**МАХАЧКАЛИНСКИЙ ФИЛИАЛ**

**МОСКОВСКОГО АВТОМОБИЛЬНО-ДОРОЖНОГО ИНСТИТУТА**

**(ГОСУДАРСТВЕННОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА)**

**Кафедра экономики и управления**

*КУРСОВАЯ РАБОТА*

По дисциплине «Экономика предприятия»

На тему:

«ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ»

Выполнил: Мусиев Г.М.

Группа 4 ЭТ

Принял: Абдуллаев М.Н.

Махачкала 2009

**Содержание**

Индивидуальное задание на выполнение курсовой работы

Введение

1. Прибыль в условиях рыночной экономики

1.1 Экономическая сущность прибыли и особенности ее формирования в современных условиях

1.2 Влияние налоговой политики на величину прибыли

2. Расчет прибыли предприятия за заданный период в соответствии со стандартами бухгалтерского учета

3. Расчет прибыли предприятия за период в целях уплаты налогов

4. Расчет экономической прибыли предприятия за период

5. Определение безубыточного объема продаж и расчет уровни операционного рычага

6. Структура затрат на предприятия, максимизирующая прибыль (оптимизация структур затрат предприятия на перспективу)

7. Использование прибыли ни предприятии

8. Зависимость прибыли предприятия от финансовой структуры капитали и принятой к реализации инвестиционной программы предприятия

Выводы по курсовой работе

Список использованной литературы

**Индивидуальное задание на выполнение курсовой работы**

***Вариант 8***

|  |  |
| --- | --- |
| № п/п | Исходные данные |
| 1 | Объем реализации продукции за период, тыс. шт. | 170 |
| 2 | Цена за единицу продукции, руб. | 575 |
| 3 | Расходы на материалы и полуфабрикаты без учета НДС, тыс.руб. | 51000 |
| 4 | Расходы на оплату труда персонала предприятия, тыс.руб. | 5200 |
| 5 | Амортизация, тыс.руб. | 2680 |
| 6 | Представительские расходы, тыс.руб. | 230 |
| 7 | Командировочные расходы, тыс.руб. | 237 |
| 8 | Управленческие и коммерческие расходы за период, тыс.руб. | 9800 |
| 9 | Внереализационные доходы за вычетом внереализационных расходов, тыс.руб. | -350 |
| 10 | Чрезвычайные доходы за вычетом чрезвычайных расходов за период, тыс.руб. | 60 |
| 11 | Налоги относимые на финансовые результаты за период, тыс.руб. | 330 |
| 12 | Балансовая стоимость реализуемого в расчетном периоде имущества, тыс.руб. | 2460 |
| 13 | Экономически целесообразный срок службы реализуемого в расчетном периоде оборудования, годы | 8 |
| 14 | Общий амортизационный период реализуемого в расчетном периоде имущества на предприятии со дня приобретения, месяцы | 15 |
| 15 | Принятый метод начисления амортизации: Л-линейный, Н-нелинейный | Л |
| 16 | Стоимость реализации имущества в расчетном периоде, тыс.руб. | 1450 |
| 17 | Нормальная прибыль за период, тыс.руб. | 605 |
| 18 | Ставка процентов по депозитам банков, % годовых | 7,6 |
| 19 | Ставка процентов за кредит, % годовых | 12,5 |
| 20 | Количество начисления процентов в год (m) | 2 |
| 21 | Увеличение ("+") или уменьшение ("-") переменных затрат, при неизменной сумме общих затрат на производство и реализацию, % | 30 |
| 22 | Увеличение ("+") или уменьшение ("-") спроса на продукцию предприятия по прогнозу отдела маркетинга, % | -20 |
| 23 | Объявленная дивидендная политика на предприятии, % в год | 22 |
| 24 | Доходность принимаемой к реализации инвестиционной программы предприятия, % в год | 17 |
| 25 | Собственный капитал предприятия, тыс.руб. | 42100 |
| 26 | Налог на добавленную стоимость, % | 18 |
| 27 | Налог на прибыль предприятия, % | 24 |
| 28 | Расходы на выплату процентов по кредитам, тыс.руб. | 990 |
| 29 | Управленческие расходы (приняты равными 30% от управленческих и коммерческих расходов), тыс.руб. | 2940 |
| 30 | Коммерческие расходы (приняты равными 70% от управленческих и коммерческих расходов), тыс.руб. | 6860 |

**Задание выдал\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2009 г. доцент Абдулаев М.Н.\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**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 конъюнктуры 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, конъюнктура 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.

На основе проведенного анализа были сформулированы теоретические предложения по совершенствованию экономического механизма управления прибылью.

В данной работе использован статистический материал за 2007 - 2008 гг., постановления и законодательные акты правительства РФ, работы России и зарубежных экономистов, занимающихся вопросами управления эффективностью производства и прибыли.

