Министерство общего и профессионального образования РФ

ИрГТУ

##### Кафедра экономики и менеджмента

## Реферат

**«Как повысить прибыль предприятия**

**(анализ прибыли предприятия)»**

### Выполнил: студент группы РТС-97

*Асламов Д.А.*

Проверил: *Шурко О.В.*

Иркутск,

1999 г

**Содержание реферата**

Введение...…………………………………………………….…………3

Понятие прибыли и её функции………………………………………..4

Понятие рентабельности

торгового предприятия………………………………………………….5

Роль прибыли в формировании фи-

нансовых ресурсов предприятия……………………………………….5

Факторы влияющие на прибыль……………………………………….8

Факторы влияющие на прибыль (таблица)….………………….……10

Пути увеличения прибыли

на предприятии………………………………………………………...11

Послесловие…………………………………………………………....12

**Введение.**

В настоящее время в условиях рыночной экономики появляется всё больше и больше торговых предприятий. Каждое предприятие стремится получить как можно большую прибыль при минимальных затратах. Для обеспечения прибыльности своего дела предпринимателю следует глубоко анализировать сложившуюся ситуацию на рынке, а также внутри своего предприятия. Достижение главной цели ‑ максимизации прибыли возможно только при правильном и продуманном планировании деятельности торгового предприятия. В моём реферате освещается два главных показателя эффективности торговой деятельности предприятия: прибыль и рентабельность. Первый из них собственно говоря и является целью работы предприятия, второй показатель ‑ показатель рентабельности позволяет точно оценить уровень развития торгового предприятия как в целом, так и с различных сторон.

Постепенный переход России от централизованно-плановой системы хозяйствования к рыночной по-новому ставит вопрос о методах ведения экономики предприятия. Традиционные структуры и уклады меняются. В этих условиях руководство предприятий, изучая и формируя то, что называется цивилизованными формами рыночных отношений, становятся своеобразными “архитекторами” развития новых методов ведения экономики предприятия.

В рыночной экономике особое место отводится предпринимателю, способному выполнять исключительно важную функцию на предприятии – “зарабатывание прибыли”

Функционирование предприятия в условиях рынка предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Иными словами, чтобы не только удержаться, но и развиваться на рынке, предприятие должно улучшать состояние своей экономики: иметь всегда оптимальное соотношение между затратами и результатами производства; изыскивать новые формы приложения капитала, находить новые, более эффективные способы доведения продукции до покупателя, проводить соответствующую товарную политику и т.д.

Каждое предприятие самостоятельно принимает решение в части того, что, сколько и как производить товаров (оказывать услуг), где и как их реализовывать и, наконец, как распределять полученный доход (фонды возмещения, оплаты труда, накопления). По всем этим вопросам оно принимает решения в соответствии со своими интересами, отвечая своим имуществом за ошибки или неправильно выбранные действия

**Понятие прибыли и ее функции.**

 Прибыль является важнейшей категорией рыночной экономики.

 Существует несколько трактовок понятия прибыль. Например, К. Маркс в «Капитале» определил прибыль как модифицированную, затемняющую свою сущность прибавочную стоимость. Источником прибавочной стоимости автор «Капитала» полагал эксплуатацию, неоплаченный прибавочный труд наемных рабочих. По Марксу, это внешняя форма проявления сущности буржуазного экономического строя, буржуазных производственных отношений. Таким образом – эксплуатация – это главное, что лежит в самой основе марксистской трактовке прибыли.

 Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства, т.е. труда, земли и капитала. Отрицая прибыль как результат эксплуатации, присвоения неоплаченного наемного труда, можно выделить следующие определения прибыли. Во-первых, прибыль – это плата за услуги предпринимательской деятельности. Во-вторых, прибыль – это плата за новаторство, за талант в управлении фирмой. В-третьих, прибыль – это плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности. Риск может быть связан с выбором того или иного управленческого, научно-технического или социального решения, с тем или иным вариантом природно-климатических условий. Риск может быть связан и с непредсказуемыми обстоятельствами – стихийные бедствия, межнациональные и межгосударственные конфликты и т.п. Результаты риска могут быть кардинально различны – большая прибыль и, наоборот, ее уменьшение или даже разорение фирмы. В-четвертых, это так называемая монопольная прибыль. Она возникает при монопольном положении производителя на рынке или при естественной монополии. Монопольная прибыль по большей части неустойчива.

