**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**"ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ"**

**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 основных оценочных показателей деятельности предприятия (прибыль, рентабельность), рассмотреть их основные виды.
2. Обосновать необходимость планирования прибыли в условиях рыночной экономики.
3. Формулировать принципы максимизации прибыли.

**Объект исследования:** Прибыль и рентабельность 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.

Структура курсовой работы обусловлена целями и задачами, поставленными перед автором. Во введении обосновывается актуальность темы изучения, излагаются цель и задачи, определяются теоретические и методологические основы курсовой работы, раскрывается структура работы. В первой части работы рассматриваются, прежде всего, теоретические основы основных оценочных показателей деятельности предприятия (прибыль и рентабельность). Вторая часть посвящена планированию прибыли в условиях рыночной экономики. В третьей части – принципы максимизации прибыли. В заключение курсовой работы по результатам изучения сформулированы обобщенные выводы.

**1 Прибыль и рентабельность как основные оценочные показатели деятельности хозяйствующих субъектов**

**1.1 Прибыль предприятия – сущность, экономическое значение**

**Прибыль** – это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория прибыль 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.

**Прибыль** – один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы. За счет прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно – техническому и социально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда.

**Прибыль** 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 фирмы 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. [8, С. 76]

Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности фирмы вместе с тем не означает его уникальности и универсальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Более того, выявлены факты получения «незаработанной» прибыли, т.е. образующейся не в результате эффективной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорентабельной, но имеющей большой спрос продукции предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

Тем не менее, постепенный рост объема производства в отраслях экономики способствует улучшению экономических показателей деятельности предприятий и организаций, а, следовательно, позитивным изменениям в динамике прибыли.

За 2002 г. объем прибыли в экономике (сумма прибыли за вычетом суммы убытков) составил 923,3 млрд руб. в фактически действовавших ценах. Это на 28% выше аналогичных данных за 1999 г.

В промышленности за тот же период было получено прибыли (за вычетом убытков) 443,7 млрд руб., что на 5% ниже уровня 1999 г.

**1.2 Комплексный анализ прибыли**

Для реальной оценки уровня прибыльности организации пользуются методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении налоговых органов, кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, арбитража и др., т.е. тех звеньев, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом.

Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего, **валовую прибыль** анализируют по 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. Анализируется изменение состава 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.

**1.3 Состав валовой прибыли**

**Прибыль** как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самой организации и государства в целом. Поэтому, прежде всего, важно определить состав прибыли. Общий объем прибыли предприятия представляет собой **валовую прибыль**. На величину валовой прибыли влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Важными факторами роста прибыли, зависящими от деятельности предприятий, являются рост объема производимой продукции в соответствии с договорными условиями, снижение ее себестоимости, повышение качества, улучшение ассортимента, повышение эффективности использования производственных фондов, рост производительности труда.

К факторам, не зависящим от деятельности организаций, относятся изменения государственных регулируемых цен на реализуемую продукцию, влияние природных, географических, транспортных и технических условий на производство и реализацию продукции и др.

Под влиянием как тех, так и других факторов складывается валовая прибыль предприятий.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Прежде всего валовая прибыль включает **прибыль от реализации товарной продукции**, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации товарной продукции – основная часть валовой прибыли.

В состав валовой прибыли включается **прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера**, т.е. прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе предприятия.

В состав валовой прибыли входит **прибыль от реализации основных средств и другого имущества.**

В составе валовой прибыли отражаются **внереализационные доходы за минусом внереализованных расходов**, т.е. результаты внереализационных операций.

В составе валовой прибыли учитывается **прибыль (убыток) от реализации ценных бумаг** и финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке.

В связи с тем, что подавляющую часть валовой прибыли (95 – 97%) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части прибыли должно быть уделено главное внимание. Отмеченные выше факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия, воздействуют главным образом на прибыль от реализации продукции. Основные из этих факторов подлежат детальному изучению и анализу.

Предварительно следует учесть, что на прибыль от реализации товарной продукции влияет изменение остатков нереализованной продукции. Чем больше этих остатков, тем меньше прибыли предприятие получит от реализации продукции. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных коммерческой деятельностью и условиями реализации продукции. Предприятие может произвести продукции больше, чем способно реализовать. Кроме того, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков. В целях увеличения прибыли фирма должна предпринять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции, как в количественном, так и в суммарном выражении.

Важнейшим фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Чем больше объем реализации, в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная.

Вторым, не менее важным фактором, влияющим на величину прибыли от реализации товарной продукции, является изменение уровня себестоимости продукции. Если изменение объема реализации влияет на сумму прибыли прямо пропорционально, то связь между величиной прибыли и уровнем себестоимости обратная. Чем ниже себестоимость продукции, определяемая уровнем затрат на ее производство и реализацию, тем выше прибыль, и наоборот. Этот фактор в свою очередь находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровня себестоимости должны быть выявлены причины ее снижения или повышения с тем, чтобы разработать мероприятия по сокращению уровня затрат на производство и реализацию продукции, а следовательно – увеличению за счет этого прибыли.

Фактором, напрямую определяющим величину прибыли предприятия от реализации продукции, являются применяемые цены. Свободные цены устанавливаются самими предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими производителями. Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия. Независящим от предприятия фактором выступают государственные регулируемые цены, устанавливаемые на продукцию предприятий-монополистов. Очевидно, что уровень цен определяется, прежде всего, качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования ее производства, проведения работ по модернизации и т.д.

