Министерство образования и науки Российской Федерации

Федеральное агентство по образованию

Саратовский государственный технический университет

Институт развития бизнеса и стратегий

Курсовая работа по дисциплине «**Финасы и экономика предприятия**»

на тему:

«Управление прибылью организации»

 Выполнил студент гр

 Проверил:

**Саратов 2010**

# Содержание

[Введение](#_Toc229193006)

1. ПОНЯТИЕ «ПРИБЫЛЬ»,ХАРАКТЕРИСТИКИ И ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА

2.УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

3.ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

[Заключение](#_Toc229193020)

[Список литературы](#_Toc229193021)

Введение

Актуальность выбранной темы курсовой работы связана с тем, что с

переходом от административно-командных методов управления экономикой к рыночным значительно изменилась роль прибыли в развитии экономики России.Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов рыночной экономики. Поскольку финансы, кредит, цены,себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. От прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти.

В условиях формирования рыночной экономической системы в России, на данном этапе происходит значительное изменение в отношении к показателю прибыли в пользу возрастания его роли в хозяйственном механизме, так как получение прибыли, которая обеспечивает процветание фирмы и рост ее влияния на рынке, считается одним из основных показателей успешного выполнения руководителями коммерческих структур их координирующих функций. Таким образом, прибыль является одной из важнейших категорий рыночной экономики и основной целью деятельности любой коммерческой структуры, так как отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства. Часто, при принятии краткосрочных решений, когда часть капитала фирмы уже вложена и поэтому неподвижна, бизнесмены не рассматривают прибыль в экономическом смысле, то есть разность между общими доходами и общими затратами, а используют более удобную концепцию прибыли, которая известна как вложенная прибыль (предельный вклад) – определяется как разность между доходом и переменными затратами.Понятие «планирование прибыли» относится к оперативным решениям, которые, в свою очередь, связаны с ценообразованием, объемом производства, технологией и т.д. Какую бы прибыль не желала получить фирма, при планировании прибыли должны быть обязательно учтены следующие моменты: ожидаемая потребность в продукции, возможности производства требуемого количества продукции и все затраты. Как правило, при рациональном планировании прибыли формулируют цели и пути их достижения, указывают сроки выполнения необходимых для этого действий. Управление прибылью не только важный аспект руководства краткосрочными операциями, но и жизненно необходимо для оптимизации инвестиций, инновационных вложений и стратегического планирования. Это помогает лучшим образом распределить ограниченные ресурсы фирмы для обеспечения наибольшей эффективности деятельности. Таким образом, планирование прибыли является элементом системы управления прибыли, которую можно определить как процесс разработки и принятия управленческих решений по ключевым аспектам, связанным с образованием и расходованием чистого дохода организации.

**1.ПОНЯТИЕ «ПРИБЫЛЬ»,ХАРАКТЕРИСТИКИ И ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА**

**Прибыль** - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых, создаваемых предприятиями любой формы собственности.

Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности. И что особо важно - конечный результат. А следовательно - это один из основных показателей плана и оценки деятельности предприятий. Прибыль является показателем, наиболее полно характеризующим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности, уровень себестоимости. Во многом конечные показатели прибыли, а также производные от нее показатели рентабельности, определяют управленческие решения в рамках принятой финансовой политики.

Абсолютное увеличение прибыли не всегда объективно отражает повышение эффективности производства. Для реальной оценки уровня прибыльности используются методы комплексного анализа прибыли.

Прежде всего валовую прибыль анализируют по ее составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации продукции (услуг, работ). Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции (затраты на денежную единицу товарной продукции, объем и структура реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенные сырье, топливо материалы, затраты на оплату труда и др. затраты). Наряду с этим проводится анализ изменения прибыли от прочей реализации и внереализационных операций.

Также широко используются показатели рентабельности.

Которые отражают уровень прибыльности относительно определенной базы (полная себестоимость реализованной продукции, стоимость производственных фонов и др.).

Важнейшими факторами роста прибыли являются рост объема производства и реализации продукции, повышение производительности, снижение себестоимости.

Приоритетной задачей каждого хозяйствующего субъекта - получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строго режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Основным результативным показателем эффективности деятельности служит чистая прибыль компании.

C позиции финансового управления деятельностью коммерческой организации чистая прибыль зависит: во-первых, от того, насколько рационально использованы предоставленные предприятию финансовые ресурсы, т.е. во что они вложены, и, во-вторых, от структуры источников средств.Прибыль, являясь главной движущей силой экономики рыночного типа характеризуется многообразием содержания форм.

 Рассматривая сущность прибыли, следует в первую очередь отметить такие ее характеристики :

 1. Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя,

осуществляющего определенный вид деятельности. Эта внешностная, наиболее простая форма выражения прибыли является вместе с тем недостаточной для ее полной характеристики, так как в ряде случаев активная деятельность в какой- либо сфере может и не быть связанной с получением прибыли (например, деятельность политическая, благотворительная и др.).

 2. Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой

капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала – особым фактором производства – и в усредненном виде характеризует цену функционирующего капитала.

