Министерство образования Российской Федерации

Сыктывкарский государственный университет

Факультет управления

Кафедра экономической теории и корпоративного управления

## Допустить к защите Исаева П.Ю.

Руководитель: к. э. н. Зимина И.В.

 Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

# Курсовая работа по микроэкономике

**на тему:** *Прибыль фирмы и её экономическое содержание*

## Исполнитель: студент 415 группы

Исаев П.Ю.

 Дата \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Сыктывкар 2002

**Содержание**

 **СТР.**

|  |  |
| --- | --- |
|  **Введение** | **2** |
| **1 Прибыль и её роль в формировании финансовых ресурсов предприятия** | **3** |
|  1.1 Понятие прибыли в экономической науке | **3** |
|  1.2 Роль прибыли в формировании финансовых ресурсов предприятия | **5** |
| 2 Пути увеличения прибыли на предприятии | **9** |
|  2.1 Основные направления снижения издержек предприятия в условиях рыночной экономики | **9** |
|  2.2 Пути повышения рентабельности производства  | **11** |
| 3 Формирование прибыли российских предприятий  | **14** |
| **Заключение** | **21** |
| **Библиографический список** | **22** |

Введение

Прибыль является очень важной категорией в рыночной экономике.

В настоящее время, когда Россия вышла на путь экономических реформ условием существования фирм является их рентабельность (получение прибыли).

Фирма - экономический субъект, обладающий хозяйственной самостоятельностью и выполняющей три функции: он покупает ресурсы (факторы производства), использует их для производства продукта и продаёт продукт. От деятельности фирм зависит состояние экономики страны.

Цель курсовой работы рассмотреть экономическое содержание прибыли.

Задачи: дать понятие прибыли и её роль в формировании финансовых ресурсах предприятия, показать пути увеличения прибыли на предприятии, выявить формирование прибыли российских предприятий.

В данной работе используются нормативно-правовые акты, учебная литература, статьи из журналов «Главная книга», «Финансы», «Бухгалтерский учёт», «Экономист» и др., а также интернет-сайтов.

1 Прибыль и её роль в формировании финансовых ресурсов предприятия

1.1 Понятие прибыли в экономической науке 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.[4;12]

 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.[5;227]

 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[5;193].

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

 Прибыль бывает: нормальная, бухгалтерская, экономическая (чистая). Нормальная прибыль (нулевая экономическая прибыль) - альтернативная стоимость использования предпринимательской способности. Когда фирма получает только нормальную прибыль, то её доход полностью расходуется на покрытие всех затрат фирмы. Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек. Однако экономисты определяют прибыль иначе. Экономическая прибыль-это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предприятия).

 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.[6;15]

1.2 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.)[14;22]

 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: [2;137]

 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: [2;139]

 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. [2;143]

 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. Поддержание 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 кнкурентноспособных 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.[2;45 ]

**2. 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 производства, улучшения качества продукции и использование факторов производства.[3;67]

2.1 Основные направления снижения издержек предприятия в условиях рыночной экономики

В условиях свободной конкуренции цена продукции, произведенной предприятиями, фирмами выравнивается *автоматически*. На нее воздействуют законы рыночного ценообразования. В тоже время каждый предприниматель стремится к получению производства продукции, продвижения ее на незаполненные рынки и др., неумолимо выдвигается *проблема снижения затрат на производство и реализацию* этой продукции, снижения издержек производства.

В традиционном представлении важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве: трудовых и материальных.

Так, значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда. Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

Снижения трудоемкости продукции, роста производительности труда можно достигнуть различными способами. Наиболее важные из них – механизация и автоматизация производства, разработка и применение прогрессивных, высокопроизводительных технологий, замена и модернизация устаревшего оборудования. Однако одни мероприятия по совершенствованию применяемой техники и технологии не дадут должной отдачи без улучшения организации производства и труда. Нередко предприятия (фирмы) приобретают или берут в аренду дорогостоящее оборудование, не подготовившись к его использованию. В результате коэффициент использования такого оборудования очень низок. Затраченные на приобретение средства не приносят ожидаемого результата.