Итак, как свободные, так и государственные регулируемые цены представляют собой третий крупный фактор, определяющий объем прибыли от реализации товарной продукции.

Кроме указанных выше факторов на величину прибыли от реализации, безусловно, влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции (исчисляемой как отношение прибыли к полной себестоимости этой продукции), тем больше прибыли получит предприятие. Увеличение доли малорентабельной продукции повлечет за собой сокращение прибыли.

Таким образом, рассмотренные выше основные факторы, воздействующие на объем прибыли от реализации товарной продукции, как в сторону увеличения, так и уменьшения, должны являться предметом тщательного анализа, прежде всего со стороны фирмы.

Кроме прибыли от реализации продукции в состав валовой прибыли включается, как отмечено выше, прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера. На долю этой прибыли приходится несколько процентов валовой прибыли. Результаты от прочей реализации могут быть как положительными, так и отрицательными. Предприятия транспорта, подсобных сельских хозяйств, торговых организаций, находящихся на балансе фирмы, могут иметь от реализации своей продукции, работ, услуг не только прибыль, но и убытки, что, соответственно, скажется на объеме валовой прибыли.

Отдельной составной частью валовой прибыли выделена прибыль от реализации основных средств и другого имущества. У фирмы могут образоваться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Поэтому от реализации излишних товарно-материальных ценностей могут образоваться не только прибыль, но и убытки.

Что касается реализации излишних основных средств, то прибыль от этой реализации исчисляется как разница между продажной ценой и первоначальной (или остаточной) стоимостью фондов, которая увеличивается на соответствующий индекс, законодательно устанавливаемый в зависимости от темпов роста инфляции.

Важным элементом валовой прибыли являются внереализационные доходы за вычетом внереализационных расходов, т.е. та кие, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции

В их составе могут иметь место курсовые разницы (положительные и отрицательные) по валютным счетам, а также по операциям в иностранной валюте. Кроме того, в состав доходов от внереализационных операций, подлежащих налогообложению, в 1998 г. включена прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашения о разделе продукции. Если до 1991 г. в составе внереализационных доходов и расходов учитывались в основном суммы уплаченных и полученных штрафов, пени, неустоек и других санкций, то в настоящее время состав внереализационных результатов значительно расширился, так как появились новые элементы, связанные с предпринимательской деятельностью. Это – доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, доходы от сдачи имущества в аренду, дивиденды и проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим организации, и др.

Поступление этих доходов обусловлено процессом разгосударствления и образования предприятий различных форм собственности – арендных, акционерных, совместных и др. Когда предприятия участвуют в работе совместных предприятий или на долевых началах в деятельности других предприятий, то при успешном функционировании последних они имеют определенный долевой доход, учитываемый в составе внереализационных результатов.

С развитием арендных отношений многие предприятия в целях получения доходов сдают часть своего имущества, включая помещения, сооружения, оборудование и др., в аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать в результате форму аренды с выкупом. В итоге организация получает доход, увеличивающий внереализационные доходы, а, следовательно, и валовую прибыль.

С развитием акционерной формы собственности предприятия и организации выпускают акции, облигации и другие ценные бумаги, способствующие повышению их доходности и рентабельности. Уровень доходности на выпущенные акции, облигации принимает форму дивидендов и процентов. В зависимости от типа акций складывается уровень дивидендов на них. При выпуске простых (обыкновенных) акций размер дивиденда зависит от суммы полученной прибыли, от возможности направления на выплату дивидендов части этой прибыли с учетом других затрат из прибыли, от доли привилегированных акций в общем их количестве и объявленного по ним уровня дивидендов, от величины уставного капитала и общего количества акций, выпущенных в обращение.

**Рассмотрим пример расчета уровня дивидендов на обыкновенную акцию.** Допустим, предприятие выпустило в обращение 64 044 акции номиналом 10 руб. каждая. Все акции обыкновенные. Выручка от реализации продукции за год за минусом НДС и акцизов составила 2 971 112 руб. Валовая прибыль предприятия за год – 771148 руб., общая сумма платежей из прибыли в бюджет – 203 948 руб.

Отсюда чистая прибыль предприятия (ЧП) – 567 200 руб. (771 148 – 203948).

Доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, определена на уровне 40% (Дчп). Тогда чистая прибыль на выплату дивидендов по обыкновенным акциям (Чпд) будет исчислена по формуле:

Чпд = ЧП \* Дчп/100 – Кпа \* Дп/100,

где, Чпд – чистая прибыль на выплату дивидендов по обыкновенным акциям;

ЧП – чистая прибыль предприятия;

Дчп – доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов;

Кпа – номинальная стоимость количества привилегированных акций;

Дп – уровень дивидендов по привилегированным акциям (в% к номиналу).

Поскольку данное предприятие не выпускает привилегированных акций, на выплату дивидендов по обыкновенным акциям будет направлено чистой прибыли 226 880 руб. (567 200 \* 40: 100).

Исходя из этого уровень дивидендов по обыкновенным акциям (До) определяется по формуле:

До = Чпд \* 100 / Ка – Кпа,

где, До – уровень дивидендов по обыкновенным акциям;

Чпд – чистая прибыль на выплату дивидендов по обыкновенным акциям;

Ка, – номинальная стоимость количества всех акций в обращении;

Кпа – номинальная стоимость количества привилегированных акций.

Таким образом, уровень дивидендов на обыкновенную акцию составит 354,2% (226 880 / 64 044 \* 100).

Рассчитанные подобным образом дивиденды по акциям включаются в состав внереализационных доходов.

