наценок) для предприятий торговли не регламентированы.

Прибыль от реализации товаров определяется по формуле:

ПР = ВД - НДС - ИО,

где ПР — прибыль от реализации товаров, работ, услуг, руб.;

ВД — валовой доход от реализации товаров, работ, услуг, 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. Этот налог является федеральным, его ставка и порядок начисления определяются на федеральном уровне. В настоящее время ставка налога на добавленную стоимость в торговле установлена в размере 20% объема реализованных товаров. Исключение составляют хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молокопродукты (за исключением мороженого), продукты детского и диабетического питания, промышленные товары для детей (по утвержденному перечню), по которым в соответствии с постановлением Правительства РФ от 17 июля 1998 г. № 788 ставка налога на добавленную стоимость установлена в размере 10%.

Плательщиками налога на добавленную стоимость являются все производители товаров (работ и услуг). Порядок налогообложения прибыли у предприятий розничной торговли имеет свои особенности. Так, если объектом налогообложения у производителей товаров и предприятий оптовой торговли является объем реализованной продукции (работ и услуг), то у предприятий розничной торговли — сумма валового дохода, полученная от реализации. В этой связи ставка налога на добавленную стоимость на предприятиях розничной торговли является расчетной и представляет собой долю налога на добавленную стоимость в валовом доходе. Так, если принять валовой доход розничного торгового предприятия без НДС за 100%, то валовой доход с НДС составит: 100% +20%=120%,а ставка НДС будет равна:

20/ 100 + 20 100 = 16,67%, по товарам со ставкой НДС, равной 10%:

10/100+ 10 100 = 9,09%.

Предприятия розничной торговли, которые осуществляют реализацию товаров с различными ставками налога на добавленную стоимость, обязаны организовать раздельный учет поступления реализации этих товаров. В противном случае при исчислении суммы налога на добавленную стоимость, подлежащей уплате в бюджет, применяется высшая ставка налога — 16,67%.

В настоящее время розничная цена товара может быть увеличена на сумму налога с продаж. Налог с продаж устанавливается и вводится в действие законами субъектов 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,

где ПФХД — прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности, руб.;

ПР — прибыль от реализации, руб.;

СДР — сальдо внереализационных и прочих операционных доходов и расходов, руб.

В состав внереализационных и прочих операционных доходов включаются:

- доходы от долевого участия в деятельности других предприятий;

- дивиденды по акциям и доходы по облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию;

- 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 причиненных 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, а также курсовые разницы по операциям в иностранной валюте.

В состав внереализационных и прочих операционных расходов включаются:

- затраты на содержание законсервированных мощностей и объектов (кроме затрат, возмещаемых за счет других источников);

- 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 условий 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 не налогов и сборов, уплачиваемых в соответствии с установленным законодательством порядком за счет финансовых результатов, а также по операциям, связанным с получением внереализационных доходов. К таким налогам и сборам относятся:

• целевой сбор на содержание правоохранительных органов (налогооблагаемая база — квартальный фонд оплаты труда, рассчитанный исходя из среднесписочной численности работников предприятия и установленного размера минимальной оплаты труда);

• сбор на нужды образовательных учреждений (налогооблагаемая база — фактически начисленная сумма фонда оплаты труда);

• налог на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы (налогооблагаемая база — валовой доход без налога на добавленную стоимость; подлежит уплате в бюджет сумма налога за минусом расходов на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы);

• налог на имущество предприятий (налогооблагаемая база — среднегодовая стоимость облагаемого налогом имущества);

• налог на рекламу (налогооблагаемая база — стоимость рекламных мероприятий без налога на добавленную стоимость)

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

Налоговым законодательством предусмотрены и некоторые льготы по налогу на прибыль, предусматривающие уменьшение суммы налогооблагаемой прибыли, которые имеют строго целевой характер.

В частности, согласно Закону РФ "О налоге на прибыль предприятий и торговых организаций" освобождается от налогообложения прибыль, направляемая на финансирование капитальных вложений производственного и непроизводственного характера и жилищного строительства при условии полного использования предприятием сумм начисленного за отчетный период износа (амортизации) основных фондов.

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 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. [П1.рис. 2].