Важное значение для повышения производительности труда имеет надлежащая его организация: подготовка рабочего места, полная его загрузка, применение передовых методов и приемов труда и др.

Материальные ресурсы занимают до 3/5 в структуре затрат на производство продукции. Отсюда понятно значение экономии этих ресурсов, рационального их использования. На первый план здесь выступает применение ресурсосберегающих технологических процессов. Немаловажным является повышение требовательности и повсеместное применение входного контроля за качеством поступающих от поставщиков сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов.

Сокращения расходов по амортизации основных производственных фондов можно достигнуть путем лучшего использования этих фондов, максимальной их загрузки.

На зарубежных предприятиях рассматриваются также такие факторы снижения затрат на производство продукции, как определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии запускаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделий.

Известно, что чем больше партия закупаемого сырья, материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, связанных со складированием этого сырья, материалов (арендная плата за складские помещения, потери при длительном хранении, потери, связанные с инфляцией и др.). Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. Снижаются расходы, связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др. Таким образом, возникает задача определения *оптимальной величины* закупаемых сырья и материалов.

При производстве продукции значительным числом мелких серий издержки по складированию готовой продукции будут минимальными. Однако возрастут затраты на подготовку производства.

В сочетании с традиционными путями снижения затрат на производство продукции вновь возникшие факторы позволят в комплексе довести величину издержек производства до оптимального уровня.

Проблема безубыточного функционирования, расширенного воспроизводства, с одной стороны, убыточности и банкротства – с другой, многих отечественных компаний, банков, предприятий различных отраслей хозяйства и сфер деятельности являются как нельзя более актуальной. Только рост прибыли, нововведения обеспечивают финансовую основу самофинансирования рыночной деятельности фирмы, осуществления ее расширенного воспроизводства.

Благодаря прибыли выполняются обязательства предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями. [8;15]

##

## 2.2 Пути повышения рентабельности производства

Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным.

Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность. Различают показатели рентабельности продукции и рентабельности предприятия.

Рентабельность продукции примеряют в 3-х вариантах: рентабельность реализованной продукции, товарной продукции и отдельного изделия.

*Рентабельность реализованной продукции -* это отношение прибыли от реализации продукции к ее полной себестоимости. Рентабельность изделия - это отношение прибыли на единицу изделия к себестоимости этого изделия. Прибыль по изделию равна разности между его оптовой ценой и себестоимостью.

Показатели рентабельности и доходности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы предприятия и выпускаемой им продукции. Главным из показателей уровня рентабельности является отношение общей суммы прибыли к производственным фондам.

Существует много факторов, определяющих величину прибыли и уровень рентабельности. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние. Внешние - это факторы, не зависящие от усилий данного коллектива, например изменение цен на материалы, продукцию, тарифов перевозки, норм амортизации и т.д. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и сильно воздействуют на обобщающие показатели производственно – хозяйственной деятельности предприятий.

Структурные сдвиги в ассортименте продукции существенно влияют на величину реализованной продукции, себестоимость и рентабельность производства. Задача экономического анализа - выявить влияние внешних факторов, определить сумму прибыли, полученную в результате действия основных внутренних факторов, отражающих трудовые вложения работников и эффективность использования производственных ресурсов.

Показатели рентабельности (доходности) являются общеэкономическими. Они отражают конечный финансовый результат и отражаются в бухгалтерском балансе и отчетности о прибылях и убытках, о реализации, о доходе и рентабельности.

Рентабельность можно рассматривать как результат воздействия технико-экономических факторов, а значит как объекты технико-экономического анализа, основная цель которого выявить количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно - хозяйственной деятельности от основных технико-экономических факторов.

Рентабельность является результатом производственного процесса, она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности оборотных средств, снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий.

Общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей - факторов: структуры и фондоотдачи Основных производственных фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств, рентабельности реализованной продукции.

Общую рентабельность определяют следующим образом:

1. По факторам эффективности;
2. В зависимости от размера прибыли и величины производственных факторов.

Балансовая (общая) прибыль – это конечный финансовый результат производственно - финансовой деятельности. Вместо общей прибыли у предприятия может образоваться общий убыток, и такое предприятие перейдет в категорию убыточных.

Общая прибыль (убыток) состоит из прибыли (убытка) от реализации продукции, работ и услуг; внереализационных прибылей и убытков. Под рентабельностью предприятия понимается его способность к приращению вложенного капитала. Задачей анализа рентабельности являются несколько положений:

* оценить динамику показателя рентабельности с начала года, степень выполнения плана, определяют и оценивают факторы, влияющие на эти показатели, и их отклонения от плана;
* выявляют и изучают причины потерь и убытков, вызванных бесхозяйственностью, ошибками в руководстве и другими упущениями в производственно – хозяйственной деятельности предприятия;
* вскрывают и подсчитывают резервы возможного увеличения прибыли или дохода предприятия.

Оптимальным дополнением к показателям прибыли и рентабельности явилось бы выделение в том числе удельного веса увеличения прибыли, полученного в результате снижения себестоимости. Такое дополнение ориентировало бы первичное звено на осуществление организационно-технических мероприятий, направленных на рост производительности труда, экономию и рациональное использование сырья, материалов, топлива, энергии, на лучшее использование основных фондов и производственных мощностей, а в итоге – на снижение затрат на производство продукции в целом. Это не исключало бы и рост объема производства, в результате которого относительно уменьшается удельный вес условно-постоянных расходов в составе себестоимости продукции. [10;32]

прибыли

**3. Формирование прибыли российских предприятий**

Достижение высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распре­деления и использования прибыли. Управление включает анализ прибыли, ее планирование, и постоянный поиск воз­можностей увеличения прибыли.

**Экономическая прибыль** - важнейшая стадия работы, предшествующая планированию и прогнозированию финансовых ресурсов предприятия, эффективного их использования. Ре­зультаты анализа служат основой для принятия управленчес­ких решений на уровне руководства предприятием и являются исходным материалом дня работы финансовых ме­неджеров.

В задачи анализа финансовых результатов входят

• оценка динамики показателей балансовой и чистой при­были;

• изучение составных элементов формирования балансо­вой прибыли;

• выявление и измерение влияния факторов, воздейству­ющих на прибыль;

• анализ показателей рентабельности;

• выявление и оценка резервов роста прибыли, способов их мобилизации.

Анализ динамики балансовой прибыли, темпов ее прирос­та в сопоставлении с динамикой величины и прироста чистой прибыли представляет значительный интерес. Результаты анализа могут свидетельствовать о снижении темпов прирос­та чистой прибыли по сравнению с балансовой, и наоборот. Полезную информацию можно почерпнуть из анализа дина­мики доли чистой прибыли в балансовой. Если доля чистой прибыли растет, это свидетельствует об оптимальной вели­чине уплачиваемых налогов, заинтересованности предпри­ятия в результатах работы и эффективном хозяйствовании.

Хорошие аналитические возможности заключены в таб­лице, составленной по данным о величине балансовой при­были, ее составных частей (прибыль от реализации продукции, работ, услуг; прибыли от прочей реализации; сальдо финансовых результатов от внереализационных опе­раций) за ряд лет.