Традиционно включаемые в состав внереализационных доходов и расходов пени, штрафы и неустойки имеют непостоянный характер. При этом уплаченные штрафы, пени и неустойки могут превышать полученные. Тогда образуются убытки, сокращающие внереализационную прибыль. Если же сумма экономических санкций, полученных данным предприятием, превышает уплаченные, то внереализационные доходы увеличиваются. В случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав внереализационных операций и возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении фирмы. Все будет зависеть от характера деятельности данного предприятия, соблюдения расчетно-платежной дисциплины, выполнения своих обязательств по поставкам, по платежам в бюджет, поставщикам и банкам.

**1.4 Взаимоувязка доходов и расходов коммерческой организации**

Прибыль является одним из ключевых индикаторов успешности финансово-хозяйственной деятельности. Поскольку факторов ее формирования, а таковыми являются отдельные виды и доходов и расходов, много, возможно обособление различных показателей прибыли. Именно поэтому, характеризуя работу фирмы в терминах экономической представлений нужно уточнять, о какой прибыли идет речь. Одно из представлений взаимоувязки доходов и расходов в процессе деятельности предприятия, в результате которой раз и удается обособить те, или иные показатели прибыли, приведено на рисунке А 1.2

Обособление тех или иных видов прибыли осуществляется, прежде всего, исходя из интересов лиц, имеющих отношение к предприятию. Один из возможных подходов заключается в следующем.

В деятельности предприятия как первичной ячейки любой экономической системы, производящий некоторый вид продукции и (или) услуг, т.е. вносящей свой вклад в генерирование общих доходов страны, заинтересованы различные группы лиц. Наиболее общей их градацией является обособление 4 групп:

* Собственники предприятий;
* Его работники, представленными управленческим персоналом;
* Государство;
* Прочие лица; (банки, покупатели).

Как следует из рисунка А 1.2, укрупнено алгоритм распределения совокупного текущего таков: полученная предприятием выручка от реализации последовательно «расходуется» в следующей последовательности:

* 1. Материальные расходы;
	2. Финансовые расходы;
	3. Выплата налогов и обязательных платежей;
	4. Реинвестирование прибыли;

Каждое такое уменьшение приводит к получению нового результатного показателя;

В частности с позиции лендеров, ссужающих деньги предприятию на долгосрочной основе и получающих свою долю в виде процентов по ссудам и займам, наибольший интерес представляет показатель **прибыли до вычета процентов и налогов** с позиции интересов государства основной финансовый показатель – **прибыль до вычета налогов и обязательных платежей** (налогооблагаемая прибыль), поскольку имена она служит источником, из которого государство получает свою долю общих доходов предприятия; для собственников основной показатель – **чистая прибыль.** [13, С. 413]

Наиболее полные сведения о прибыли и ее компонентах приведены в отчете о прибылях и убытках

**1.5 Рентабельность предприятия – экономическое значение, основные коэффициенты рентабельности**

Важная роль в системе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности принадлежит показателю **рентабельности.**

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то **рентабельность** – это относительный показатель интенсивности производства, т. к. отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Фирма рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

**Рентабельность** может исчисляться по-разному. В период, предшествовавший перестройке экономики России, широко применялся показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к сумме производственных фондов (основных производственных фондов и материальных оборотных средств).

Учитывая, что данный показатель в прежних условиях хозяйствования был плановым, предполагалось, что он должен был воздействовать на увеличение выпуска продукции с наименьшей суммой производственных фондов, т.е. стимулировать улучшение использования последних. Однако, как показало время, поставленная цель не была достигнута. Тем не менее, показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к стоимости производственных фондов, продолжает применяться в практике предпринимательской деятельности для обобщенной оценки уровня прибыльности, доходности.

Этот показатель общей рентабельности (рентабельности производственных фондов) официально трансформировался в показатель **рентабельности активов** и исчисляется по формуле

ROA = (NI+IE) / TA,

где,

ROA – рентабельность активов;

NI – чистая прибыль;

IE – проценты к уплате;

ТА – средняя величина активов

Показатель ROA дает оценку эффективности вложения средств в активы данного предприятия иными словами, оценивается правильность выбора инвестора

Кроме рентабельности активов в процессе анализа предпринимательской деятельности предприятий широко используется показатель **рентабельности продукции**, исчисляемый как отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости этой продукции. Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле за прибыльностью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Рентабельность продукции исчисляется по формуле

Р= (П / Сп) х 100,

где, Р – рентабельность продукции, %;

П *–* валовая прибыль предприятия, руб.;

Сп – полная себестоимость реализованной продукции, руб.

Учитывая, что прибыль связана как с себестоимостью изделия, так и с ценой, по которой оно реализуется, рентабельность продукции может быть исчислена как отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по свободным или регулируемым ценам, т.е. к выручке от продаж. Отсюда такой показатель рентабельности стал называться **рентабельностью продаж**.

Эти показатели **рентабельности продукции** и **рентабельности продаж** взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции, так и отдельных ее видов. В связи с этим при планировании ассортимента производимой продукции учитывается, насколько рентабельность отдельных видов будет влиять на рентабельность всей продукции. Очень важно сформировать структуру производимой продукции в зависимости от изменения удельных весов изделий с большей или меньшей рентабельностью с тем, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.