 В качестве прибыли в рыночной экономике понимают вознаграждение за использование специфического фактора производства – предпринимательства. Предпринимательство является специфическим фактором, так как в отличие от капитала и земли – неосязаемо и не выступает в материально-вещественной форме. Поэтому с данных позиций довольно трудно определить количественно полученную предприятием прибыль.

 В микроэкономике понятие прибыль определяется как величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками, разница между доходами и расходами.

 Являясь важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации, прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства, и выполняет ряд функций.

 Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

 Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересованно в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия.

 В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

**Понятие рентабельности торгового предприятия.**

 При рыночной экономики результаты деятельности торгового предприятия оцениваются системой показателей, главным из которых является рентабельность. Рентабельность определяется как отношение прибыли к одному из показателей функционирования торгового предприятия. При вычислении рентабельности используется различные показатели прибыли. Показатели рентабельности позволяют выявить не только общую эффективность работы торгового предприятия, но и оценить различные стороны его деятельности.

Роль прибыли в формировании финансовых ресурсов

предприятия.

 На предприятии прибыль образуется в результате реализации продукции. Ее величина определяется разницей между доходом, полученным от реализации продукции, и издержками на ее производство и реализацию. Общая масса получаемой прибыли зависит, с одной стороны, от объема продаж и уровня цен, устанавливаемых на продукцию, а с другой - от того, насколько уровень издержек производства соответствует общественно-необходимым затратам.

 Вместе с тем прибыль на предприятии зависит не только от реализации продукции, но и от других видов деятельности, которые ее либо увеличивают, либо уменьшают. Поэтому в теории и на практике выделяют так называемую «балансовую прибыль». Ее название говорит само за себя. Она состоит из прибыли от реализации продукции (выручка от реализации продукции без косвенных налогов минус затраты на производство и реализацию продукции) плюс внереализационные доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду и т.п.) минус внереализационные расходы (затраты на производство, не давшее продукции, на содержание законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов и т.д.)

 Кроме того, выделяется валовая прибыль, которая представляет собой балансовую прибыль за минусом или плюсом финансового результата от операций с основными фондами, нематериальными активами и иным имуществом.

 Таким образом, балансовая прибыль (*Пб*) может быть определена по формуле:

 *Пб = + Пр + Пи + Пв.о. ,*

 где

*Пр* – прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг,

*Пи* – прибыль (убыток) от реализации имущества предприятия,

*Пв.о*. – доходы (убытки) от внереализационных операций.

 Как правило, основной элемент балансовой прибыли составляет прибыль от реализации продукции, выполнения работ или оказания услуг.

 Прибыль от реализации продукции зависит от внутренних и внешних факторов. К внутренним факторам относятся: ускорение НТП, уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, уровень организации производства и труда и др. К внешним факторам, которые не зависят от деятельности предприятия, относятся : конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-технические ресурсы, нормы амортизации, система налогообложения и др.

 Внутренние факторы действуют на прибыль через увеличение объема выпуска продукции, улучшение качества продукции, повышение отпускных цен и снижение издержек производства и реализации продукции. Величина прибыли от реализации продукции определяется по формуле:

 *Пр = ( Цi – Сi ) \* Vi ,* где

*Цi* - отпускная цена единицы i-ой продукции,

*Сi*  - себестоимость единицы i-ой продукции,

*Vi* - объем реализации i-ой продукции.

 Прибыль облагается налогом, поэтому на практике принято выделять налогооблагаемую прибыль. Последняя представляет собой валовую прибыль за вычетом отчислений в резервные фонды, доходов по видам деятельности, освобожденной от налогообложения, отчислений на капиталовложения.