**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.

Величина НДС снижена, даны многие льготы предпринимателям по налогам на прибыль (техническое перевооружение, строительство и реконструкция объектов социально-культурного назначения). В целом можно отметить, что налоговое регулирование в Российской Федерации находится на стадии становления и от того, насколько быстро и активно оно окажется в процессе формирования Федеральных и региональных отношений, будет зависеть стабилизация экономики и ее экономический рост. Вместе с тем закон содержит ряд существенных недостатков, главными из которых являются: - наличие объектов двойного (тройного) налогообложения; значительное повышение общего уровня косвенного налогообложения, посредством введения чрезмерно высоких ставок налога на добавленную стоимость и акцизов, заменивших собой менее жесткий налог с продаж и налог с оборота.

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. В такой ситуации, действующие чрезмерно высокие ставки налогов только способствуют углублению накопившихся противоречий. С позиции, стоящих перед Россией экономических проблем и осуществляемых ныне преобразований, целями налоговой политики должны стать раскрепощение сил рынка, преодоление потери гибкости производства, стабилизация экономики, стимулирование развития приоритетных сфер деятельности и структурных сдвигов.

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.

Средством достижения этих целей может стать существенное понижение совокупного уровня налогового изъятия посредством снижения предельных ставок налогов и прогрессивности шкалы налогообложения. В этом случае воздействие на производство осуществлялось бы через изменение величины налоговой ставки и систему целевых налоговых льгот.

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.

Высокий уровень налогообложения неизбежно вызывает у предприятия стремление переложить тяжесть налогового бремени на конечного потребителя, включив всю сумму налогов в цену товаров. В результате цена производителя (включающая в себя издержки, налоги и минимальную прибыль, остающуюся после уплаты налогов) нередко превышает ту, которую может заплатить покупатель. Следствием увеличения ставок и массы, излагаемых государством налогов фактически всегда является усиление инфляционных тенденций.

Сейчас в Российской Федерации действует налоговая система, введенная в действие 1 января 2003г., 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 вне реализационных 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.). Ставки по доходам на вышеуказанные виды деятельности и порядок уплаты налога регламентируется специальными нормативными актами.

Взамен действующего ранее пятипроцентного налога с продаж с 1 января 2004г. был введен в действие 28% налог на добавленную стоимость. В результате этого значительно повысился, как уровень косвенного налогообложения, так и общий уровень налогового изъятия. Столь высокая ставка налога на добавленную стоимость (НДС) спровоцировала дальнейший рост цен, явившись одной из причин усиления инфляции. Это привело к необходимости снижения ее с 2005г. на товары производственные и детского ассортимента до 10%, а на все остальное до 20%.

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 производятся 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, зарплата емкости, фонда емкости 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. Так выделяют внешние и внутренние факторы. К внутренним относятся факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и характеризуют различные стороны работы данного коллектива.

К внешним факторам относятся факторы, которые не зависят от деятельности самого предприятия, но некоторые из них могут оказывать существенное влияние на темпы роста прибыли и рентабельности производства.

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

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

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

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

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

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

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

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

**2. Расчет прибыли предприятия за заданный период в соответствии со стандартами бухгалтерского учета**

Бухгалтерская прибыль определяется как разница между доходами и расходами фирмы, сформированными в соответствии со стандартами бухгалтерского учета и отчетности. Официальной формой обязательной годовой бухгалтерской отчетности рассматривающей способность любой коммерческой организации приносить прибыль является форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках».

 Совокупный доход предприятия образует совокупная экономическая выгода отчетного периода, выражающаяся в увеличении ее активов или уменьшение обязательств. Согласно ПБУ 9/99 доходы организации в зависимости от характера, условий получения и направлений деятельности подразделяются на следующие виды:

1) Доходы от обычных видов деятельности (вид деятельности на которой организация специализируется), которые представляют собой выручку от продажи продукции, оказания услуг, выполнения работ:

**Доходы от реализации продукции** 170\* 575 = 97 750

**Доход (выручка) от продаж** = 97 750 \* 0,1525 = 14906,87

**Доход от выпушенной продукций** 97 750 - 14906,87 = 82843,125

2) Прочие доходы, в состав которых входят:

а) операционные доходы, извлекаемые фирмой из право обладания активами, либо доходы от реализации принадлежащих ей активов (сдача оборудования в аренду, продажа основных средств, проценты за пользование денежными средствами фирмы, либо прибыль, получаемая в результате совместной деятельности и т.д.);

б) внереализационные доходы, получение которых не обусловлено непосредственно целью создания организации (активы, полученные безвозмездно, курсовая разница и т.д.);

в) чрезвычайные доходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (пожар, авария и как следствие, страховое возмещение и т.д.).