Рассмотренные показатели дополнятся коэффициентами рентабельности продаж. Возможны различные алгоритмы их исчисления в зависимости от того, какой из показателей прибыли заложен в основу расчетов, однако чаще всего используются валовая, операционная или чистая прибыль. Соответственно рассчитывают 3 показателя рентабельности продаж а) **валовая рентабельность реализованной продукции** или **норма валовой прибыли (GRM**); б) **норма операционной прибыли,** или **операционная рентабельность реализованной продукции (OIM); в) норма чистой прибыли,** или **чистая рентабельность реализованной продукции (NPM).**

GRM = Валовая прибыль / выручка от реализации = S-COGS/S

OIM = Операционная прибыль / выручка от реализации = S-COGS-OE/S

NPM = Чистая прибыль / выручка от реализации = NI/S

где, COGS – СБ реализованной продукции;

OE – операционные расходы (за исключением процентов к уплате и налогов).

В процессе анализа финансового состояния фирмы могут исчисляться и другие показатели рентабельности, имеющие частное значение. Например, рентабельность всего капитала предприятия, рентабельность внеоборотных активов, рентабельность собственного капитала (финансовый индикатор оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников предприятий (ROE)), рентабельность перманентного капитала, рентабельность инвестиций и др.

Рост любого показателя рентабельности обусловлен позитивными экономическими явлениями и процессами. Это прежде всего совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах. Это повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений. Это индексация основных и оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Важным фактором роста рентабельности является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а, следовательно – росту прибыли. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе развития намного дешевле, чем разработка Новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов.

**2. Планирование прибыли предприятия**

**2.1 Необходимость планирования прибыли предприятия в современных условиях**

Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость ее правильного исчисления. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность фирмы.

Расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прирост собственных оборотных средств, соответствующие выплаты рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками. Следовательно, правильное планирование прибыли на предприятиях имеет ключевое значение не только для предпринимателей, но и для экономики в целом.

Планируется прибыль раздельно по видам: от реализации товарной продукции, от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, от реализации основных средств и другого имущества и от внереализационных доходов и расходов.

**2.2 Основные методы планирования прибыли**

Рассмотрим основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции. Главные из них – **метод прямого счета и аналитический**. Раскроем на примерах эти отечественные традиционные методы исчисления прибыли с тем, чтобы в дальнейшем на их основе сформулировать укрупненный подход к максимизации прибыли с учетом зарубежной практики.

**2.2.1 Метод прямого счета**

**Метод прямого счета** наиболее широко распространен в организациях в современных условиях хозяйствования. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. Сущность его заключается в том, что прибыль исчисляется как разница между выручкой от реализации продукции в соответствующих ценах и полной ее себестоимостью за вычетом НДС и акцизов.

Расчет ведется по формуле:

П = (В \* Ц) – (В \* С),

где, П – плановая прибыль;

В-выпуск товарной продукции в плановом периоде в натуральном выражении;

Ц – цена за единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

С – полная себестоимость единицы продукции.

Расчету прибыли предшествует определение выпуска сравнимой и несравнимой товарной продукции в плановом году по полной себестоимости и в ценах, а также остатков готовой продукции на складе и товаров отгруженных на начало и конец планового года.

**Рассмотрим пример расчета прибыли методом прямого счета.**

Исходные данные:

фирма выпустит в плановом году 30 тыс. ед. готовой продукции;

оптовая цена за единицу (без НДС и акцизов) – 15 тыс. руб.;

производственная себестоимость по отчету за истекший год – 10 тыс. руб.;

в плановом году снижение производственной себестоимости готовой продукции должно составить 5%;

расходы по реализации продукции – 0,5% реализуемой продукции по производственной себестоимости;

остаток готовой продукции на складе и товаров отгруженных на начало планового года – 1500 ед., на конец планового года – 500 ед.

Прежде всего определим остаток готовой продукции и товаров отгруженных на начало планового года по производственной себестоимости, учитывая, что эта продукция произведена в отчетном году: 10 тыс. руб. \* 1500 ед. = 15 млн. руб.

Производственная себестоимость единицы продукции в плановом году составит 9,5 тыс. руб. (10 \* 95 / 100), тогда объем товарной продукции в плановом году по производственной себестоимости определится в сумме 285 млн. руб. (9,5 \* 30 000).

Остаток готовой продукции и товаров, отгруженных на конец планового года (считая, что они произведены в плановом году) по производственной себестоимости составит 4750 тыс. руб. (9,5 \* 500). Итак, объем реализации продукции по производственной себестоимости в плановом году с учетом переходящих остатков составит 295 250 тыс. руб. (15 000 + 285 000 – 4750).

Для того чтобы определить эту продукцию по полной себестоимости, следует исчислить величину расходов по реализации продукции: (295 250 \* 0,5:100) – 1476,25 тыс. руб. Следовательно, объем реализации продукции по полной себестоимости равен 296 726,25 тыс. руб. (295 250+1476,25).

Объем реализации в натуральном выражении равен 31 тыс. ед. (1500 + 30 000 – 500), а в оптовых ценах – 465 млн. руб. (15 \* 31 000).

При этих условиях прибыль от реализации продукции в плановом году составит 168 273,75 тыс. руб. (465 000 – 296 726,25).

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен. Однако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой продукции очень трудоемок.

**2.2.2 Аналитический метод планирования прибыли**

**Аналитический метод планирования прибыли** применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к прямому методу в целях его проверки и контроля. Преимущество этого метода состоит в том, что он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в предстоящем году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из **трех последовательных этапов**:

а) определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;

б) исчисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на
товарную продукцию, исходя из базовой рентабельности;

в) учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости сравнимой продукции, повышения качества ее и сортности, изменения ассортимента, цен и т.д.