 3. Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя,

вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса. Она является

результатом только уме-лого и успешного осуществления этого бизнеса. Но в

процессе ведения бизнеса предприниматель вследствие своих неудачных

действий или объективных причин внешнего характера может не только лишиться ожидаемой прибыли, но и полностью или частично потерять вложенный капитал.

Поэтому прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

 4. Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе

предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая

"очищена" от понесенных за-трат на осуществление этой деятельности. Иными слова-ми в количественном выражении прибыль является оста-точным показателем, представляющим собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

 5. Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной

форме. Такая форма оценки при-были связана с практикой обобщенного

стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей – вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т.п., а также с действующим порядком налогового ее регулирования.

 С учетом рассмотренных основных характеристик прибыли ее понятие в

наиболее обобщенном виде может быть сформулировано следующим образом:

«Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход

предпринимателя на вложенный капитал, ха-рактеризующий его вознаграждение за риск осуществле-ния предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности».

 Для понимания сути понятия «прибыль» необходимо знать теорию об

издержках, так как понятие «прибыль», неразрывно связано с понятием

«издержки».

 Итак, **издержки производства** – это вся совокупность затрат, связанных с

использованием ресурсов и услуг для производства продукции. Они, в свою очередь, делятся в зависимости от их отношения к собственности предприятия

и характера их учета на : внешние (или явные) и внутренние (или неявные).

 К внешним издержкам относятся те затраты, которые предприятие несет в

результате осуществления платежей за необходимые ему ресурсы и услуги.

Поэтому внешние издержки можно назвать, условно, еще и бухгалтерскими издержками.

 Внутренние издержки включают в себя затраты ресурсов, принадлежащих предприятию. Эти ресурсы не надо ни у кого покупать (в отличие, скажем, от раб. силы, собственником которой всегда остается наемный рабочий, даже если он подписал трудовой контракт). Но от этого внутренние ресурсы не становятся бесплатными (даровыми).

 Исходя из понятий издержек, нельзя не сказать и о нормальной прибыли.

Вся совокупность усилий и риска возмещается в форме дохода, называемого нормальной прибылью. Она входит во внутренние издержки как вознаграждение за предпринимательский талант по управлению предприятием. Но, не смотря на это для экономиста эта прибыль входит в состав издержек.

 Как уже отмечалось, прибыль предприятия характеризуется не только своей многоаспектной ролью, но и многообразием обличий, в которых она выступает.

Под общим понятием "прибыль" понимаются самые различные ее виды,

характеризуемые в настоящее время несколькими десятками терминов. Все это требует определенной систематизации используемых терминов. Такая

систематизация, проведенная лишь по наиболее важным классификационным признакам.

 Рассмотрим более подробно отдельные виды прибыли предприятия в

соответствии с приведенной ее систематизацией по основным признакам:

 1. По источникам формирования прибыли, используемым в ее учете,

выделяют прибыль от реализации продукции, прибыль от реализации имущества и прибыль от внереализационных операций.

 Прибыль от реализации продукции — товаров, работ, услуг — является

основным ее видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности. Аналогом этого термина выступает термин "прибыль по основной деятельности". В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основной производственно-сбытовой деятельности предприятия.

 Прибыль от реализации имущества представляет собой доход от продажи

изношенных или неиспользуе-мых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и некоторых других видов материальных ценностей, уменьшенный на сумму затрат, понесенных предприятием в процессе обеспечения их реализации.

 Прибыль от внереализационных операций формально характеризуется

термином "доходы от внереализационных операций", однако по своему

сущностному содержанию относится к категории прибыли, так как отражается в отчетности в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям. К составу доходов, формирующих эту прибыль, относятся доходы от паевого участия данного предприятия в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами (в виде

распределенной прибыли на сумму его паев в совместных предприятиях); доходы от принадлежащих предприятию облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами (в виде сумм процентов и дивидендов); доходы по депозитным вкладам предприятия в банках; полученные штрафы, пени и неустойки и некоторые другие.

 2. По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов

деятельности предприятия выделяют прибыль от операционной, инвестиционной и финансовой деятельности. На первый взгляд кажется, что этот признак классификации идентичен ранее рассмотренному, но это не так. Только первые позиции систематизации прибыли по этим признакам совпадают, так как операционная прибыль является результатом операционной (производственно- сбытовой или основной для данного предприятия) деятельности. Что касается инвестиционной деятельности, то ее результаты отражены частично в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично — в прибыли от реализации имущества (такая реализация активов

носит характер дезинвестиций и является предметом инвестиционной

деятельности предприятия),

 Особого рассмотрения требует понятие прибыли от финансовой

деятельности, основные денежные потоки по которой связаны с обеспечением предприятия внешними источниками финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу). Казалось бы, что такое содержание денежных потоков не может сформировать прямо прибыль предприятия, так как в конечном счете возвращать всегда приходится больше денежных средств, чем получено. Вместе с тем, в процессе финансовой деятельности как собственный, так и заемный капитал, привлеченный из внешних источников, может быть получен на более или менее выгодных для предприятия условиях, что соответственно отразится на результатах операционной или инвестиционной прибыли. Поэтому под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные. Кроме того, в процессе финансовой деятельности может быть получена и прямая прибыль на

вложенный собственный капитал путем использования эффекта финансового

левериджа, обеспечения получения депозитного процента по среднему остатку денежных средств на расчетном или валютном счетах и т.п.