**Операционный доходы** = 1450 – 221,125 = 1228,875

Бухгалтерский стандарт ПБУ 10/99 определяет совокупные расходы организации как уменьшение ее экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и возникновение обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации. Расходы организации согласно бухгалтерскому стандарту, также подразделяется на:

1) Расходы по обычным видам деятельности (вид деятельности на которой организация специализируется), которые представляют собой расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции оказанием услуг, выполнением работ (себестоимость проданных товаров, работ, услуг);

-Расходы на материалы и полуфабрикаты 51000

-Расходы на оплату труда персонала предприятия 5200

**Себестоимость продукций** = 51000 – 5200 +2680 + 230 +237 = 59347

**Валовая прибыль** = 82843,125 – 59 347 = 23496,125

**Прибыль убыток от продаж** = 23496,125 – 9800 = 13696,125

2) Прочие расходы, в состав которых входят:

а) операционные расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием амортизируемого имущества (остаточная стоимость амортизируемого имущества на балансе предприятия; проценты, уплачиваемые предприятием за предоставление ей в пользование денежных средств и т.д.);

б) внереализационные расходы (штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора, возмещение убытков причиненных предприятием, курсовая разница и т.д.);

в) чрезвычайные расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (пожар, авария и т.д.).

**Валовая прибыль** = 82843,125 – 59 347 = 23496,125

**Прибыль убыток от продаж** = 23496,125 – 9800 = 13696,125

**Балансовая стоимость** 2460 \* 12,5% = 307,5 (1/8\*100 = 12,5)

**Операционный расходы** = 384,375 + 990 = 1274,375

**Амортизационный отчисления** = 307,5 \* 1,25 = 384,375

**3. Расчет прибыли предприятия за период в целях уплаты налогов**

При определении финансового результата прибыли) для целей налогообложения фирма должна руководствоваться налоговым законодательством и вести систем) налогового чета доходов и расходов в соответствии с требованиями Налогового кодекса РФ глава 25).

Дело в том, отдельные виды расходов, несмотря на их связь с процессом производства и реализации продукции (работ, услуг), могут быть учтены как расходы для целей налогообложения только в пределах установленных лимитов, норм и нормативов. Одними из основных расходов предприятия, в отношении которых действует принцип лимитируемости являются следующие:

командировочные расходы (оплата проживания в гостинице, суточные на питание). Эти расходы включаются в себестоимость продукции дляцелей налогообложения в пределах норм, установленных постановлением Правительства РФ.

расходы на выплату процентов по кредитам «предельная величина процентов. Признаваемых расходом принимается равной ставке финансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,1 раза, - при оформлении долгового обязательства в рублях). Ставка рефинансирования, в целях выполнения расчетов, принята равной 11%;

представительские расходы, связанные официальным приемом и (или) обслуживанием представителей других организаций (расходы на проведение официальных обедов, ужинов, оплата услуг переводчиков, буфетное обслуживание). В налоговую себестоимость представительские расходы могут 6ыть отнесены в размере, не превышающем 4% от суммарных расходов на оплату труда за отчетный период.

Необходимо рассчитать прибыль в целях налогообложения за рассматриваемый период. Принятая продолжительность расчетного периода (один год) совпадает с налоговым периодом по налогу на прибыль предприятий, по окончании которого определяется налоговая база (расчет прибыли в целях налогообложения» и исчисляется сунна налога.

**Прибыль до налогообложения** = 13696,125 + 1228,875 – 350 – 1374,375 = 13200,625

Расчеты, связанные с определением расходов на выплату процентов по кредитом, учитываемых в соответствии с налоговым подходом, проводятся при следующем допущении: за отрезок времени равный расчетному периоду (один год) на сумму долга (задолженность предприятия по кредиту) проценты начисляются ***m*** - раз и выплачиваются один раз в конце этого периода. При сделанных допущениях сумма задолженности предприятия по кредиту на начало расчетного периода (PV) определяется из следующей формулы:

где **I** – фактическая величина процентов начисленных за рассматриваемый период;

**r** - ставка процентов за кредит (% - годовых, по исходным данным);

**m** – количество начисления процентов в течении расчетного периода

На основе рассчитанной суммы задолженности по кредиту на начало расчетного периода (PV), определяется абсолютная величина процентных платежей относимых на расходы в соответствии с налоговым подходом. Расчет ведется, но следующей формуле:

**Iw** = PV \* 1,1 \* g

где, 1w проценты, учитываемые в качестве расходов в налоговом подходе;

g - ставка рефинансирования ЦБ РФ (принята равной 11%).

**Iw** = 37,270 \* 1,1 \* 11 = 450,974

Налоговым кодексом РФ введена единая *ставка налога*на прибыль предприятий в размере 24% для российских организаций всех отраслей экономики. Другие ставки предусмотрены только по отдельным видам доходов и операций, а также для иностранных организаций.

**Представительские расходы** =

**Налогооблагаемая база** = 13200,625 + 450,974 + 208 + 237 = 14096,6

**Налог на прибыль** = 14096,6 \* 0,24 = 3383,184

**Прибыль убыток от обычной деятельности** = 13200,625 – 3383,184 = 9817,441

**Чистая прибыль** = 9817, 441 + 60 = 9877,441

**Прибыль к распределению** = 9877,441 – 330 = 9547,441

**4. Расчет экономической прибыли предприятия за период**

С точки зрения экономической науки любое предприятие при осуществлении своей деятельности пользуется ресурсами двух видов, внешними и внутренними. Внешние ресурсы (явные затраты) определяются суммой расходов предприятия на оплату покупаемых ресурсов (сырья, материалов, рабочей силы и т.д.). Внутренние ресурсы (неявные затраты) - это все то, что принадлежит самой фирме и используется ею для организации своей деятельности (помещения, оборудование, земля, денежные средства владельца фирмы нею предпринимательские способности).