При этом методе прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

План по прибыли на следующий год разрабатывается в конце отчетного периода. Поэтому для определения базовой рентабельности используются отчетные данные за истекшее время (обычно за девять месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период (за четвертый квартал).

Прибыль в отчетном периоде принимается в соответствии с уровнем цен, действовавших к концу года. Поэтому если в течение истекшего года имели место изменения цен или ставок налога на добавленную стоимость и акцизов, повлиявшие на сумму прибыли, то они учитываются при определении ожидаемой прибыли за весь отчетный период, независимо от времени изменений. Если, например, цены были повышены с 1 октября отчетного года, то это повышение следует распространить на весь период и до 1 октября, так как иначе уровень рентабельности отчетного года не сможет служить базовым для планового.

На основе найденного таким образом уровня базовой рентабельности и планируемого объема товарной продукции по себестоимости отчетного года исчисляется прибыль планового года с учетом влияния одного фактора – изменения объема сравнимой товарной продукции.

Поскольку плановый уровень рентабельности отличается от базового в результате изменения себестоимости, цен, ассортимента, сортности, то на следующем этапе планирования определяется влияние этих факторов на плановую прибыль. Для окончательного расчета плановой прибыли от реализации продукции учитывается прибыль по остаткам готовой продукции и товаров, отгруженных на начало и конец планового года.

**Пример расчета прибыли аналитическим методом.**

1. Определяется базовая рентабельность (отношение ожидаемой прибыли к полной себестоимости сравнимой товарной продукции), см. таблицу Б.2.1
2. В плановом году в данном примере предусматривается рост сравнимой товарной продукции на 10%. Выпуск этой продукции по себестоимости отчетного года составит: 891 тыс. руб. (810 \* ПО /: 100).

Прибыль по сравнимой товарной продукции в плановом году, исходя из базового уровня рентабельности, будет равна 434,8 тыс. руб. (891 \* 48,8 / 100).

**Прибыль по несравнимой товарной продукции исчисляется прямым счетом**. В данном примере несравнимая товарная продукция в плановом году принята по плановой полной себестоимости в сумме 250 тыс. руб., а в действующих ценах (за минусом НДС и акцизов) – 300 тыс. руб. Следовательно, прибыль на несравнимую товарную продукцию в предстоящем году составит 50 тыс. руб. (300 – 250).

1. На третьем этапе расчетов учитывается влияние отдельных факторов на сумму плановой прибыли.

Влияние изменения себестоимости определяется следующим образом. Выпуск сравнимой товарной продукции в плановом году по себестоимости прошлого года исчислен в сумме 891 тыс. руб. Та же сравнимая продукция, но по полной себестоимости предстоящего года определена в сумме 1400 тыс. руб.

Отсюда повышение себестоимости сравнимой товарной продукции равно 509 тыс. руб. (1400 – 891), что повлечет снижение плановой прибыли.

Планируемое изменение ассортимента продукции вызывает увеличение или уменьшение плановой прибыли. Для того чтобы определить влияние ассортиментных сдвигов на прибыль, исчисляется удельный вес каждого изделия в общем объеме сравнимой товарной продукции по полной себестоимости в истекшем и плановом году. Затем удельный вес каждого изделия в отчетном и плановом году умножается на отчетную рентабельность этого изделия, принятую на уровне ожидаемого исполнения. Суммы полученных коэффициентов отражают средний уровень рентабельности в истекшем и плановом году.

Разница между ними показывает влияние ассортиментных сдвигов на плановую прибыль (см. таблицу В 2.2).

Средняя рентабельность в плановом году увеличивается по сравнению с отчетным годом на 0,45% (35,68 – 35,23). Таким образом, изменение ассортимента продукции в плановом году приведет к росту плановой прибыли на 4,01 тыс. руб. ((891 \* 0,45) / 100).

На размер плановой прибыли влияет также изменение цен в плановом периоде. Если цены снижаются или увеличиваются, то предполагаемый процент снижения или увеличения следует исчислять от объема соответствующей продукции. Полученная сумма от снижения или увеличения цен повлияет на уменьшение или увеличение планируемой прибыли.

Допустим, цены на всю реализуемую товарную продукцию предполагается увеличить в плановом году на 21%. Если планируемый выпуск товарной продукции, исчисленный в ценах, составит 1650 тыс. руб., то будет получено прибыли только за счет этого фактора на сумму 346,5 тыс. руб. ((1650 \* 21): 100).

Для сводного расчета прибыли (см. таблица Г 2.3) следует учесть прибыль в остатках готовой продукции на начало планового года – 120 тыс. руб. и на конец планового года – 210 тыс. руб.

Заметим, что при прямом методе плановая прибыль определяется как общая сумма без выявления конкретных причин, влияющих на ее величину, а при аналитическом методе выявляются факторы, положительно и отрицательно влияющие на прибыль.

Прежде всего, значительно снижает плановую прибыль повышение себестоимости (на 509 тыс. руб.), что можно объяснить ростом цен на потребляемые товарно-материальные ценности, повышением оплаты труда и другими факторами. Прибыль несколько увеличивается (на 4,01 тыс. руб.) в связи с изменением ассортимента производимой продукции в сторону повышения удельного веса наиболее рентабельной продукции (см. таблицу В 2.2).Значительный рост прибыли (на 346,5 тыс. руб.) планируется в связи с предполагаемым увеличением цен на реализуемую продукцию, что обусловлено инфляционными процессами. Поэтому, несмотря на возрастание прибыли вследствие роста цен, нельзя рассматривать этот фактор как положительный.