 В результате на предприятии, как это принято называть в теории и на практике, остается так называемая чистая прибыль. По своей величине она представляет налогооблагаемую прибыль за минусом налога на прибыль.

 Из чистой прибыли предприятие выплачивает дивиденды и различные социальные выплаты, образует фонды. В результате остается прибыль неиспользованная, или убыток, непокрытый деньгами.

 В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеется два основных источника получения прибыли.

 Первый – это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальность продукта. Поддержания этого источника на относительно высоком уровне предполагает проведение постоянной новации продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

 Второй источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения постоянно адаптировать под нее развитие производства. Здесь, по сути, все сводится к маркетингу. Величина прибыли в данном случае зависит: во-первых, от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом); во-вторых, от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.); в-третьих, от объемов производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли); в-четвертых, от ассортимента продукции и снижения издержек производства.

 От прибыли зависит нормальная деятельность любого предприятия, т.к.:

* прибыль обеспечивает расширенное воспроизводство (капитальные вложения в основные фонды и прирост оборотных средств),
* прибыль необходима для развития НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), обеспечивающие НТП,
* за счет прибыли финансируются затраты на социальные нужды,
* прибыль необходима для выплаты дивидендов, а следовательно от нее зависят инвестиции.

 Кроме того прибыль предприятия имеет более широкое значение, т.к. из нее выплачивается налог на прибыль, являющийся частью доходов, за счет которых формируется бюджет государства.

**Факторы, влияющие на прибыль.**

Выявление факторов, влияющих на прибыль, подразумевает под собой изучение экономических условий её формирования. Экономические условия могу быть как внутренними, так и внешними. Под их действием изменяется абсолютная величина и относительный уровень прибыли. К внешним условиям можно отнести такие как: инфляция, изменения в законодательствах и нормативных документах в области ценообразования, кредитования, налогообложения предприятий, оплаты труда работников и др.. К внутренним условиям, влияющим на величину прибыли, к примеру, можно отнести количество работников на предприятии, сокращая количество которых, можно тем самым увеличивать или уменьшать затраты на заработную плату, что в свою очередь может повлиять на величину валовой прибыли и соответственно на величину чистой прибыли.

 Факторы, влияющие на величину прибыли, можно разделить как бы на две группы. В первую группу относят так называемые основные факторы, которые непосредственно влияют на объем прибыли торгового предприятия. К ним относятся:

1. Прибыль (убыток) от реализации товаров.
2. Прибыль (убыток) от неторговой деятельности предприятия.
3. Сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям.
4. Прибыль (убыток) от реализации основных производственных средств.

Ко второй группе относят так называемые взаимозависимые факторы:

1. Объём продажи товаров.
2. Розничные цены на реализуемые товары.
3. Издержки обращения.
4. Фондовооружённость работников.
5. Налогоёмкость предприятия.
6. Численность работников предприятия.
7. Оборачиваемость и состав капитала.
8. Затраты, относимые на прибыль.

Если говорить насчёт основных факторов, влияющих на прибыль, то можно сказать, что на практике валовая (балансовая) прибыль в основном создаётся за счёт прибыли от реализации товаров, но она может быть увеличена (уменьшена) на величину прибыли от неторговой деятельности предприятия, на величину выявленного положительного (отрицательного) сальдо по внереализационным операциям, на величину прибыли, полученной от реализации основных фондов (причём прибыль (убыток) от реализации основных фондов представляет собой разность между продажной (рыночной) и первоначальной их ценой или остаточной стоимостью с учётом переоценок, вызванных инфляцией. Если выявлено превышение первоначальной стоимости и понесённых затрат, связанных с выбытием основных фондов и иного имущества, над суммой выручки от реализации, то соответственно на величину этого превышения уменьшается валовая прибыль предприятия. Если наоборот, сумма выручки превышает первоначальную стоимость и расходы по выбытию основных фондов и иного имущества, валовая прибыль увеличивается на эту разницу).