Прибыль от реализации продукции, работ, услуг занимает наибольший удельный вес в структуре балансовой прибыли предприятия. Ее величина формируется под воздействием трех основных факторов: себестоимости продукции, объема реализации и уровня действующих цен на реализуемую про­дукцию. Важнейшим из них является себестоимость. Коли­чественно в структуре цены она занимает значительный удельный вес, поэтому снижение себестоимости очень замет­но сказывается на росте прибыли при прочих равных усло­виях. Динамика показателя себестоимости продукции интересна и с другой точки зрения. Снижение затрат в мас­штабе народного хозяйства страны свидетельствует об уров­не хозяйствования в целом и отражает положительные процессы в экономике. [11;24]

На многих предприятиях существуют подразделения эко­номических служб, которые занимаются постатейным анали­зом себестоимости, изыскивают пути ее снижения. Но в значительной мере эта работа обесценивается инфляцией и ростом цен на исходное сырье и топливно-энергетические ресурсы. В условиях резкого роста цен и недостатка собст­венных оборотных средств у предприятий возможность при­роста прибыли в результате снижения себестоимости исключена.

Увеличение объема реализации продукции в натуральном выражении при прочих равных условиях ведет к росту при­были. Возрастающие объемы производства продукции, поль­зующейся спросом, могут достигаться с помощью капитальных вложений, что требует направления прибыли на покупку более производительного оборудования, освоение новых технологий, расширение производства. Этот путь сей­час для многих предприятий затруднен или почти невозмо­жен по причине инфляции, роста цен и недоступности долгосрочного кредита. Предприятия, располагающие сред­ствами и возможностями для проведения капитальных вло­жений, реально увеличивают свою прибыль, если обеспечивают рентабельность инвестиций выше темпов ин­фляции.

Не требует капитальных затрат ускорение оборачивае­мости оборотных средств, которое также ведет к росту объ­емов производства и реализации продукции. Однако инфляция достаточно быстро обесценивает оборотные сред­ства, предприятиями на приобретение сырья и топливно-энергетических ресурсов направляется все большая их часть, неплатежи покупателей и требуемая предоплата отвлекают значительную часть средств из оборота покупателей. Причи­нами неплатежей являются не только недостаток оборотных средств и неустойчивое финансовое положение предприятий, но и низкая финансово-расчетная дисциплина, недостатки в работе банковской системы, неразвитость вексельного обра­щения.

Прибыль может быть получена от реализации нематери­альных активов, имеющих спрос на рынке. Их продажная цена определяется способностью приносить доход. Для ис­числения прибыли из продажной цены исключаются затраты, связанные с созданием или покупкой нематериальных акти­вов с учетом расходов по их доведению до состояния, в ко­тором они способны приносить доход.[9; 112]

Ценные бумаги приобретаются предприятием с разными целями. Поскольку они относятся к ликвидным средствам, то предприятие, быстро обратив их в деньги, может совершать платежи и расчеты, погашать обязательства. При покупке ценных бумаг важен их правильный выбор. Приобретать цен­ные бумаги можно лишь в том случае, если имеется обоснованная уверенность в росте их курсовой стоимости, тогда их продажа даст положительный финансовый результат. При падении курсовой стоимости реализовать эти бумаги почти невозможно, а при отсутствии доходов по ним такое вложе­ние средств можно считать не активами, а убытками. Реализуя ценные бумаги, предприятие получает результат, который можно сравнить с номинальной стоимостью этих ценных бумаг.

В составе внереализационных операций наиболее доход­ными могут быть финансовые вложения. Важно, чтобы они осуществлялись не в ущерб основной деятельности предпри­ятия. Конкретные направления и структура финансовых вло­жений должны быть результатом продуманной политики предприятия на основе достоверной оценки их эффективнос­ти. Непрофессиональный подход к этому вопросу может при­вести к потере средств, вложенных в уставный капитал других предприятий или совместную деятельность, в нелик­видные ценные бумаги.

Относительно надежным способом финансовых вложений сейчас можно считать хранение денег на депозитном счете или приобретение депозитных сертификатов. В этом случае должны учитываться, по меньшей мере, два обстоятельства: темпы инфляции, если речь идет о приобретении сертифика­тов, и процентная ставка налога с полученных доходов.