Кроме прибыли от реализации товарной продукции в составе валовой прибыли, как отмечено выше, учитывается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, прибыль от реализации основных фондов и другого имущества, а также внереализационные доходы (расходы).

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного хозяйства, автохозяйств, услуг непромышленного характера – для капитального строительства, капитального ремонта и т.д.) планируется методом прямого счета. Лишь при незначительной доле этой продукции (услуг) прибыль от реализации определяется исходя из запланированного ее объема в плановом году и рентабельности прошлого года.

Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным. Допустим, в нашем примере прибыль от прочей реализации планируется в сумме 30 тыс. руб., а убытки – 50 тыс. руб.

Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и др.) определяется, как правило, на основе опыта прошлых лет. Что касается таких статей, как доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду, дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, то они планируются в зависимости от прогнозов в развитии предпринимательской деятельности данного хозяйствующего субъекта.

Например, доходы от внереализационных операций планируются в сумме 55 тыс. руб., а расходы от этих операций – в сумме 160 тыс. руб.

Итак, в рассмотренном примере общая сумма прибыли составит 321,31 тыс. руб. (236,31 + 30 + 55), а убытков – 210 тыс. руб. (50 + 160).

Валовая прибыль фирмы определяется в сумме 111,31 тыс. руб. (321,31 – 210).

**3 Принципы максимилизации прибыли предприятия**

Механизм управления формированием прибыли от реализации товаров строится с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с показателями объема реализации, доходов и издержек обращения предприятие. Данный подход позволяет выявить роль отдельных факторов в формировании прибыли и обеспечить эффективное управление этим процессом **с целью максимизации.**

В процессе управления формированием прибыли от реализации товаров предприятие решает ряд задач.

**3.1** **Определение объема реализации товаров, обеспечивающего безубыточную торговую деятельность, так называемую точку безубыточности**

При исследовании взаимосвязи между постоянными и переменными затратами и прибылью важную роль играет анализ безубыточности производства. Для проведения такого анализа многие отечественные экономисты использовали рекомендации западного предпринимательства.

В этом случае, прежде всего, определяется так называемая **точка безубыточности производства и реализации продукции**. Эту точку называют мертвой точкой, критической точкой, порогом рентабельности, точкой самоокупаемости.

Точка безубыточности соответствует такому объему продаж, при котором фирма покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли. С помощью точки безубыточности определяется порог, за которым объем продаж, обеспечивает рентабельность, т.е. прибыльность продукции.

В стоимостном выражении уровень безубыточности продаж необходим для того, чтобы знать, какая сумма выручки нам потребуется для покрытия всех запланированных затрат.

Расчет ТБ заключается в определении минимального объема выручки от реализации продукции, при котором уровень рентабельности будет больше 0,00% Расчет осуществляют по формуле:

**Р мин = Р \* Пз / Р – Зп**

где, Рмин – Объем продаж, соответствующий точке безубыточности;

Пз – постоянные затраты;

Зп – переменные затраты;

Р – объем продаж;

Точку безубыточности в натуральном выражении можно рассчитать по формуле:

Qмин = Рмин / Цср.,

где, Qмин – минимальное количество товара, которое необходимо продать;

Рмин – Объем продаж, соответствующий точке безубыточности;

Цср. – средняя стоимость одного товара;

**Например**, Реализация (Р) – 985400,00 руб., переменные затраты, включая себестоимость реализованных товаров – 670000 руб., постоянные затраты – 241495,0 руб., прибыль – 73905 руб., общие затраты – 90 000 руб., ср. стоимость одного товара 500 руб.,

Необходимый объем продаж, который обеспечит покрытие запланированных постоянных и переменных затрат составит:

Р мин = Р \* Пз / Р – Зп Рмин = 985400 \* 241495 / 985400 – 67000 = 754 515,0 руб.

Qмин = Рмин / Цср = 754 515,0 руб. / 500,0 = 1509 единиц.

Это значит, что выручка от продажи 1509 ед. изделий окупает все затраты, не образуя прибыли. Реализация каждой дополнительной единицы сверх 1509, т.е. сверх точки безубыточности, будет приносить прибыль.

Подобные расчеты весьма актуальны, так как предприятия могут прогнозировать безубыточную деятельность.

**3.2 Определение минимального количества выпускаемой продукции** **точку безубыточности производственной деятельности**

Одним из важнейших элементов обеспечения эффективности работы предприятий, выполняющих производственную функцию, является определение минимального количества изготавливаемых продукции, то есть такого количества продукции, изготовление и реализация которых будет окупать все затраты (постоянные и переменные), связанные с их производством.

Точка безубыточности производственной деятельности рассчитывается по формуле:

**ТБ ед. продукции = Постоянные затраты / Выручка – переменные затраты**

Пример. В аптеке производят в виде внутриаптечной заготовки сухую микстуру от кашля и продают по 23,0 руб. Переменные затраты на единицу продукции составляют 12 руб., постоянные затраты – 6000 руб. в месяц. Запланировано изготовить 700 флаконов микстуры. Определить минимальное количество единиц продукции, которое необходимо произвести и реализовать в течение месяца, чтобы покрыть все затраты.

1. Плановая выручка от реализации микстуры:

23,0 руб. \* 700 ед. = 16100,0 руб.

2. Плановая прибыль:

16100,0 руб. – (700 ед. \* 12,0 руб. + 6000,0 руб.) = 1700,0 руб.