Иными словами, с точки зрения экономической науки общие расходы предприятия включают расходы на приобретение ресурсов всех видов (внешние и внутренние), которые фирма собрала воедино и использовала для организации производства, включая и собственность самой фирмы, и предпринимательские способности ее владельца.

Таким образом, можно отмстить различие во взглядах на затраты между экономистами, бухгалтерами и налоговыми службами государства.

Различные подходы к определению затрат предполагают и различные концепции прибыли.

Экономическая прибыль - это разность между чистой прибылью предприятия рассчитанной в соответствии со стандартами бухгалтерского учета (определена выше) и его неявными затратами.

Неявные затраты определяются как сумма альтернативной стоимости использования собственного капитала предприятия и альтернативной стоимости предпринимательских способностей (нормальной прибыли).

Опираясь на различное понимание прибыли экономистами и бухгалтерами, мы можем прийти к различным выводам относительно положения дел на предприятии и перспектив ее развития. А это проблемы, немаловажные для любого владельца предприятия или ее управлявшего.

Наличие у предприятия бухгалтерской прибыли еще не говорит о том, каковы ее шансы на успешное развитие в будущем. Ведь эта прибыль может быть равна или даже меньше нормальной прибыли предпринимателя (учредителя предприятия и его хозяина). Иесли нормальная прибыль будет полностью потреблена для личных нужд, то у предприятия не останется собственных денежных средств для развития. А значит, перспективы развития предприятия станут весьма сомнительными.

Если предприятие имеет экономическую прибыль, то это уже серьезный признак се благополучия и перспективности, так как это значит, что она работает настолько хорошо, что прибыли хватает и на удовлетворение требований собственника и на покрытие расходов, на дальнейшее развитие. А чем больше средств вкладывается в развитие предприятия и чем рациональнее они расходуются, тем больше его шансы победить конкурентов.

Расчет экономической прибыли осуществляется я основном для внутрифирменных целей, и позволяет руководству предприятия определить шансы на успешное развитие в будущем. Именно экономическая, а не бухгалтерская и другие виды прибыли, служить критерием успеха функционирования предприятия, эффективности использования им имеющихся ресурсов. Наличие или отсутствие экономической прибыли является для руководства предприятий стимулом привлечения дополнительных ресурсов (расширение производств) или соответственно перетока их в другие сферы использования (перепрофилирование предприятия).

Необходимо отмстить, что в ряде случаев дать своевременную и точную оценку неявных затрат нельзя. Полому возникает проблема их количественной оценки. В целях выполнения расчетов в курсовой работе альтернативной стоимости использования собственного капитала предприятия (денежные средства, вложенные учредителями, здания оборудование находящиеся в собственности предприятия) в качестве такой стоимости может быть принята продажа ею части по рыночным ценам и помещение вырученных денег в банк под рыночную ставку процента. Таким образом, для расчета альтернативной стоимости использования собственного капитала предприятия необходимо умножить размер собственного капитала предприятия на рыночную ставку процента по депозитам банков.

Альтернативная стоимость предпринимательских способностей (нормальная прибыль) равна зарплате, которую владелец предприятия мог бы получить за такой же труд, работая по найму.

**Альтернативная стоимость предпринимательских способностей** = 42100 \* 7,6 = 3199,6

**Неявные затраты** = 3199,6 + 605 = 3804,6

**Экономическая прибыль** = 9877,441 – 3804,6 = 6072,8

**5. Определение безубыточного объема продаж и расчет уровни операционного рычага**

В зависимости от того, изменяются ли затраты при изменении объемов производства на предприятии, они подразделяются на постоянные и переменные.

Постоянные затраты - по затраты предприятия, не зависящие от объемов производимой продукции (арендная плата, амортизация, содержание зданий, зарплата управленческого персонала и т.д.).

Переменные затраты - это затраты предприятий, меняющиеся по мере изменения объемов выпуска продукции (сырье и материалы используемые при изготовлении продукции, зарплата производственных рабочих, топливо и энергия на (технологические нужды и т. д.).

Общие затраты ни совокупность постоянных и переменных затрат.

Основной целью группировки затрат предприятия на постоянные и переменные является проведение анализа уровня безубыточности и расчета связанных с ним показателей. Теоретические основы которого разработаны американским инженером У. Раутенштрахом в 1930 году.

Под левериджем понимают механизм, позволяющий управлять размерами дохода (прибыли) предприятия путем изменения структуры его капитала.

**Постоянные затраты** = 2680+ 9800+230 = 12710

**Переменные затраты** = 5200+51000+237+6860 =63297

**Обшей затраты** = 12710 + 63297 = 76007

Сущность производственного (операционного) левериджа (рычага) заключается в том. чти можно обеспечить существенный рост прибыли на предприятии только та счет рациональной структуры затрат предприятия (оптимальною соотношения постоянных и переменных затрат).