 3. По составу элементов, формирующих прибыль, различают маржинальную, валовую (балансовую) и чистую прибыль предприятия. Под этими терминами понимают обычно различную степень "очистки" полученных предприятием чистых доходов от понесенных им в процессе хозяйственной деятельности затрат.

 Так, маржинальная прибыль характеризует сумму чистого дохода от

операционной деятельности (валового дохода предприятия от этой

деятельности, уменьшенного на сумму налоговых платежей за счет него) за

вычетом суммы переменных затрат. Валовая прибыль характеризует сумму

чистого дохода от операционной деятельности за вычетом всех операционных расходов, как постоянных, так и переменных (балансовая прибыль соответственно представляет собой разницу между всей суммой чистого дохода предприятия и всей суммой его текущих затрат). Чистая прибыль характеризует сумму балансовой (или валовой) прибыли, уменьшенную на сумму налоговых платежей за счет нее.

 4. По характеру налогообложения прибыли выделяют налогооблагаемую и не облагаемую налогом ее части. Такое деление прибыли играет важную роль в формировании налоговой политики предприятия, так как позволяет оценивать хозяйственные альтернативные операции с позиций конечного их эффекта.

Состав прибыли, не подлежащей налогообложению, регулируется соответствующим законодательством.

 5. По характеру инфляционной "очистки" прибыли выделяют номинальный и реальный ее виды. Реальная прибыль характеризует размер номинально полученной ее суммы, скорректированный на темп инфляции в соответствующем периоде.

 6. По рассматриваемому периоду формирования выделяют прибыль

предшествующего периода (т.е. периода, предшествующего отчетному), прибыль отчетного периода и прибыль планового периода (планируемую прибыль). Такое деление используется в целях анализа и планирования для выявления соответствующих трендов ее динамики, построения соответствующего базиса расчетов и т.п.

 7. По регулярности формирования выделяют прибыль, которая формируется предприятием регулярно, и так называемую "чрезвычайную" прибыль. Термин "чрезвычайная" прибыль, широко используемый в странах с развитой рыночной экономикой, характеризует необычный для данного предприятия источник ее формирования или очень редкий характер ее формирования. Примером чрезвычайной прибыли может служить прибыль, полученная от продажи одного из филиалов предприятия,

 8. По характеру использования в составе прибыли, остающейся после

уплаты налогов и других обязательных платежей (чистой прибыли), выделяют капитализируемую и потребляемую ее части.

 Капитализированная прибыль характеризует ту ее сумму, которая

направлена на финансирование прироста активов предприятия, а потребленная прибыль — ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам (акционерам), персоналу или на социальные программы предприятия. В странах с развитой рыночной экономикой для характеристики этих видов прибыли используются термины соответственно нераспределенная и распределенная прибыль (в нашей практике термин нераспределенная прибыль имеет более узкое значение).

 9. По значению итогового результата хозяйствования различают

положительную прибыль (или собственно прибыль) и отрицательную прибыль (убыток). В нашей практике эта терминология получила пока ограниченное распространение, хотя и встречается в экономических публикациях последних лет по вопросам бухгалтерского учета.

 Несмотря на довольно значительный перечень рассмотренных

классификационных признаков, он, тем не менее, не отражает всего

многообразия видов прибыли, используемых в научной терминологии и

предпринимательской практике.

 Со структурой отдельных видов прибыли, формируемой на предприятии,

связано понятие "качество прибыли". В наиболее обобщенном виде оно

характеризует структуру источников формирования прибыли по видам

деятельности: операционной, инвестиционной, финансовой. В рамках каждого из этих видов прибыли данное понятие характеризует конкретные источники роста прибыли. Понятие «качество прибыли» позволяет правильнее оценивать ее динамику, проводить сопоставимый ее анализ в процессе сравнения с деятельностью других предприятий.

 Прибыльность принято считать основным показателем успешной работы подразделения или корпорации а целом, который в дальнейшем учитывается ее руководителями при начислении премий сотрудникам. Несмотря на чрезмерную популярность показателей прибыли как критерия оценки успешной работы предприятия, их слабые стороны давно не представляют ни для кого секрета

1. Манипулирование показателями прибыли с целью сокрытия фактических результатов не составляет труда для управляющих, что часто и происходит в жизни. А самом деле прибыльность растет не за счет собственного капитала, а за счет заемного.

2. Прибыль ни в коем случае нельзя считать показателем ценности

 предприятия. Показатели прибыли и нормы возврата инвестиций отражают результативность, эффективность деятельности предприятия за прошедший период времени, а не его возможности и потенциал успешной работы в будущем.

3. Резкое увеличение прибыли скорее свидетельствует о приближающемся крушении фирмы, чем об улучшении ее деятельности, т.к. большинство программ направленных на увеличение прибыли являются «выжиманием последних соков» из имеющихся средств.

**2.УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ**

Очень незначительное число организаций может сегодня заявить о своей экономической стабильности и финансовой устойчивости. Статистические данные более трети всех действующих организаций относят к разряду убыточных, и доля их неуклонно увеличивается. Это явление обусловлено рядом как объективных, так и субъективных причин. Многие организации переживают тяжелую, но не безнадежную стадию кризиса. Необходимо очень серьезно анализировать причины, устанавливать факторы, приводящие организацию к кризису, создавать новые условия для ее деятельности. Создание таких условий невозможно без эффективного управления основными показателями деятельности организации, одним из которых является прибыль.

Финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете «Прибыли и убытки» балансовым сложением всех прибылей и убытков за отчетный период. В течение отчетного периода все хозяйственные операции на счете «Прибыли и убытки» отражаются нарастающим итогом с начала года. На данном счете финансовые результаты деятельности организации отражаются по двум направлениям:

финансовые результаты от реализации продукции, работ, услуг с предварительным выявлением их на отдельных счетах;

финансовые результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации продукции, работ и услуг, так называемые операционные доходы и расходы и внереализационные доходы и расходы, которые отражаются по дебету и кредиту счета «Прибыли и убытки» после предварительной записи их на счетах «Операционные доходы и расходы» и «Внереализационные доходы и расходы».

В соответствии с международными стандартами для определения финансового результата может использоваться метод начисления или кассовый способ. По этой причине прибыль или убыток, отраженные в отчете о финансовых результатах, могут не соответствовать реальному притоку или оттоку денежных средств организации в результате хозяйственной деятельности. Для получения реальной картины о величине финансового результата деятельности организации необходимы дополнительные корректирующие расчеты.

Существенное влияние на финансовые результаты и использование прибыли оказывает правильная группировка затрат организации согласно действующим принципам налогообложения прибыли. К ним относят:

расходы, включаемые в затраты на производство;

расходы и потери, подлежащие отнесению на счет «Прибыли и убытки»;

расходы, осуществляемые за счет целевых поступлений и за счет прибыли, остающейся в распоряжении организации после уплаты налога на прибыль;

прочие расходы организации.

Прибыль характеризует финансовый результат деятельности организации, выраженный в стоимостной форме и в абсолютном выражении. Однако для организаций, у которых основные средства занимают значительную долю в общей сумме актива, целесообразно использовать показатель «доход». Под доходом понимается сумма прибыли и амортизационных отчислений.

Увеличение прибыли определяет рост потенциальных возможностей организации, а также способствует росту деловой активности организации. По прибыли определяют размеры дивидендов учредителей и собственников, а также рентабельность продукции, рентабельность собственных, заемных и основных средств, рентабельность каждой акции и т.п. Рентабельность характеризует отдачу различных видов средств и степень умелости хозяйствования. Для того чтобы управлять прибылью, необходимо знать механизм ее формирования, а также установить долю каждого фактора в изменении прибыли.

Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции.

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации. Но все аспекты деятельности организации с помощью прибыли в качестве единственного показателя оценить невозможно. Такого универсального показателя не существует. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности организации используется система показателей.

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией, так как одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов организации. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении организации после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития организации, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Конечный финансовый результат деятельности организации (Побщ) представляет собой алгебраическую сумму финансового результата (прибыли или убытка) от реализации продукции, работ и услуг (Пр), сальдо операционных доходов и расходов (Поп), сальдо внереализационных доходов и расходов (Пвн):

 Побщ = Пр + Поп + Пвн. (1)

На изменение прибыли оказывают влияние две группы факторов: внешние и внутренние. К внешним факторам относят:

природные условия;

социально-экономические условия;

уровень развития внешнеэкономических связей;

цены на производственные ресурсы и др.

К внутренним факторам изменения прибыли относят:

основную группу факторов (объем продаж, себестоимость продукции в целом, себестоимость отдельных изделий, себестоимость на один рубль продукции, цена продукции);

не основные факторы, связанные с нарушением хозяйственной дисциплины (ценовые нарушения, нарушения условий труда и требований к качеству продукции, приводящие к штрафам и экономическим санкциям, и др.).

Субъекты, заинтересованные в результатах анализа, используют, как правило, те показатели, которые в наибольшей степени соответствуют их интересам. Например, налоговые органы изучают все элементы прибыли с целью оценки правильности расчетов налогов, учредители и акционеры изучают структуру и динамику чистой прибыли с целью определения возможности получения соответствующих дивидендов и минимизации финансового риска.

Для всех участников рыночных отношений анализ прибыли имеет вполне конкретный характер, так как его результаты позволяют сделать наиболее обоснованный выбор объектов предполагаемых инвестиций. Обязательными видами анализа показателей финансовых результатов являются вертикальный, горизонтальный и трендовый. С помощью горизонтального анализа определяется изменение фактических показателей финансовых результатов по сравнению с планом. Вертикальный анализ позволяет получить ответы на вопросы об изменении структуры финансовых результатов. Трендовый анализ используют для изучения динамики показателей прибыли.

Влияние факторов можно определить по каждому слагаемому прибыли. Для этого представим прибыль (П) от реализации как разницу между выручкой от реализации продукции, работ и услуг (В) и затратами на производство реализованной продукции (З):

 П = В - З. (2)

Из данной формулы следует, что все факторы, оказывающие влияние на выручку от реализации продукции и затраты на производство продукции, влияют на прибыль.