Рентабельность -10,56%.

3. Минимальное количество единиц продукции (сухой микстуры), которое позволит покрыть расходы, связанные с ее производством:

ТБ = 6000 / 23,0–12,0 = 545 единиц флаконов

Ниже этого объема выпуск продукции становится невыгодным и убыточным для аптеки. Производство и реализация лекарства сверх этого объема будет приносить аптеке прибыль.

**3.3 Определение запаса финансовой прочности – зоны безопасности**

Поскольку спрос на некоторые товары трудно предугадать, трудно заранее спрогнозировать степень выполнения плана реализации, поэтому очень важно определить насколько фактический объем реализации может быть меньше планового без убытка для предприятия. То есть определить «зону безопасности» (запас финансовой прочности) предприятия.

**Зона безопасности** – это разница между плановым и безубыточным объемом реализации. Выражается, как в сумме, так и в процентах от планового объема реализации.

**Запас финансовой устойчивости = ((Рплан – Р тб) / Рплан) \*100%;**

В моем примере запас финансовой прочности будет равен:

Запас финансовой устойчивости = 700 – 545 /700 \*100% = 22,1%

Таким образом, если фактический объем продажи сухой микстуры от кашля будет меньше планового на 22%, то аптека понесет убыток.

Определение запаса финансовой прочности позволяет в условиях нестабильности спроса управлять издержками аптечной организации. Чем больше запас прочности, тем стабильнее положение, тем меньше риск результате колебаний объемов продаж.

Запас финансовой прочности – это показатель, который предприятие должен использовать своей стратегии. Если предприятие имеет достаточны запас финансовой прочности, то стратегия его может заключаться в инвестировании средств в освоение новых рынков, в другие виды деятельности, в ценные бумаги и т.д. Если предприятие имеет небольшой запас финансовой прочности, то стратегия будет заключаться в жестком контроле над затратами. Для «такого предприятия нежелательны инвестиционные проекты. Если они осуществляются, то это связано с риском, т. к. объем продаж близок к точке безубыточности.

**3.4 Определение возможных резервов роста прибыли от реализации путем оптимизации соотношения постоянных и переменных затрат**

Выделение в составе затрат постоянных и переменных их видов имеет большое значение для принятия управленческих решений и помогает руководителю решать следующие задачи:

* оценить окупаемость затрат;
* оптимизировать величину прибыли;
* определить запас финансовой прочности;
* оценить степень предпринимательского риска;
* выявить резервы повышения эффективности деятельности.

Сопоставление выручки от реализации продукции с совокупными затратами дает возможность определить величину прибыли, которую можно получить при заданном (запланированном) объеме производства и соотношении переменных и постоянных затрат.

С целью оптимизации прибыли необходимо провести анализ и посмотреть, как влияет изменение объема производства на величину прибыли при сложившемся соотношении постоянных и переменных затрат.

Пример: Аптеки готовят и реализуют лекарственные средства (см. таблица Д 3.4)

Рассмотрим, как будет изменяться прибыль аптек, при изменении объемов производственной и торговой деятельности.

Предположим несколько ситуаций

1). Как изменится прибыль при увеличении объема производства и реализации на 2%

**Решение** При увеличении объема производства и реализации на 2% (10200 руб.), переменные затраты тоже возрастут на 2%, при этом постоянные останутся неизменными. Тогда прибыль в аптеках изменится следующим образом:

Пр.апт. 1 = 10200 – (8160 + 1600) = 440 руб., т.е. увеличится на 10%

Пр. апт. 2 = 10200 – (7140 + 2600) = 460 руб., т.е. увеличится на 15%

2) Пятипроцентное увеличение объема производства и реализации даст рост прибыли:

в 1-й аптеке на 25%: 10500 – (8400 + 1600) = 500 руб.

во 2-й аптеке на 37,5%: 10500 – (7350 + 2600) = 550 руб.

**Выводы:**

1. Темпы роста прибыли выше темпов роста продаж.

2. При равных темпах роста продаж, темпы роста прибыли во 2-й аптеке выше, чем в 1-й.

Это связано с тем, что увеличение объема производственной деятельности приводит к пропорциональному росту переменных затрат и к снижению постоянных затрат на 1 ед. продукции. И большую прибыль в условиях роста реализации получит та аптека, в которой доля переменных затрат меньше.

3). Предположим, что снизился спрос на лекарственные средства, изготавливаемы в аптеке, что привело к снижению объема производственной деятельности, а соответственно и выручка от реализации на 2%. При одновременном снижении VС, постоянные останутся неизменными. При спаде производства и уменьшении выручки от реализации постоянные расходы не так легко снизить. В эти периоды аптека также платит арендную плату, начисляет амортизацию, выплачивает заработную плату.

Пр. апт. 1 = 9800 – (7840 – 1600) = 360 руб., т.е. снизилась на 10%.

Пр. апт. 2= 9800 – (6860 – 2600) = 340 руб., т.е. снизилась на 15%.

**Вывод:** При уменьшении объема производства прибыль снижается более высокими темпами в той аптеке, в которой доля постоянных затрат выше.

Таким образом, мы видим, что изменяя соотношение постоянных и переменных затрат, можно решать вопрос оптимизации прибыли.

Зависимость прибыли от соотношения постоянных и переменных затрат носит название **«Эффект операционного или производственного рычага»**, а степень этой зависимости характеризует показатель, называемый сила воздействия операционного рычага (СВОР).