Для формализованного описания операционного рычага необходимо ввести следующие обозначение:

Q – Объем выпускаемой продукции;

Р – цепа единицы продукции;

П – прибыль от реализации продукции за определенный период;

AVC **–** удельные переменные затраты на выпуск единицы продукции;

FC – постоянные затраты предприятия на весь выпуск продукции за определенный промежуток времени.

Таким образом, для любого объема продукции стоимость его реализации можно определить по формуле:

Р \* Q = FC + AVO \* Q + П

575 \*170 = 12710+ 372, 335 \*170 +13696,125 = 89703,075

97750 = 89703,075

Однако используемое здесь понятие прибыли отличается от принятого для целей учета в российской бухгалтерии (если следовать традиционному отечественному учету), так как согласно ему получается, что учетную прибыль дает продажа уже первой единицы товара, в то время как на практике только продажа каждой дополнительной продукции сверх точки безубыточности будет приносить прибыль.

Операционный рычаг показывает, на сколько процентов изменится прибыль предприятия при изменении выручки на один процент.

***Операционный рычаг*** *=*Вклад в покрытие / П

***Операционный рычаг =*** 34453/ 13696,125 = 2,5153

где. П - прибыль предприятия (руб.)

Вклад в покрытие (вклад в покрытие постоянных затрат и формирования прибыли) представляет собой разность выручки от реализации продукции и переменных затрат на производство этой продукции:

***Вклад в покрытие***= В – Зперем.

***Вклад в покрытие =*** 97750 – 63297 = 34453

где В – выручка от реализации продукции;

Зперем - общие переменные затраты на производство продукции.

Операционный рычаг связан с уровнем предпринимательского риска: чем он выше, тем выше риск. Чем выше риск, тем больше возможное вознаграждение.

Проводимые в работе расчет безубыточного объема продаж и исследование влияния структуры затрат на прибыль предприятия осуществляется при следующих допущениях:

переменные издержки изменяются пропорционально объему производства (реализации! продукции;

- постоянные издержки не изменяются в пределах релевантного (значимою) объема производства (реализации) продукции, т.е. в диапазоне деловой активности предприятия, который установлен исходя из производственной мощности предприятия и спроса на продукцию.

- тождество производства и реализации продукции в рамках рассматриваемою периода времени, т.е. запасы готовой продукции существенно не изменяются:

- эффективность производства, уровень цен на продукцию и потребляемые производственные ресурсы не будут подвергаться существенным колебаниям на протяжении анализируемою периода,

- пропорциональность между поступлением выручки и объемом реализованной продукции не меняется.

- предполагается, что зависимость затрат от объема выпуска продукции может быть описана уравнением первой степени

*З=а+b\* Q*

*З= 12710+63297\*170=10773200*

где З - сумма затрат на производство продукции (общие затраты).

а – абсолютная сумма постоянных расходов на весь выпуск продукции за анализируемый период;

b ***–*** ставка переменных расходов на единицу продукции (услуг);

Q - объем производства продукции (услуг) и период.

- зависимость выручки от объема выпуска продукции при сделанных допущениях может быть также описана уравнением первой степени

B= Q\* P

B =170 \*575 = 97750

где, B – выручка от реализации продукции;

Q – количество реализованной продукции;

Р – цена за единицу продукции;

Требуется рассчитать аналитическим путей, минимальный объем реализации обеспечивающий получение прибыли (объем производства при котором выручка от реализации за период, равна общим затратам и этот жепериод), а также уровень операционного рычага, характерного для данной структуры затрат. Привести графическую интерпретацию полученных результатов.

**6. Структура затрат на предприятия, максимизирующая прибыль (оптимизация структур затрат предприятия на перспективу)**

Критический обтаем реализации и уровень операционного рычага предприятия (точка безубыточности) находятся в прямой зависимости от структуры затрат предприятия (от соотношения постоянных и переменных затрат).

Приведенная выше формула формализованного описания производственного рычага для критического объема производства (при условии, что прибыль равна нулю П = 0) может бить преобразована в следующую:

Q = FC / (P – AVC)

Q = 12710 / (575 – 372, 3353) =62,714

Из формулы следует, что при условии неизменной цены на продукцию предприятия и цен на используемые ресурсы, на уровень безубыточного объема продаж влияют два показателя: постоянные затраты за период и удельные переменные затраты на единицу продукции.

Увеличение уровня постоянных затрат на предприятии (изменение структуры затрат) приводит, как правило, к росту критического объема производства и соответственно росту объемов продаж и наоборот. Указанное отнюдь не означает обязательного доминирования инвестиций воборотные средства предприятия с целью очевидною снижения доли постоянных затрат всебестоимости продукции. Дело заключается в том. что снижения уровня постоянных расходов предприятия можно достичь и путем вложений впостоянный капитал, обеспечивая тем самым, например, применение на предприятии более прогрессивной техники и технологии производства, что обычно связано с ростом его отдачи и, следовательно, со снижением постоянных издержек на единицу продукции.