Важнейшим вопросом управления процессом формиро­вания прибыли является планирование прибыли и других финансовых результатов с учетом выводов экономического анализа. Главной целью при планировании является макси­мизация доходов, что позволяет обеспечивать финансиро­вание большего объема потребностей предприятия в его развитии. При этом важно исходить из величины чистой при­были. Задача максимизации чистой прибыли предприятия тесно связана с оптимизацией величины уплачиваемых нало­гов в рамках действующего законодательства, предотвраще­нием непроизводительных выплат.

**Планирование прибыли** - составная часть финансового пла­нирования и важный участок финансово-экономической ра­боты на предприятии. Планирование прибыли производится раздельно по всем видам деятельности предприятия. Это не только облегчает планирование, но и имеет значение для предполагаемой величины налога на прибыль, так как неко­торые виды деятельности не облагаются налогом на при­быль, а другие - облагаются по повышенным ставкам. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и, рассмотрев варианты производственной программы, выбрать обеспечивающий максимальную прибыль. [14;47]

При относительно стабильных ценах и прогнозируемых условиях хозяйствования прибыль планируется на год в рам­ках текущего финансового плана. Сложившаяся ситуация крайне затрудняет годовое планирование, и предприятия могут составлять более или менее реальные планы по при­были по кварталам. Поскольку в настоящее время планирование при­были "привязано" к расчету авансовых платежей по налогу на прибыль и порядку внесения их в бюджет, то составление квартальных планов становится необходимым. Плательщики налога на прибыль заинтересованы в том, чтобы разница между заявленным ими размером авансовых платежей налога и фактическими платежами была минимальной. Однако более важной целью планирования прибыли является опре­деление возможностей предприятия в финансировании своих потребностей.

Объектом планирования являются планируемые элемен­ты балансовой прибыли, главным образом, прибыль от реа­лизации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Основой для расчета является объем производственной про­граммы, который базируется на заказах потребителей и хо­зяйственных договорах.

В наиболее общем виде прибыль - это разница между ценой и себестоимостью, но при расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, ,от реали­зации которой ожидается эта прибыль. Следует отличать плановый размер прибыли в расчете на товарный выпуск от прибыли, планируемой на объем реализуемой продукции.

Прибыль по товарному выпуску планируется на основе сметы затрат на производство и реализацию продукции, где определяется себестоимость товарного выпуска планируемо­го периода:[14;49]

**Птп = Цтп — Стп,**

где Птп - прибыль по товарному выпуску планируемого периода;

Цтп - стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

Стп - полная себестоимость товарной продукции планируемого периода (рассчитана в смете затрат на производство и реализацию продукции).

Прибыль на реализуемую продукцию рассчитывается иначе:

Прп = Врп - Срп,

где Прп - планируемая прибыль по продукции, подлежащей реализации в предстоящем периоде;

Врп - планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

Срп - полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Исходя из того, что объем реализуемой продукции пред­стоящего планового периода в натуральном выражении оп­ределяется как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода без остатков готовой про­дукции, которые не будут реализованы в конце этого перио­да, то расчет плановой суммы от реализации продукции примет вид:[14;51]

Прп = По1 + Птп - По2,

где Прп - прибыль от реализации продукции в планируемом периоде;

По1 - прибыль в остатках продукции, не реализованной на начало планируемого периода;

Птп - прибыль по товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде;

По2 - прибыль в остатках готовой продукции, которая не будет реализована в конце планируемого периода.

Именно такая методика расчета лежит в основе приме­нения укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

Другая разновидность метода прямого счета - метод по ассортиментного планирования прибыли. Прибыль опреде­ляется по каждой ассортиментной позиции, для чего необходимо располагать соответствующими данными. [8;34]

Планирование прибыли важный - фактор финансово-экономической ра­боты российских предприятий предприятии.