Сила воздействия операционного рычага определяется по формуле:

СВОР = Выручка от реализации – переменные затраты / Прибыль от реализации

Или как отношение прироста суммы прибыли к приросту объема реализации:

**СВОР = Прирост суммы прибыли (%) / Прирост объема реализации (%)**

Сила воздействия операционною рычага показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении выручки от реализации на 1%.

В моем примере сила воздействия операционного рычага равна:

СВОР апт. 1 = 10000 – 8000 / 400 = 5

СВОР апт. 2 = 10000 – 7000 / 400 = 7,5

Это означает, что для определения, на сколько процентов увеличится прибыль при изменении выручки от реализации, следует процент роста выручки умножить на 5 – в 1-й аптеке или на 7,5 – во 2-й.

3) Что же произойдет при уменьшении выручки от реализации на 2% при уже произведенных затратах?

Пр. апт. 1 = 9800 – (8000 + 1600) = 200 руб.

Пр. апт. 2 = 9800 – (7000 + 2600) = 200 руб.

Прибыль снизится на 50% и в той и другой аптеке, независимо от соотношения постоянных и переменных затрат

Таким образом, большое значение в процессе управления прибылью предприятия имеет постоянный анализ и сопоставление результатов:

фактического объема реализации;

* суммы и уровня постоянных и переменных затрат;
* соотношения постоянных и переменных затрат;
* определение точки безубыточности и расчета запаса

финансовой прочности.

Эти показатели могут рассматриваться как основные резервы повышения прибыли от реализации товаров, воздействуя на которые, можно получить необходимые, желательные результаты.

**Заключение**

Подводя черту под всем выше сказанным, еще раз остановимся на основных моментах работы, выделим ее ключевые аспекты.

Получение прибыли – непременное условие и цель предпринимательской деятельности любой коммерческой организации. Прибыль отражает конечный результат деятельности, является основным критерием эффективности хозяйственной деятельности предприятий, поскольку – это основной собственный внутренний источник, обеспечивающий развития организации на принципах самофинансирования.

Важная роль в системе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности принадлежит показателю **рентабельности.**

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то **рентабельность** – это относительный показатель интенсивности производства, т. к. отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Фирма рентабельна, если суммы выручки от реализации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Показатели рентабельности активно участвуют в процессах анализа финансово – хозяйственной деятельности предприятий, финансовом планировании, выработке управленческих решений, принятии решений потенциальными кредиторами и инвесторами

Планируется прибыль раздельно по видам: от реализации товарной продукции, от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, от реализации основных средств и другого имущества и от внереализационных доходов и расходов.

В курсовой работе рассмотрены основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции. Главные из них – **метод прямого счета и аналитический**, также раскрыты на примерах эти традиционные методы исчисления прибыли с тем, чтобы в дальнейшем на их основе сформулировать укрупненный подход к максимизации прибыли с учетом зарубежной практики.

В курсовой работе рассмотрены принципы максимизации прибыли предприятия путем изменения доли переменных и постоянных затрат, определения точки безубыточности и запаса финансовой прочности открывает возможность предпринимателям планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат. Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций, производящих и реализующих продукцию (услуги), но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности предприятий и организаций в период становления и развития рыночной экономики.

Написание настоящей курсовой работы принесло автору существенную пользу в практике изучения основных оценочных показателей деятельности предприятия (прибыли, рентабельности).

**Список использованных источников и литературы**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст] офиц. текст

 // Информационная система «Гарант».

1. Багирова, В.Л. Управление и экономика фармации [Текст]: Учебник / В.Л. Багирова. – М, ОАО «Издательство «Медицина», 2004 – 720 с.
2. Бурмистрова, Л.М. Финансы организаций (предприятий) [Текст]: Учебник / Л.М. Бурмистрова. – М,: Инфа-М, 2007. – 240 с.
3. Горемыкин, В.А. Экономическая стратегия предприятия [Текст]:Учебник / В.А. Горемыкин. – М,: Альфа – Пресс, 2007, – 544 с.
4. Дробозина, Л.А. Финансы [Текст]:Учебник / Л.А. Дробозиной. – М, – Финансы, ЮНИТИ, 2000. – 527 с.
5. Иванов, В.В. Финансы [Текст]: учебное пособия / В.В. Иванов, В.В. Ковалева, – М,: проспект, 2008. – 200 с.
6. Загородников, С.В. Финансы организаций (предприятий) Краткий курс [Текст]: Учебник / С.В. Бурмистрова. – М,: Окей-книга, 2008. – 176 с.
7. Ковалев, А.М. Финансы фирм [Текст]: учебник / А.М. Ковалев, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М, ИНФРА – М, 2007. – 522 с.
8. Колчина, Н.В. Планирование деятельности фирмы [Текст]: Учебник / Н.В. Колчина. – М,: Юнити, 2005. – 368 с.
9. Климович, В.П. Финансы, денежное обращение и кредит [Текст]: Учебник / В.П. Климович. – М,: ФОРУМ-ИНФРА-М, 2005. – 256 с
10. Никитина, Н.В.С.С. Финансы организаций [Текст]: Учебник / Н.В. Никитина, С.С. Старикова. – М,: Флинта, 2008. – 368 с.
11. Романовский, М.В. Финансы [Текст] Учебник / М.В. Романовский, О.В. Врублевская, Б.М. Сабанти. – М,: Изд-во Перспектива, 2000. – 520 с.
12. Финансы [Текст]: учебник / В.В. Ковалев [и др.]. – М,: Проспект, 2009. – 640 с.
13. Шеремет, А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ [Текст]: Учебник / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М, 2004.