Оценивают не только абсолютное влияние факторов, но и относительное. Для примера приведем факторные модели изменения общих затрат за счет различных факторов:

 ЉЗ = ЉОТ + ЉМЗ + ЉАм, (3)

где ЉЗ - общее изменение затрат на производство;

ЉОТ - изменение затрат на оплату труда;

ЉМЗ - изменение материальных затрат;

ЉАм - изменение амортизации.

В свою очередь, изменение затрат по оплате труда характеризуется абсолютным и относительным отклонением. Абсолютное отклонение (ЉОТа) рассчитывается как разница между отчетной (ЉОТотч) и базовой величиной затрат по оплате труда (ЉОТбаз) (см. формулу 4). Относительное отклонение (ЉОто) определяется как разница между отчетным значением затрат по оплате труда (ЉОТотч) и базовым, но скорректированным на коэффициент изменения объема выручки от реализации продукции (ЉОТбаз х Кв) (см. формулу 5):

ЉОТа = ЉОТотч - ЉОТбаз, (4) ЉОТо = ЉОТотч - ЉОТбаз х Кв

 ЉОТо = ЉОТотч - ЉОТбаз х Кв, (5)

где Кв - коэффициент (индекс) изменения объема выручки от реализации продукции.

Аналогично и изменение материальных затрат можно выразить через абсолютное и относительное отклонение (см. формулы 6 и 7):

 абсолютное отклонение ЉМЗа = ЉМЗотч - ЉМЗбаз, (6)

 относительное отклонение ЉМЗо = ЉМЗотч - ЉМЗбаз х Кв, (7)

где ЉМЗотч - отчетная величина материальных затрат;

ЉМЗбаз - базовая величина материальных затрат;

Кв - коэффициент (индекс) изменения объема выручки от реализации продукции.

Влияние амортизации также выразим через абсолютное и относительное отклонение (см. формулы 8 и 9):

 абсолютное отклонение ЉАм = ЉАмотч - ЉАмбаз, (8)

 относительное отклонение ЉАм = ЉАмотч - ЉАмбаз х Кв,(9)

где ЉАмотч - отчетная величина амортизационных отчислений;

ЉАмбаз - базовая величина амортизационных отчислений;

Кв - коэффициент (индекс) изменения объема выручки от реализации продукции.

Таким образом, общее изменение себестоимости может быть представлено в виде формулы (10):

 ЉЗ = (ЉОТотч - ЉОТбаз х Кв) + (ЉМЗотч -

- ЉМЗбаз х Кв) + (ЉАмотч - ЉАмбаз х Кв). (10)

Изменения в оплате труда, материальных затратах и амортизации ведут к изменению себестоимости продукции. Это отражается на изменении прибыли от реализации и в конечном итоге на изменении общей величины прибыли. Повышение себестоимости ведет к снижению общей величины прибыли и наоборот.

Получение достаточной величины прибыли является конечной целью любой организации. Однако отношение организаций к оценке прибыли неоднозначно. Увеличение прибыли свидетельствует об увеличении результативности работы организации. Вместе с тем действующая система налогообложения доходов вынуждает организации скрывать свои доходы, использовать легальные возможности манипулирования величиной прибыли для снижения налогооблагаемой базы.

Необходима объективная оценка качества показателей прибыли, представленных в бухгалтерской отчетности, не только в фискальных целях, но и для определения надежности финансового положения организации. Посредством финансового анализа можно сократить дистанцию между номинальной величиной прибыли (которая зафиксирована в бухгалтерской отчетности) и реальной величиной прибыли, подкрепленной реальным притоком денежных средств организации. Основные причины несовпадения отчетной и реальной величины прибыли обусловлены особенностями действующей системы бухгалтерского учета в выявлении и отражении финансовых результатов деятельности организации.

Различия определены воздействием учетной политики организации, т.е. особенностями конкретной методики, формы, техники ведения и организации бухгалтерского учета.

Прибыль прежде всего должна трактоваться не как учетная величина, под которой понимается разность между выручкой от реализации и затратами на производство реализованной продукции, а как экономическая категория, отражающая суть бизнеса.

Прибыль является мерой эффективности бизнеса. Сущностью бизнеса является вложение средств с целью создания через определенное время существенной экономической выгоды для возмещения первоначальных вложений, а затем получения достаточной величины прибыли для развития деятельности в будущем. Пользователи аналитической информации заинтересованы в прибыли не только в конце отчетного периода, но хотели бы иметь данные о ней и в определенный момент времени. Таким образом, к оценке величины прибыли должен применяться воспроизводственный подход. Такая методика предполагает для оценки реальной величины прибыли рассчитывать взвешенные индексы результативности организации. Отдельно рассчитывают индексы производительности труда, индексы возмещения затрат, индексы рентабельности, а также определяют их денежные эквиваленты, т.е. суммы влияния на прибыль изменения производительности труда, изменения индекса возмещения затрат и совокупного влияния указанных факторов.

Первый этап. В таблице 1 отражены исходные данные для оценки прибыли.

Напомним факторную модель взаимосвязанных индексов:

 JQ = JN х JC, (11)

где JQ - индекс стоимости;

JN - индекс количества;

JC - индекс цены.