В настоящее время российская промышленность продолжает рост уверенными, хотя и снижающимися темпами. В 2000 году промышленное производство увеличилось на 11,9%, в 2001-м по официальной оценке, рост замедлится вдвое - до 5%, а в 2002-м ожидается, что он составит - до 3-4%.[17]

В 2000 году крупнейшие российские компании продемонстрировали позитивные изменения практически по всем показателям. Суммарные объемы выручки и нераспределенной прибыли 50 крупнейших компаний увеличились в среднем на 15%, а рост собственного капитала составил более 6%. Предприятия нефтегазовой отрасли по-прежнему получают основную долю всей выручки и прибыли, что отражает отраслевую структуру доходов экономики страны. Объем продаж нефтяных компаний достиг 71,5% от совокупной выручки вместо 64,4% по итогам предыдущего года. На втором месте по этому показателю с большим отрывом находятся крупнейшие предприятия металлургии (их доля в совокупном объеме выручки выросла с 12,7% до 15,2%). [10;58]

 Совокупный размер прибыли 50-ти крупнейших предприятий за период с 01.10.99 по 30.09.00 составил 12,9 млрд долл. по сравнению с 11 млрд долл. по итогам предыдущих четырех кварталов. Рентабельность этих компаний увеличилась с 20,8% до 21,6%, что свидетельствует о повышении эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятий. В то же время темпы роста рентабельности продаж замедлились. Совокупный размер собственного капитала 50 крупнейших компаний составил 67,2 млрд долл. или около 65,4% от активов. В данном соотношении существенных изменений не произошло (по итогам предыдущего периода доля в собственного капитала активах составляла 65%, при размере первого 63,3 млрд долл.). Капитализация крупнейших 50 компаний составила 50 млрд долл., причем нефтегазовая отрасль увеличила свой вес с 68% до 89%, электроэнергетика – с 16% до 18%, капитализация предприятий связи осталась на прежнем уровне (8%).

В 2001 году в целом по России получена прибыль 1030,7 млрд. рублей (54, 6 тыс. организаций получили прибыль в размере 1166,2 млрд. рублей 31,2 тыс. организаций имели убыток на сумму 135,5 млрд. рублей). Число прибыльных предприятий составило 63,6 %, а убыточных – 36,4 %. [10;59]

Проект бюджета-2002 планирует сокращение доли промышленности в расходах бюджета с 3,8% до 2,8% - что существенно затруднит ее развитие даже при сохранении благоприятной мировой конъюнктуры. Бюджет -2002, делает упор на закрытие значительного числа убыточных предприятий. Так, он ограничивает финансовые инструменты, при помощи которых осуществляется реструктуризация (налоговые кредиты, рассрочки и отсрочки), незначительной суммой в 2 млрд. рублей.[17]

Немаловажным фактором в формирование прибыли российских предприятий является налог на прибыль.

 В настоящее время Министерство Российской Федерации по налогам и сборам проводит политику активного продвижения налоговой реформы в России. В 2001 году вступили в действие новые главы Налогового кодекса Российской Федерации, что существенно способствовало снижению и более справедливому распределению налогового бремени, выходу экономики из тени, заметно стимулировало деловую активность граждан. Правительством Российской Федерации была одобрена Федеральная целевая программа развития налоговых органов на разработанная МНС России.

В 2002 налоговая реформа будет реализоваться сразу по нескольким направлениям. С 1 января 2002 года вступили в действие три новые главы Налогового кодекса Российской Федерации, в том числе и гл. 25 «Налог на прибыль с организаций».

К сожалению, пока ещё в России каждый четвертый налогоплательщик находится «в тени». Многие из них добросовестно работают, выпускают качественную продукцию, но не платят налоги , что крайне вредит честным налогоплательщикам, создавая недобросовестную конкуренцию на рынке.