Из формулы также следует, что на безубыточный объем производства и уровень операционного рычага влияют удельные переменные затраты на единицу продукции. Величина указанных затрат находится в определенной связи с постоянными затратами, поскольку, как правило, на практике с ростом последних (применение более технологически совершенного и соответственно более дорого оборудования) происходит уменьшение удельных переменных затрат (уменьшается расход сырья и материалов).

Необходимо отметить, что в практической деятельности предприятий деление затрат на постоянные и переменные несколько условно. Многие затраты могут быть условно – постоянными и условно – переменными. Дело втом, что почти всегда на предприятии есть возможность перенести часть переменных затрат в разряд постоянных и наоборот. Например, менеджерам по продажам устанавливают фиксированные оклады вместо комиссионных от объема продаж, иди расходы на содержание и эксплуатацию оборудования

могут включать в себя расходы на плановый ремонт, производимый вне зависимости от объемов производства и т.д.

На практике уровень операционного рычага может использоваться для сравнения вариантов распределения затрат. Поэтому, при планировании своей деятельности руководство предприятия, опираясь на прогноз изменения показателей рыночной конъюнктуры в целях максимизации прибыли, может планировать изменение структуры своих затрат (условно-постоянных и условно-переменных) Все зависит от прогнозируемой величины спроса на продукцию.

**2) Переменные затраты** = 63297\*30% = 82286,1

**Постоянные затраты** = 76007 – 82286,1 = - 6279,1

**Общие затраты** = 82286,1+(- 6279,1) = 76007

**Операционный рычаг *=*** 15463,9 / 13696,125 = 1,13

**Вклад в покрытие *=*** 97750 – 82286,1 = 15463,9

**Q** = - 6279,1/ (575 – 484,035) =- 69,028

Структура затрат на предприятии оказывает непосредственное влияние на безубыточный объем продаж, уровень операционного рычага и абсолютный объем получаемой предприятием прибыли. Все зависит от прогнозируемого объема спроса на изготавливаемую продукцию. Другими словами можно говорить об оптимизации структуры затрат на предприятии с целью максимизации прибыли, на основе количественной оценки степени воздействия операционного (производственного рычага) на прибыль предприятия.

В таблице 1 показатели для двух возможных вариантов структуры затрат на производство и реализацию, при неизменной величине общих затрат. При этом первый (базовый) вариант структуры затрат соответствует исходному положению на предприятии. Второй вариант структуры затрат определяется согласно изменениям, которые приведены в исходных данных.

Таблица 1. **Сравнение вариантов структуры затрат**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Возможные варианты структуры затрат на предприятии | Отклонение, в % |
| Затраты, в том числе | Первый вариант | Второй вариант |
| Общие переменные затраты | 63297 | 82286,1 | -18989,1 |
| Общие постоянные затраты | 12710 | -6279,1 | 18989,1 |
| Общие затраты | 76007 | 76007 | 0 |
| Прибыль от продаж (по результатом расчета)  | 13696,125 | 13696,125 | 0 |
| Вклад покрытие  | 34453 | 15463,9 | 18989,1 |
| Точка без убыточности  | 62,714 | -69,028 | 131,742 |
| Уровень операционного рычага  | 2,515 | 1,13 | 1,385 |

**7. Использование прибыли ни предприятии**

Решение о порядке распределения прибыли, принимаются предприятием самостоятельно, доводятся руководством предприятия до его собственников и подлежат утверждению ими в порядке, предусмотренном законодательством и учредительными документами. При этом предприятие, обычно, стремится к достижению оптимальных пропорций по разным направлениям распределения прибыли для реализации многофункциональных задач, стоящих перед ним в долгосрочноми краткосрочном периодах.

Основными направлениями использования прибыли на предприятии являются:

- выплаты доходов учредителям и дивидендов акционерам:

- инвестиции в развитие бизнеса;

- образование финансовых резервов 1 для покрытия непредвиденных расходов предприятия);

- финансирование социальной сферы и дополнительною материального вознаграждения персонала фирмы (социальный пакет) и т.д.

Размеры и пропорции в распределении прибыли на выплату доходов на паи в товариществах и обществах определяются но решению их учредителей (участников). Основные принципы формирования и распределения прибыли на эти цели могут быть определены в учредительных документах. Для акционерных общество порядок формирования средств па выплату дивидендов и права акционеров на их получение в зависимости от вида акций определены в Федеральном законе РФ «ОС акционерных обществах». Законом установлены жесткие ограничения на выплату дивидендов. Унитарные предприятия на праве хозяйственного ведения имеет право на получение части прибыли. Унитарные предприятия на праве оперативного управления всю полученную прибыль перечисляют в доходы федерального бюджета.

Для успешного развития предприятия часть полученной прибыли обязательно должна направляться на накопление в виде вложений в различные активы путем осуществления долгосрочных инвестиций и финансовых вложений. При этом, выбор объектов и, следовательно направлений инвестирования (основной, оборотный капитал, кадры, научные разработки, ценные бумаги и т. д.) вопрос очень важный для коммерческих предприятий. Этот вопрос часто является вопросом «быть или не быть» предприятию, так как от того, какие именно инвестиционные альтернативы включены в рассмотрение, зависит и будущее предприятия.