Зная значение индекса стоимости и индекса количества, можно определить индекс цены по формуле (12):

 JC = JQ / JN. (12)

Для продукции индекс цен равен 1,206 (1,049 / 0,870); для затрат на оплату труда индекс равен 1,138 (1,025 / 0,905); для материальных затрат - 1,510 (1,041 / 0,689); для основных фондов (амортизации) - 1,088 (1,095 / 1,006); для всех затрат (п.6) - 1,383 (1,045 / 0,755).

Второй этап. На основании данных таблицы 2 оценим влияние на прибыль изменений эффективности функционирования организации. Для этих целей используем рассчитанные выше индексы стоимости, количества и цены.

В графы 2, 4 занесены значения из таблицы 1; графа 3 рассчитана нами ранее. Данные, приведенные в этих графах, показывают, что совокупный доход увеличился на 4,90 % (индекс 1,049; 104,88 % - 100 % = 4,88 %), а затраты увеличились на 4,47 % (индекс 1,045; 104,47 % - 100 % = 4,47 %). Необходимо разложить полученный результат на внутреннюю и внешнюю составляющие по данным граф 2 и 3.

В графе 2 представлены взвешенные по ценам базисного периода изменения объемов продукции и затрачиваемых ресурсов при исключении влияния цен.

В графе 3 представлены изменения цен продукции и ресурсов при уровне объема продукции и затрат отчетного периода, т.е. без учета влияния изменения отчетного периода, а именно без учета влияния изменения объемов продукции и ресурсов.

Данные графы 4 показывают размер изменения доходов и расходов, другими словами, одновременное изменение цен и объемов продукции и ресурсов. Из результатов следует, что объем производства и производительность ресурсов в отчетном периоде по сравнению с базовым периодом сократились на 13,0 % (индекс 0,87; 100 % - 87 % = 13 %), а цены на продукцию увеличились на 20,55 % (индекс 1,206; 120,55 % - 100 % = 20,55 %). Совокупное влияние внутренних и внешних факторов привело к увеличению стоимости продукции (выручки от реализации) на 4,88 %.

Теперь проанализируем затраты ресурсов:

индекс количества, равный 0,90, свидетельствует о снижении численности персонала на 10 %, оплата труда выросла на 13,82 % (индекс 1,138), в результате фонд оплаты труда увеличился на 2,50 % (индекс 1,025);

экономия материальных ресурсов составила 32,00 % (индекс 0,689), а за счет роста цен стоимость материальных затрат выросла на 50,90 % (индекс 1,509).

Третий этап. В графах 5, 6, 7 рассчитаны динамические индексы результативности. Графа 5 - это индексы производительности по ценам; графа 6 - индексы возмещения затрат, взвешенные по объемам; графа 7 - индексы прибыльности.

Динамический индекс производительности определяется как отношение индекса производительности за отчетный период к тому же индексу за базисный период (п.1 графы 2 разделить на расходы по элементам затрат). Например, индекс производительности персонала равен 0,966 (0,870 / 0,901).

Данные графы 5 свидетельствуют о снижении производительности труда на 3,40 % (индекс 0,966) по причине снижения объема продаж на 13,00 % (индекс 0,870) и сокращения численности на 10,00 % (индекс 0,901). Производительность материальных ресурсов выросла на 26,17 % (индекс 1,262) за счет снижения объема продаж на 13,00 % и снижения материальных затрат на 32,00 %. Таким образом, можно говорить об увеличении производительности совокупных затрат (индекс 1,152), поскольку продукция, взвешенная по ценам, сократилась на 13,00 % и совокупные затраты сократились на 24,50 % (индекс 0,755).

Графа 6 отражает темпы роста цен на продукцию относительно темпов роста затрат на выпуск единицы продукции. Этот показатель характеризует степень, в пределах которой организация способна поднять цены на свою продукцию в отношении цен на ресурсы. Так, возмещение расходов на рабочую силу увеличилось на 5,91 % (индекс 1,059), т.е. организация повысила цены на 5,91 % больше, чем составил прирост расходов на единицу рабочей силы. Однако в целом темпы возмещения затрат через цены на продукцию сократились на 12,86 % (индекс 0,871). Значит, организация не может повышать цены на продукцию больше, чем это необходимо для компенсации затрат.

Графа 7 отражает темпы одновременных изменений цен и объемов. Прибыльность персонала увеличилась на 2,32 % (индекс 1,023), так как доходы увеличились на 4,88 % (индекс 1,049), а расходы на 2,50 % (индекс 1,025). Прибыльность материальных ресурсов возросла на 0,77 % (индекс 1,008) за счет роста доходов на 4,88 % и роста расходов на 4,08 %. В целом отмечается рост прибыльности на 0,40 %, следовательно, общая оценка производительности и прибыльности рассматривается как благоприятная.

Четвертый этап. Определим влияние на прибыль изменений в производительности, в возмещении затрат и в прибыльности. Графа 8 отражает влияние на прибыль изменений физической производительности потребленных ресурсов. Показатели этой графы исчисляются путем корректировки базисных ресурсов на отклонение индекса количества продукции и индекса количества ресурсов (графа 2), например: влияние на прибыль изменения в производительности персонала равно (-345,28) ((0,870 - 0,901) х 11 310,0).