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

|  |
| --- |
| Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Резервный фонд |  | Фонд накопления |  | Фонд социальной сферы |  | Фонд потребления |

Резервный фондпредназначается для покрытия непроизводительных потерь и убытков, покрытия балансового убытка предприятия за отчетный год, а также выплат доходов (дивидендов) участникам при отсутствии или недостаточности для этих целей прибыли отчетного года.

Фонд накопленияпредназначается для финансового обеспечения производственного развития предприятия и иных аналогичных мероприятий по созданию нового имущества. За счет данного фонда осуществляются финансирование строительства новых производственных объектов, расширение и реконструкция предприятия, приобретение и модернизация оборудования, погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним, финансирование прироста собственных оборотных средств и др.

Фонд социальной сферыпредназначен для финансирования капитальных вложений в развитие объектов социальной сферы: строительство жилья, культурно-просветительных учреждений, санаториев, домов отдыха, лагерей отдыха детей, школьных и дошкольных учреждений и т.д.

Фонд накопления и фонд социальной сферы могут выступать в виде единого фонда накопления.

Фонд потребления аккумулирует средства, направляемые на осуществление мероприятий по развитию социальной сферы (кроме капитальных вложений) и материальному поощрению работников и иных аналогичных мероприятий, не приводящих к образованию нового имущества предприятия.

Конкретные направления и суммы распределения прибыли определяются принятой на предприятии дивидендной политикой и политикой развития предприятия.

Налог на прибыль является одним из важнейших налогов, поэтому порядок налогообложения прибыли постоянно совершенствуется. Это касается как изменений налогооблагаемой базы, ставок налога на прибыль, так и порядка начисления и перечисления налога.

В настоящее время имеются существенные различия в порядке налогообложения малых предприятий и предприятий, которые к таковым не относятся.

Предприятиям предоставлено, право выбрать один из двух вариантов начисления налога на прибыль: путем произведения ежемесячных авансовых взносов налога на прибыль в бюджет; путем осуществления ежемесячных платежей от фактически полученной за месяц прибыли.

Необходимо отметить особенности налогообложения малых предприятий. Прежде всего к малым относятся предприятия с численностью работников в розничной торговле до 30 человек, в общественном питании и оптовой торговле — до 50 человек.

В соответствии с Законом РФ "О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности", принятым в июле 1998г., малые предприятия розничной торговли и общественного питания переводятся на уплату единого налога с вмененного дохода. Объектом налогообложения при применении единого налога является вмененный доход. Вмененный доходпредставляет собой потенциально возможный валовой доход плательщика единого налога за вычетом потенциально необходимых затрат.

Сумма вмененного дохода определяется исходя из базовой доходности, установленной в стоимостном выражении на ту или иную единицу физического показателя, и количества единиц этого показателя. В качестве таких физических показателей может применяться единица площади, численность работающих, единица производственной мощности и др. Поскольку предприятия работают в неодинаковых условиях, то сумма вмененного дохода должна быть скорректирована с использованием повышающих или понижающих коэффициентов. Таким образом, сумму вмененного дохода предприятия, подлежащего налогообложению, можно представить в виде формулы:

М = С × N × Д × Е × F × J

где М — сумма вмененного дохода, руб.;

С *—* базовая доходность на единицу физического показателя, руб.,

N — количество единиц физического показателя (м2; чел., шт.);

Д - корректирующий коэффициент подвидов деятельности;

Е — региональный корректирующий коэффициент;

F— коэффициент, характеризующий тип населенного пункта;

J— коэффициент, характеризующий дислокацию предприятия

внутри населенного пункта.

Сумма единого налога на вмененный доход рассчитывается:

V= M × 0,2

где V — сумма единого налога на вмененный доход, руб.;

0,2 — ставка единого налога на вмененный доход (20%).

**3.АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

В условиях рыночной экономики прибыль является основным показателем оценки хозяйственной деятельности предприятий, так как в ней аккумулируются все доходы, расходы, потери, обобщаются результаты хозяйствования. По прибыли можно определить рентабельность, изучить эффективность функционирования предприятий и их ассоциаций. Прибыль является одним из источников стимулирования труда, производственного и социального развития предприятия, роста его имущества, собственного капитала и др.