На предприятиях, где резервирование прибыли законодательно не предусмотрено, вопрос о необходимости создания финансовых резервов должен решаться с учетом конкретной ситуации. Создание таких резервов является оправданным при реализации на предприятии инновационных проектов, осуществления рискового варианта вложения средств, ведении операций на фондовых рынках и в других сферах с повышенной степенью коммерческих рисков. Необходимо помнить, что создание финансовых резервов осуществляется за счет иммобилизации оборотных средств, что ведет к снижению эффективности их использования. Это обстоятельство может также иметь немаловажное значение при принятии решения о создании резервных фондов.

Важное значение для развития предприятия и повышения ее статуса имеет наличие у него объектов социальной сферы, для финансирования затрат на развитие которых направляется часть прибыли - прибыль на социальные нужды. Развитие социальной инфраструктуры предприятия может оказаться решающим фактором для обеспечения стабильности кадрового состава и привлечения новых сотрудников.

**8. Зависимость прибыли предприятия от финансовой структуры капитали и принятой к реализации инвестиционной программы предприятия**

Финансовое строение капитала предусматривает его деление на собственный и заемный.

Стоимость имущества принадлежащего предприятию является его собственным капиталом. К заемному капиталу предприятия относятся: кредиты банков, заемные средства у предприятий и организации, передаваемые предприятию на возвратной основе средства из госбюджета и внебюджетных фондов.

Эффект от кредитования деятельности предприятия за счет заемных источников может быть положительным, отрицательным либо его не будет вообще. Основным критерием оценки эффективности финансового рычага является ставка привлекаемых заемных источников финансирования. Финансовый леверидж (рычаг) - это механизм управления доходами (прибылью) предприятия путем изменения финансовой структуры капитала.

Если ставка привлекаемых заемных источников финансирования ниже показателя доходности собственного капитала, то увеличение доли заемных средств в структуре финансового капитала предприятия приводит к росту показателя доходности (рентабельности) собственного капитала. Если банковская ставка выше рентабельности собственного капитала, то увеличение доли заемных источников финансирования в структуре финансового капитала будет приводить к снижению доходности (рентабельности) собственного капитала.

Сущность финансового левериджа заключается в "спекуляции капиталом", то есть в таком вложении средств, при котором ставка доходности инвестированного капитала является выше ставки ссудного процента. В этом случае предприятие, увеличивая размеры заемного капитала, может обеспечить пропорциональныйрост своей прибыли только за счет разности в указанных ставках.

Для формализованного описания финансового левериджа введем следующие обозначения:

П – экономическая прибыль предприятия за период;

Кс – собственный капитал предприятия;

Кз – долгосрочная задолженность предприятия;

h – ставка доходности собственного капитала, %;

i – ставка доходности собственного и заемного капитала, %;

r – ставка процента по заемным средствам, %.

С учетом этих обозначений ставка доходности собственного капитала будет равна:

h = П / Kc

h = 6072,84 : 42100 = 0,144

а ставка доходности собственного и заемного капитала предприятия составит:

i = (П + Ki \* r) / (Kc + Kз)

i = (6072,84 + 37,270 \* 12,5) / (42100 + 37,270) = 0,155

или

П = i \* (Kc + Kз) – Kз \* r

П = 0,55 \* (42100 + 37270) – 37270 \*12,5 = 6065,401

Произведя подстановку формулу (3) и формулу (1), получим следующую зависимость:

h = [I \*(Kc + Kз) – Kз \* r] / Кс

h = 0,155 \*(42100 + 37,270) – 37,270 \*12,5 / 42100 = 0,144

или

h = i + Кз / Kc \* (i – r)

h = 0,155 + 37,270 / 42100 \* (0,155 – 12,5) = - 0,000072

Это выражение показывает влияние финансового рычага (выраженного соотношением Кз / Кс) на ставку доходности собственного капитала, которая растет пропорционально росту доли заемного капитала в общем капитале предприятия.

В этом разделе необходимо:

Во-первых, рассчитать доходность собственного капитала предприятия (h) на основе рассчитанной экономической прибыли (по полученным выше результатам) и размеров собственного капитала? по следующей формуле:

**h = экономическая прибыль / Кc**

**h = 6072,84 : 42100 = 0,144**

Во-вторых, исследовать зависимость доходности собственного капитала (а следовательно и прибыли) предприятия от размеров привлекаемых заемных источников- кредитов банка (т.е. от соотношения Кз /Кс), при известном значении ставки привлекаемых заемных средств и доходности принятой к реализации на предприятии инвестиционной программы (доходность собственных и темных средств).