В общей структуре налоговых платежей России доля налога на прибыль составляет около 28%. Но ситуация постепенно меняется. Уже сейчас в стране наблюдается позитивная тенденция, характеризующая развитие экономики страны в целом- поступления в бюджет налога на прибыль превысили поступления от акцизов и налога от физических лиц вместе взятые. Вот почему так важно было продолжить налоговую реформу повзрослевшей налоговой системы России именно либерализацией налога на прибыль.[7;1]

С введением гл. 25 Налогового кодекса происходит существенное реформирование системы налогообложения прибыли организаций, в первую очередь посредством установления открытых перечней доходов и расходов, учитываемых при определении налоговой базы. Сделаны важные шаги в сторону снятия ограничений по включению в расходы отдельных видов затрат, применения нового механизма амортизации имущества, обязательного применения налогоплательщиками метода начисления при определении момента признания доходов и расходов. При практически полной ликвидации налоговых льгот и значительном снижении ставки налога, а также введении системы налогового учёта можно говорить о действительной либерализации налогообложения прибыли в России.

Снижение ставки налога на прибыль с 35 до 24% может дать такой же результат, как и снижение до 13% ставки налога на доходы граждан, когда существенно возросло поступление налога на доход. Снижение ставки налога на прибыль также позволяет создать условия к снижению налогооблагаемой базы путём увеличения себестоимости товаров и услуг.

С введением нового налога на прибыль серьёзно увеличивается размер средств, остающихся в распоряжении предприятий, которые должны быть направлены на капитальные вложения, в том числе и на повышение работы сотрудников. Дальнейшая либерализация налогового законодательства, усиление налогового администрирования по всем направлениям могут обозримом будущем существенно изменить общую экономическую ситуацию в России. [7;2]

**Заключение**

Прибыль фирмы определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками.

Прибыль является важнейшей категорией в рыночной экономике. Современная экономическая мысль рассматривает прибыль как доход от использования факторов производства, т.е. труда.

. На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. Это достигается путём снижения издержек производства, улучшением качества продукции и использования факторов производства.

Достижение высоких результатов работы предприятия предполагает управление процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление включает в себя анализ прибыли её планирование и постоянный способ её увеличения.

В настоящее время российская промышленность продолжает рост уверенными темпами. В 2000 году промышленное производство увеличилось на 11,9%, в 2001-м по официальной оценке, рост замедлится вдвое - до 5%, а в 2002-м ожидается, что он составит - до 3-4%. Но, тем не менее, число нерентабельных предприятий в России составляет 36,4%.

**Библиографический список**

1. О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие акты законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, а также о признании устаревшими силу отдельных актов (положений актов) законодательства Российской федерации о налогах и сборах. // Федеральный закон от 06.08.2001 № 110-ФЗ
2. Методы экономического Управления предприятием: под ред. Большакова – Сыктывкар, 1998.
3. Финансы предприятия: под ред. Н.В. Колчиной.- М. 1998 .
4. Экономика предприятия под ред. Грузинова В. П. – М.1998.
5. Ковалёва А. М. и др. Финансы фирмы: под ред. Ковалёва А.М.. – М.: ИНФРА-М, 2001.
6. Нуреев Р. М., Курс микроэкрнрмики. – М. 2001.
7. Методы экономического Управления предприятием: под ред. Большакова – Сыктывкар, 1998.
8. Букаев Г. И. Налог на прибыль // Главная книга. – М. 2002.- №1
9. Быкова Е. В. Регулирование массы и динамика прибыли // Финансы. –1996.- № 4
10. Калистова Ю. Прибыль и доход как возможные объекты налогообложения // Консультант директора.-2001.-№8
11. Ковалев В.В. Анализ средств предприятия и их использования // Бухгалтерский учет. - 2000. - №10
12. Кодацкий В.А. Затраты и прибыль // Экономист. - 1999. - №7
13. Липатова И.В. Анализ доходности предприятия // Финансы –1997.- №12
14. Петрова Г. Льготы по налогу на прибыль // Право и экономика - 2000.- №9
15. Сергеев И. В. Экономика предприятия //.Экономист – М. 1997.-№4
16. Скворцов О.В. Влияние переоценки основных средств на налоги на прибыль и имущество предприятия // Финансы. – 1997.- № 4
17. http:// www.consultant.ru
18. http:// www.polit.ru