Анализ прибыли проводят в целом по торговому предприятию, его хозрасчетным подразделениям, видам (отраслям) деятельности: торговле, общественному питанию, заготовкам, транспорту и т.п. В процессе анализа изучают выполнение плана и динамику прибыли, измеряют влияние факторов на ее размер, а главное, выявляют, изучают и реализуют резервы роста чистого дохода.

Прибыль от реализации товаров зависит от изменения объема товарооборота, среднего уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торговых предприятий, и среднего уровня издержек обращения. Для измерения влияния изменения товарооборота необходимо отклонение его объема от плана или в динамике умножить на базисный уровень прибыли от реализации товаров в процентах к обороту (по плану или фактически за прошлый год) и разделить на 100. Влияние изменения среднего уровня валового дохода и среднего уровня издержек обращения определяют умножением фактического товарооборота отчетного периода на отклонения от плана или в динамике по ним и делением на 100. На балансовую прибыль, кроме того, влияют изменения сумм прибыли и убытков от прочей реализации, внереализационных доходов, расходов потерь. Их влияние определяют прямым счетом.

Анализ прибыли проводится в целом по торговому предприятию, его подразделениям, видам деятельности (розничная торговля, оптовая торговля, общественное питание).

Анализ прибыли начинается с изучения динамики массы прибыли и анализа выполнения плана прибыли, если он был разработан на данном предприятии. При анализе прибыли определяется сумма перевыполнения (недовыполнения) плана прибыли, ее увеличение (уменьшение) в отчетном году по сравнению с предшествующим годом, а также рассчитываются, процент выполнения плана по прибыли, темп ее изменения по сравнению с предыдущими годами. Такой анализ целесообразно проводить в разрезе отдельных видов прибыли (прибыль от реализации товаров, прибыль финансово-хозяйственной деятельности, чистая прибыль).

Анализ прибыли торгового предприятия необходимо проводить не только путем сравнения фактически достигнутых результатов с планом или с показателями за аналогичный период прошлых лет, но также путем проведения более углубленного исследования, целью которого является определение и количественная оценка влияния на прибыль отдельных факторов.

Прибыль от реализации товаров зависит от изменения объема товарооборота, среднего уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, и среднего уровня издержек обращения.

Влияние изменения объема товарооборота на сумму прибыли рассчитывается по формуле:

Вл. Т = [Р0 (Т1 – Т0)] / 100,

где Вл. Т — влияние изменения объема товарооборота, руб.;

Ро — уровень рентабельности в предшествующем году (или по плану), %к обороту;

Т1 — фактический объем товарооборота в отчетном году, руб.-

Т0 — объем товарооборота в предшествующем году (по плану) руб.

Влияние изменения среднего уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, определяется по формуле:

Вл. УВД = [Т1 (УВД1 – УВД0)] / 100,

где Вл. УВД — влияние изменения среднего уровня валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, руб.;

Т1 — фактический объем товарооборота в отчетном году, руб.;

УВД1 — уровень валового дохода в отчетном году, *%* к обороту;

УВД0 — уровень валового дохода в предшествующем году (по плану), % к обороту.

Изменение уровня издержек обращения определяется по формуле:

Вл. УИО = [Т1 (УИО1 - УИО0)] / 100,

где Вл. УИО — влияние изменения уровня издержек обращения, руб.;

Т1 — фактический объем товарооборота в отчетном году, руб.;

УИО1 — уровень издержек обращения в отчетном году, *%* к обороту;

УИО() — уровень издержек обращения в предыдущем году (по плану), *%* к обороту.

При этом направление влияния изменения уровня издержек обращения на сумму прибыли меняется на противоположный, так как снижение уровня издержек обращения ведет к увеличению суммы прибыли и наоборот.

На сумму прибыли оказывают влияние и прочие операционные и внереализационные доходы и расходы. Это влияние определяется по абсолютной величине отклонений данных отчетного года по сравнению с предшествующим годом. Анализ внереализационных доходов и расходов следует проводить раздельно, по отдельным их видам.