При решении этой задачи полагается следующее ограничение. Дело в том, что одним из показателей характеризующих качество финансового состояния предприятий является финансовая структура капитала, которую характеризует коэффициент соотношения заемных и собственных средств, вычисляемый по формуле:

kз/c = Kз/ Кc

kз/c = 37,270 / 42100 = 0,00885

kз/c – коэффициент соотношения заемных и собственных средств;

Kз – заемный капитал используемый на предприятии (долгосрочные

обязательства предприятия);

Кс – собственный капитал предприятия.

В соответствии с теорией анализа финансового состояния предприятия соотношение заемного и собственною капитала не превышать нормативных ограничений (нормативное ограничение для данного коэффициента kз/c < 1**).**

Таким образом, коэффициент соотношения заемных и собственных средств может принимать значения от 0 до 1.

Очевидно, что развитие предприятия возможно только при осуществлении активной инвестиционной деятельности. Поэтому при реализации новых инвестиционных программ на предприятии необходимо иметь ввиду, что одним из способов заинтересовать акционеров во вложении денег в бизнес, является проводимая на предприятии дивидендная политика (определяющая размер прибыли, направляемый на выплату дивидендов владельцам акций, или доходов на паи учредителям предприятия). Эта дивидендная политика, характеризуемая доходностью собственного (акционерного) капитала предприятии, может не совпадать с доходностью принятых к реализации на предприятии новых инвестиционных программ. Здесь возможны две ситуации;

1) когда доходность принимаемою к реализации инвестиционного проекта выше доходности акционерного капитала (ставки объявленной дивидендной политики). В данной ситуации даже полное финансирование реализации инвестиционных проектов за счет акционерного капитала позволяет реализовать объявленную дивидендную политику (если собственного капитала будет в достаточном количестве);

2) когда доходность принимаемого к реализации инвестиционного проекта ниже доходности акционерного капитала. Здесь возникает объективная потребность в привлечении более дешевых заемных средств, т.е. реализации инвестиционных программ предприятия при объявленной дивидендной политике становится возможной только за счет привлечения более дешевых заемных средств.

Разрабатываем необходимость стратегии формирования инвестиционных ресурсов. Эта стратегия призвана обеспечить эффективное использование собственных и заемных средств, а также финансовую устойчивость в долгосрочной перспективе.

На основе показателей доходности собственного капитала, ставки процентов за кредит и доходности принятых к реализации па предприятии инвестиционных проектов рассчитывает минимальное соотношение заемного и собственного капитала (Ki/Кc) обеспечивающее одновременно реализацию принятой инвестиционной программы и объявленной дивидендной политики.

0,155/42100 =0,00…368

Финансовый деятельность начет правильное так как правильно выбран

Основными допущением в процессе расчетов можно считать следующее:

- Капитал предприятия ( собственных и заемных средств) достаточен для реализации ИЦ, т.е масштабы инвестиций являются приемлемыми для предприятия

**Выводы по курсовой работе**

Прибыль является основным источником собственных средств фирмы. С одной стороны, прибыль рассматривается как результат деятельности фирмы, с другой, ⎯ как основа дальнейшего развития. Для страны прибыль фирм означает наполняемость доходной части бюджета, возможность решения социальных проблем страны или региона. Каждое предприятие, фирма прежде, чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход она сможет получить.

Прибыль предприятия (фирмы) зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения.

Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело – затраты на производство продукции – *издержки производства*. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов.

Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве.

Общие затраты на предприятии составляют 76007 руб.

Прибыль от продаж (по результатом расчета) 13696,125руб.

Точка без убыточности 62714 руб.

 По результатам работы предприятия видно что предприятие начинает зарабатывать прибыль начиная с выручки равной до 62174 руб, до данного объема оборотов деятельности предприятие работает в убытках.

 Из изложенного можно сделать вывод, что на предприятии производственная политика правильная, направленная на получение прибыли, но и имеются возможности повышения получаемой прибыли за счет снижения расходов и повышения цен на услуги или одновременно увеличивая спрос на продукцию и снижая цены на услуги.

**Список использованной литературы**

1. Гальперин В.М., Игнатьев СМ.. Моргунов В.И. Микроэкономика М. Экономическая школа, 2003 г.

2.Дингес Э.В.. Организация инвестиционной деятельности предприятия в рыночных условиях хозяйствования М. МАДИ **(**ГГУ**).** 2001 г.

3. Иваненко Н.П. Экономика фирмы М ИНФРА-М. 2006 г.

4. Шеремет А .Д., Негашев L'.B. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. М. ИНФРА-М. 2003 г.

5. Попов В.М., Финансовый бизнес-план. М. Финансы и статистика. 2002г.

6. Сафронов Н.А.. Экономика opt имитации (предприятия) М. Экономность. 2004 г.

7. Налоговый кодекс РФ, (по состоянию на 1 февраля 2007 г).

8. Бухгалтерский учёт: учебное пособие./ Кондраков Н.П Москва, ИНФРА- М, 2003 год.

9. Анализ финансовой отчётности. /Беркстайн Л. А. Москва, Финансы и статистика, 2000 год.

10. «Экономика предприятия»/Сергеев И.В. Москва, «Финансы и статистика» 2002 год.