Графа 9 отражает влияние на прибыль изменений возмещения затрат в цене продукции, т.е. финансовую производительность ресурсов. Данные графы 9 определяются сальдовым методом после подсчета показателей в графе 10.

Графа 10 отражает совокупное влияние на прибыль изменений физической и финансовой производительности ресурсов организации. Показатели этой графы исчисляются путем корректировки базисных затрат ресурсов на отклонение индекса стоимости продукции и индекса стоимости затраченных ресурсов (графа 4).

Данные граф 8, 9, 10 свидетельствуют о том, что достаточная производительность использования всех ресурсов привела к увеличению прибыли на 333,00 тыс.руб. Из этой величины 482,39 тыс.руб. приходится на самые производительные материальные затраты, а 269,20 тыс.руб. - на фонд оплаты труда, самыми неэффективными оказались основные средства, которые способствовали снижению прибыли на 418,54 тыс.руб.

По данным отчетности (см. таблицу 1) прибыль изменилась за счет:

выручки от реализации на сумму 4 475,0 тыс.руб. (96 130,0 - 91 655,0);

роста затрат на сумму (-3 598,0) тыс.руб. (84 111,0 - 80 513,0).

В итоге по данным отчетности рост затрат привел к сокращению прибыли на 3 598,0 тыс.руб., а в результате корректировки экономия затрат способствовала росту прибыли на 333,0 тыс.руб.

Пятый этап. Результаты корректировки сведем в таблицу 3.

Техника экономических расчетов позволяет не только анализировать прошлую ситуацию, но и заранее учитывать возможные изменения хозяйственной среды. Для этого можно рассмотреть несколько альтернативных вариантов или спланировать деятельность организации с учетом изменения некоторых параметров. Такие альтернативные варианты лежат в основе оперативного и стратегического планирования деятельности организации. Это необходимо прежде всего для того, чтобы соизмерять цели с финансовыми ресурсами, рационально использовать ресурсы и формировать программу действий.

Можно рекомендовать осуществлять оптимизацию элементов затрат с помощью описанной методики. Руководители на основе данных комплексного анализа могут представить различную информацию по объемам производства и затратам. Если такие прогнозные данные обработать при помощи компьютера, то получим различные варианты денежных эквивалентов прибыльности, возмещения затрат и производительности затрат.

Предлагаемая методика может быть использована в целях:

анализа динамики производительности и измерения степени влияния изменений производительности труда и ресурсоотдачи материалов, энергии и других ресурсов на прибыль;

измерения влияния уровня производительности в организации на ее общие конкурентные позиции по отношению к другим организациям.

Методика может быть использована и для измерения воздействия различных изменений как в отдельности, так и в целом на прибыльность организаций или соблюдения сметы расходов бюджетными организациями. Такой подход дает возможность централизованного управления финансовыми ресурсами в организации, а также позволяет выявить бесперспективные на рынке продукты.

Цель использования такой модели состоит в том, чтобы своевременно обнаруживать негативные изменения и тенденции в структуре затрат и привлекать к ним внимание руководителя, контролировать издержки и прибыль на продукцию, оценивать деятельность структурных подразделений организации, отделов с точки зрения использования финансовых средств как в промышленности, так и в сфере услуг.

Предлагаемая методика измерения производительности не дает ответа на все вопросы функционирования организации, однако как измеритель производительности является необходимым инструментом контроля за деятельностью организации в целом.

**3. Прибыль и рентабельность**

Основным источником пополнения финансовых ресурсов организации является прибыль от производственно-хозяйственной деятельности, поэтому в задачу финансового менеджмента входит поиск путей ее увеличения.

Прибыль организации представляет собой разность между отпускной ценой продукции или услуг и затратами, связанными с их производством. Поскольку цена обычно складывается на рынке и от предприятия мало зависит, объектом финансового менеджмента становится в данном случае нахождение оптимального объема выпуска продукции, при котором величина прибыли была бы максимальной.

Кроме того, бывают случаи, когда предприятиям приходится работать с убытком. Такая ситуация на первый взгляд кажется парадоксальной, но нужно иметь в виду, что временная остановка производства и его возобновление в благоприятной ситуации могут потребовать значительно больших затрат, чем продолжение производства, пусть даже в режиме убыточности. Определение момента, когда производство необходимо останавливать, а когда, несмотря на убытки, продолжать, также входит в задачу финансового менеджмента.

Для решения перечисленных задач требуется точное значение величины *производственных затрат.* Их можно разделить на две группы: постоянные и переменные. *Постоянными* считаются те, которые остаются прежними при изменении объема производства. К ним относятся: амортизационные отчисления управленческие расходы, средства, необходимые на содержание и эксплуатацию зданий, их ремонт и др. Некоторая часть этих расходов относится к условно-постоянным, так как при достижении определенного порогового значения объема производства они изменяются (это касается, например, затрат на управление), но между соседними пороговыми значениями они стабильны.

*Переменные* затраты изменяются строго пропорционально объему производства. К ним относятся расходы на покупку сырья, материалов, оплату труда производственных рабочих и некоторые другие. Такие затраты должны окупаться в обязательном порядке, ибо в противном случае предприятие будет нести чистые убытки. Поэтому, если переменные расходы начинают превышать продажную цену продукции, производство сворачивается.