Определяющее влияние на сумму прибыли оказывает валовой доход, остающийся в распоряжении торгового предприятия, который представляет собой сумму реализованных торговых надбавок за минусом суммы налога на добавленную стоимость. Сумма валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, находится в прямой зависимости от изменения общей суммы реализованных торговых надбавок и в обратной — от уплаченных налогов. Их влияние на сумму валового дохода, остающегося в распоряжении торгового предприятия, определяется прямым счетом путем сравнения отчетных данных с данными предшествующего года (плана).

Сумма реализованных торговых надбавок, остающаяся в распоряжении предприятий торговли, зависит от изменения их среднего уровня в процентах к обороту и объема розничного товарооборота, влияние которых измеряется методом разницы. Так, для определения влияния на сумму реализованных торговых надбавок, остающихся в распоряжении торгового предприятия, изменения их среднего уровня необходимо произвести расчет по следующей формуле:

Вл. УТН = [(УТН1 - УТН0) Т1] / 100,

где Вл. УТН — влияние изменения среднего уровня торговых надбавок, остающихся в распоряжении торгового предприятия, на сумму реализованных торговых надбавок, руб.;

УТН1 — средний уровень торговых надбавок, остающихся в распоряжении предприятия в отчетном году, %к обороту;

УТН0 — средний уровень торговых надбавок, остающихся в распоряжении торгового предприятия в предшествующем году (по плану), *%* к обороту;

Т1 — фактический объем товарооборота в отчетном году, руб.

Влияние изменения объема товарооборота на сумму торговых надбавок, остающихся в распоряжении торгового предприятия, рассчитывается по формуле:

Вл.Т = [УТН0 (Т1 - Т0)] / 100,

где Вл.Т — влияние изменения объема товарооборота на сумму торговых надбавок, остающихся в распоряжении предприятия, руб.;

УТН0 — средний уровень торговых надбавок, остающихся в распоряжении предприятия в предшествующем году, *%* к обороту;

Т0 — объем товарооборота в предшествующем году, руб.

Далее изучаются факторы, влияющие на средний уровень валового дохода. Он может изменяться в результате изменения структуры товарооборота (размеров торговых надбавок на отдельные товары и товарные группы). Увеличение в товарообороте доли товаров с более высокими торговыми надбавками ведет к повышению среднего уровня валового дохода, и наоборот. Влияние изменения структуры товарооборота на уровень валового дохода определяется с помощью процентных чисел с использованием метода разниц.

Анализ выполнения плана по прибыли и валовому доходу, их динамики, основных факторов, влияющих на их величину, следует дополнить анализом направлений использования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. При этом анализуются как абсолютные суммы использования прибыли на те или иные цели, так и структура ее использования, которая может быть проанализирована с помощью системы коэффициентов.

Коэффициент налогообложения прибыли рассчитывается по формуле:

Кнп = НП/ВП,

где Кнп — коэффициент налогообложения прибыли;

НП — сумма налога на прибыль и другие налоги, выплачиваемые за счет прибыли, руб.;

ВП — валовая прибыль, руб.

Данный коэффициент показывает, какая доля прибыли торгового предприятия изымается у торгового предприятия в бюджеты различных уровней в виде налогов и сборов.

Коэффициент прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (коэффициент чистой прибыли), может быть определен по формуле:

Кчп = ЧП/ВП,

где Кчп — коэффициент чистой прибыли;

ЧП — чистая прибыль предприятия, руб.

Данный коэффициент характеризует долю прибыли, остающейся в распоряжении торгового предприятия (Кнп + Кчп = 1).

Коэффициент капитализации прибыли, характеризующий ее долю, направляемую на производственное развитие предприятия, определяется по формуле:

Ккп =ФН/ЧП,

где Ккп — коэффициент капитализации прибыли;

ФН — сумма прибыли, направляемая в фонд накопления предприятия, руб.

Коэффициент потребления прибыли:

Кпп = [ФП или ФСС + ФП] / ЧП,

где Кпп — коэффициент потребления прибыли;

ФП *—* сумма прибыли, направляемая в фонд потребления, руб.;

ФСС — сумма прибыли, направляемая в фонд социальной сферы, руб.

Коэффициент резервирования прибыли:

Крн = РФ / ЧП

где Крн — коэффициент резервирования прибыли;

РФ *—* сумма прибыли, направляемая в резервный фонд, руб.