 Взаимозависимые факторы также как и основные сильно влияют на величину прибыли. Эти факторы не случайно получили такое название. Их особенность состоит в том, что каждый из них в какой-то мере влияет или испытывает влияние других факторов из этой группы. Поэтому, разделив подсистему взаимозависимых факторов на отдельные элементы ‑ показатели, можно выявить степень влияния каждого из них на прибыль на основе применения методов и приёмов экономико-математического анализа. Сначала оценивается влияние каждого из них на величину прибыли, а затем их комплексное влияние. Используя комплексный метод анализа можно выявить следующие необходимые условия для нормального функционирования и развития предприятия:

 Т’ > Т''> Т''' > Т''''> Т''''',

где Т’ - темп роста прибыли, Т''- темп роста товарооборота, Т'''- темп роста издержек обращения, Т''''- темп роста фондовооружённости работников, Т'''''- темп роста численности работников.

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

К примеру, издержки обращения в розничной торговле сильно зависят от размеров заработной платы работникам, различных отчислений во внебюджетные фонды. Снижение издержек обращения влечёт соответственно снижение заработной платы и разного рода отчислений. Это в своём роде может увеличить размеры прибыли, но в то же время может подорвать у работников стимул к работе и очень сильно снизить производительность труда, что может привести к очень большим затратам на восстановление работоспособности персонала. В зарубежной практике на этот счёт используется система стимулирования работников, где наряду с повышением окладов используется так называемое участие работников в хозяйственной деятельности предприятия, в котором подразумевается, что работники имеют право на покупку акций предприятий по льготным ценам, а затем могут получать дивиденды по купленным акциям.

 Предполагается, что отдача от увеличения затрат на оплату труда должна расти быстрее, чем размер его оплаты. Предприятие распределяет ту или иную часть прибыли не в форме наличных выплат, а в форме акций или переводит её на банковские счета работников, образуя кредитный фонд, который предприятие пускает в оборот, что в какой-то мере снижает потребность в заёмных средствах, при этом сокращаются затраты на выплату процентов по банковским кредитам.

 Величина прибыли в торговле также зависит от объёмов спроса на товары и их предложения. Снижение спроса на товары может привести как к уменьшению валового дохода от реализации, так и к сокращению валовой прибыли. Регулятором соотношения спроса и предложения на рынке выступают розничные цены товаров. При низких ценах на товары объём спроса на них больше, а при высоких - меньше, поскольку существуют более дешёвые заменители этих товаров. По мере увеличения объёмов продаж норма прибыли растёт, затем рост её замедляется и наконец она стабилизируется или снижается, что зависит от свойств определённых групп товаров.

 Таким образом на прибыль влияют два взаимозависимых фактора: издержки обращения и объёмы продаж товаров. Остальные факторы также непосредственно влияют на прибыль и друг на друга.

Факторы, влияющие на прибыль (таблица)

|  |  |
| --- | --- |
| **Основные факторы** | **Взаимозависимые факторы** |
| Прибыль (убыток) от реализации товаров | Объём продажи товаров |
| Прибыль от неторговойдеятельности | Розничные цены на реализуемые товары |
| Сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям | Издержки обращения |
|  | Оборачиваемость и состав капитала |
| Прибыль (убыток) от реализации основных фондов | Фондовооружённость работников |
|  | Оборачиваемость и состав капитала |
|  | Налогоёмкость предприятия |
|  | Численность работников предприятия |
|  | Затраты, относимые на прибыль |

**Пути увеличения прибыли на предприятии.**

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

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

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие его производства в условиях конкуренции.

**Послесловие.**

Итак, из всего вышеизложенного можно сделать вывод о том, что анализ хозяйственной деятельности торгового предприятия не может обойтись без анализа таких показателей как прибыль и рентабельность. Эти два показателя в полной мере отражают эффективность работы торгового предприятия, показывают перспективы развития его в ближайшем будущем. Своевременный расчёт и анализ этих показателей приведёт в будущем к стабильному росту и развитию торгового предприятия, максимизации прибыли, сокращению издержек обращения и увеличению темпов развития.