С постоянными затратами дело обстоит сложнее, поскольку они уже понесены. Если производство остановить, то эти затраты будут полностью потеряны (оборудование изнашивается даже при бездействии), но при продолжении производства они будут хотя бы частично возвращаться. Если сюда прибавить дополнительные затраты, связанные с возобновлением деятельности, то станет ясным, почему, несмотря на убытки, предприятия продолжают работать.

Для того чтобы четко ориентироваться в ситуации, необходимо знать, какой минимальный объем продукции необходимо производить (или реализовывать), чтобы работа в целом была бы прибыльной. Он определяется с помощью следующей формулы:

 Постоянные затраты

V безубыт =

 Цена единицы продукции –

 переменные затраты на единицу продукции

При разнообразном ассортименте показатель переменных затрат на единицу продукции заменяется коэффициентом соотношения переменных затрат и ожидаемого объема реализации.

В то же время целесообразно определять и максимально допустимый с экономической точки зрения объем производства. Он достигается тогда, когда дальнейшее увеличение затрат не приносит дополнительной прибыли.

Определение величины прибыли в зависимости от объема реализации происходит с учетом *операционного рычага,* или ливериджа. Его действие основывается на том, что при стабильных ценахрост объема реализации продукции приводит к тому, что доля постоянных затрат в цене сокращается, а следовательно, при неизменной доле переменных увеличивается прибыль, и наоборот. Причем повышение объема производства приводит к более быстрому росту прибыли, а сокращение – более быстрому ее падению.

Насколько быстрее изменяется прибыль по сравнению с объемами производства, определяет показатель, называемый *сила операционного рычага* (СОР):

 Прибыль + Постоянные затраты

COP =

 Прибыль

Помимо абсолютного размера прибыли финансовый менеджмент оперирует ее относительной величиной – прибыльностью, или рентабельностью. Так, **рентабельность собственного капитала (отношение прибыли к акционерному капиталу) является одним из важнейших** показателей, характеризующих **положение организации. Его размер определяет спрос на акции, их цену, а таким** образом, **и** цену самого **предприятия.** Поэтому в задачу финансового менеджмента входит поиск возможностей повышения значения данного показателя.

Эти возможности заложены в нем самом, поскольку для решения проблемы достаточно уменьшить долю собственного капитала в пользу заемного. Но такие действия сопряжены с большим риском, поскольку одновременно повышается опасность банкротства, если кредиторы потребуют срочного возврата ссуды. Кроме того, использование в больших масштабах заемного капитала связано с выплатой значительных процентов, что уменьшает прибыль, но зато ускоряет ее поступление.

Повышение рентабельности собственного капитала за счет использования заемных средств получило название эффекта *финансового рычага.* Манипулирование финансовым рычагом позволяет увеличить рентабельность собственных средств до полутора с соответственным ростом степени риска. В свете этого требуется нахождение оптимальной величины эффекта финансового рычага. (Ее расчет производится с помощью достаточно сложной формулы, которую можно найти в специальной литературе.)

## Заключение

В заключении работы сделаем необходимые выводы.

В курсовой работе рассмотрены теоретические вопросы, касающиеся одной

из важнейших категорий экономики - прибыли,указаны пути ее увеличения.

 В условиях рыночной экономики значение прибыли огромно. Стремление к ее получению ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

 Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде.Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия.

 Процесс управления прибылью предполагает проведение анализа,который

характеризуется многообразием своих форм. На выбор формы анализа влияет множество факторов: отрасль в которой осуществляет свою деятельность организация, специализация и вид деятельности предприятия объем товарооборота и его скорость и другие. Поэтому менеджерам организации необходимо грамотно оценить сложившуюся ситуацию на предприятии и выбрать именно ту форму анализа, которая даст наиболее исчерпывающую информацию для разработки мер по управлению прибыли с целью ее увеличения. В современной научной литературе выделяют множество методов анализа прибыли, но наибольшую практическую значимость имеет факторный анализ. Его проведение дает наиболее объективную оценку факторов формирования прибыли на предприятии. После выявления всех факторов, влияющих на прибыль и оценив ее показатели необходимо приступить к планированию прибыли организации. Это очень важный процесс, который требует высокой степени подготовки

специалистов, занимающихся этими вопросами. Именно тактическое является наиболее используемым планированием на практике, так как является связующим звеном между стратегическим и оперативным планированием. При этом следует подчеркнуть, что решения принимаемые при тактическом планировании менее субъективны, потому что базируются на полной и объективной информации, а его реализация связана с меньшим риском.

Список используемой литературы

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры: Научное издание / В.В. Ковалев. - М.: Финансы и статистика, 2006.
2. Корпоративные финансы и учет: понятия, алгоритмы, показатели: учеб. пособие. - М.: Проспект, КНОРУС, 2010.
3. Производственный менеджмент: Учебник для вузов / С.Д. Ильенкова, А.В. Бандурин, Г.Я. Горбовцов и др.; Под ред. С.Д. Ильенковой. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.
4. Шамхалов Ф. Прибыль – основной показатель результатов деятельности организации // Финансы. – 2000. - №6. – С.19-22
5. <http://www.ibl.ru>
6. [www.busel.org](http://www.busel.org)

Периодические издания

Журнал «Финансовый менеджмент»