Для оценки эффективности использования прибыли, направляемой на потребление, могут быть использованы следующие коэффициенты:

Квс = ЧПс / ЧП,

где Квс — коэффициент выплаты прибыли собственникам предприятия;

ЧПс — сумма чистой прибыли, выплаченная собственникам

предприятия, руб.;

Кун = ЧПнср / ЧП

где Кун— коэффициент участия персонала предприятия в прибыли;

ЧПнср — сумма чистой прибыли, выплаченная персоналу предприятия, руб.

**4. ПОКАЗАТЕЛИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ, ИХ РАСЧЕТ И МЕТОДЫ АНАЛИЗА**

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 товарной продукции характеризуется показателем затрат на денежную единица товарной продукции или его обратной величиной.

Рентабельность изделия - это отношение прибыли на единицу изделия к себестоимости этого изделия. Прибыль по изделию равна разности между его оптовой ценой и себестоимостью.

Рентабельность предприятия (общая рентабельность), определяют как отношение балансовой прибыли к средней стоимости Основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Отношение фонда к материальным и приравненным к ним затратам отражает доходность предприятия.

По иному, говоря, уровень общей рентабельности, то есть индикатор, отражающий прирост всего вложенного капитала (активов), равняется прибыли до начисления процентов×100 и делённой на активы.

Уровень общей рентабельности - это ключевой индикатор при анализе рентабельности предприятия. Но если требуется точнее определить развитие фирмы исходя из уровня ее общей рентабельности, необходимо вычислить дополнительно еще два ключевых индикатора: рентабельность оборота и число оборотов капитала.

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. Это 2-й подход к анализу рентабельности предприятия.

Методика анализа общей рентабельности:

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.

**5. ПРАКТИЧЕСКАЯ ЧАСТЬ**

Рассмотрим на примере книжного магазина «Книжный мир» выполнение плана по прибыли по данным:

Таблица 1

Данные работы магазина «Книжный мир»

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| показатели | Ед. измерения | 2002 | 2003 | отклонение | % изменения |
| т/о | Тыс. р | 5000 | 5300 | 300 | 106 |
| Ср.торг. надб. | % | 18 | 22 | +4 |  |
| ВД | Тыс. р. | 900 | 1166 | +266 |  |
| ПР | Тыс. р. | 400 | 654 | +254 |  |
| ИО | Тыс. р. | 500 | 512 | +12 |  |
| УИО | % | 10 | 9,7 | -0,3 |  |
| Р | % | 8 | 12 | +4 |  |

Валовой доход за 2003г. составил:

5300×22% = 1166 тыс. р.

Прибыль от реализации за 2003г. составил:

ПР = ВД – НДС – ИО

ПР = 1166 – 512 = 654 тыс. р.

В результате в 2003г. рентабельность магазина составила:

Р = П/т/о×100

Р = 654/5300×100 = 12%

Прибыль от реализации товаров зависит от изменения объема т/о, среднего уровня ВД и среднего уровня издержек обращения.

Влияние на сумму прибыли изменение объема т/о определяется:

Вл. т/о = Р0 (Т1 – Т0)/100

Вл. т/о = 8×300/100 = 24 тыс. р.

За счет увеличения объема т/о на 300 тыс. р. Прибыль увеличилась на 24 тыс. р.

Влияние изменения среднего уровня торговых надбавок составит:

Вл. Утн = Т1 (Утн1 –Утн0)/100

Вл. Утн = 5300×4/100 = 212 тыс. р.

За счет увеличения среднего уровня торговых надбавок на 4% прибыль увеличилась на 212 тыс. р.

Влияние на размер прибыли издержек обращения составит:

Вл. УИО = Т1 (УИО1 – УИО0)/100

Вл. УИО = 5300×0,3/100 = 15,9 тыс. р.

За счет уменьшения издержек обращения на 0,3% прибыль увеличится на 15,9 тыс. р.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Максимизация прибыли является универсальным принципом рыночной экономики, но его практическая реализация должна осуществляться с учетом экономических, социальных и других особенностей каждой страны. Построение рыночного хозяйства по абстрактным схемам, оторванным от реальных условий, как правило, не приводит к успеху. Это подтверждает хозяйственная практика в России, где становление рыночной экономики происходило по рекомендациям западных специалистов, слабо разбирающихся в российской действительности.

Разумеется, многое в рыночной экономике зависит от целенаправленной деятельности государства, но основную нагрузку в ней несут сами предприятия. Они должны организовать выпуск конкурентоспособной продукции в таких размерах, которые бы обеспечивали им получение необходимой прибыли. Но такая задача решается при условии, если производство основывается на новейших технологиях. Только непрерывная инновационная деятельность может поддержать конкурентоспособность выпускаемой продукции и получение высокой прибыли.

Низкорентабельными следует считать тех, у которых уровень рентабельности продукции, работ и услуг ниже уровня рентабельности, предусматриваемого при установлении регулируемых цен и тарифов.

Естественной для предприятий рыночной экономики является, однако, максимизация прибыли. Более сложно создать механизм ее оптимального распределения. Как было показано, действующий механизм почти не оставляет предприятиям чистой прибыли, а без нее прекращается их развитие.

Необходимо также снизить косвенные налоги и особенно НДС, который многие предприятия сделал низкорентабельными и убыточными.

Проблема эффективности использования прибыли решается на предприятиях по-разному, так как у каждого из них свои задачи текущего и перспективного развития. Однако очень важно, чтобы все они заботились об увеличении капитализируемой прибыли, за счет которой обеспечиваются расширенное воспроизводство и повышение конкурентоспособности.

Завершая это исследование, нельзя не назвать еще одной проблемы, от разрешения которой зависит эффективность роли прибыли на предприятиях в системе рыночных отношений - кризис неплатежей, который тормозит процесс реализации продукции, работ и услуг, а с ним тормозятся все воспроизводственные процессы в хозяйственных звеньях, финансируемые за счет прибыли.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ПРИЛОЖЕНИЕ 1**  Рис.1.Система факторов, влияющих на прибыль торгового предприятия | | | | | | | | |  | |  | |
|  |  | |  |  |  |  |  | |  | |  | |
|  |  | |  |  |  |  | | |  |  | |  | |
|  | Факторы, влияющие на прибыль | | | | |  |  | |  | |  | |
|  |  | |  |  |  |  |  | |  | |  | |
| Образующие факторы | | | |  | Взаимовлияющие факторы | | | |  | |  | |
|  |  | |  |  |  |  |  | |  | |  | |
| Прибыль (убыток) от | | | |  | Объем реализации товаров | | | |  | |  | |
| реализации товаров | | |  |  |  |  |  | |  | |  | |
|  |  | |  |  | Розничные цены на | |  | |  | |  | |
| Сальдо доходов и расходов | | | |  | реализуемые товары | | | |  | |  | |
| по внереализационным операциям | | | | |  |  |  | |  | |  | |
|  |  | |  |  | Налогоемкость предприятия | | | |  | |  | |
| Прибыль (убыток) от | | | |  |  |  |  | |  | |  | |
| неторговой деятельности | | | |  | Издержки обращения | | | |  | |  | |
|  |  | |  |  |  |  |  | |  | |  | |
| Прибыль (убыток) от реализации | | | | | Оборачиваемость и состав капитала | | | | | |  | |
| основных фондов и другого имущества | |  | | |  |  |  |  | | |  | |
|  | |  |  |  | Численность работника | | |  | | |  | |
|  | |  |  |  |  |  |  |  | | |  | |
|  | |  |  |  | Фондовооруженность работников | | | | | |  | |
|  | |  |  |  |  |  |  |  | | |  | |
|  | |  |  |  | Затраты, относимые на прибыль | | | | | |  | |
|  | |  |  |  |  |  |  |  | | |  | |

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Закон РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций» от 21 декабря 1991г.

2. Аванесова Ю.А. Экономика предприятия торговли и сферы услуг. М., 1996.

3. Греховодова М.Н. Экономика торгового предприятия. Р-н-Д., 2001.

4. Кодацкий В.П. Прибыль. М., 2002.

5. Раицкий К. А. Экономика предприятия. М., 2002.

6. Соломатина А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия. М., 2000.

7. Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике. М., 2001.

8. Шепеленко Г.И. Экономика, организация и планирование производства на предприятии. Р – на –Д., 2001