Министерство Образования и Науки Российской Федерации

Казанский Государственный Финансово-Экономический Институт

Кафедра микроэкономики

**Курсовая работа**

По курсу: «Микроэкономика»

Тема: «**Прибыль фирмы**»

Автор курсовой работы: Ильин Денис Сергеевич

группа 222

Научный руководитель: Горчаков Д.Е

Казань 2004

**Содержание**

Введение ......................................................................................................................................3

1. Теория прибыли ............................... ......................................................................................5

2. Анализ прибыли фирмы в современной экономике ........................................................... 30

Заключение ..................................................................................................................................39

Список использованной литературы......................................................................................... 40

**Введение**

Прибыль занимает одно из важных мест в общей системе стоимостных взаимоотношений рыночной экономики и представляет собой важнейший элемент экономического механизма управления общественным производством. С помощью этой стоимостной формы оценивается деятельность всех предприятий экономики. Прибыль является самым крупным источником финансирования расширенного воспроизводства, важным критерием его эффективности, основным источником формирования фондов экономического стимулирования и одним из главных источников доходов государственного бюджета. Правильное понимание экономической природы прибыли является основой для улучшения механизма практического использования этой категории в экономике.

В результате развития капиталистического способа производства происходит и развитие экономической мысли в области финансов, в частности, первыми пытаются дать определение прибыли в ХУЛ веке меркантилисты (У. Пегги и др.), а затем и физиократы (Ф. Кенэ, А. Тюрго). Далее исследование прибыли как экономической категории продолжают экономисты XVII - XIX веков: А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс. Свой вклад в развитие теории прибыли внесли такие зарубежные и российские экономисты прошлого и современности, как А. Питу, А. Маршалл, Е. Бем-Баверк, Ф. Найт, П. Самуэльсон, И. Шумпетер, А. Бабо, В.Г. Базарова, Л.А. Дробозина, В.П. Иваницкий, А.Ю. Казак, В.И. Колесников, Д.С. Моляков, С.А. Мухин, В.М Родионова, М.В. Романовский, В.К. Сенчагов, В.В. Ситнин, Н.Г. Сычев, В.П. Саморуха, М.А. Федотова.

Тем не менее, изучение этой области экономической науки не исчерпало себя. Осталось множество не исследованных или спорных проблем, которые требуют своего решения. Необходимо дополнительное теоретическое осмысление сущности, функций, форм и внутренней структуры прибыли, а также всего механизма распределения прибыли для более правильной ориентации в существующей ситуации на предприятии с целью правильного принятия управленческого решения, опираясь на знания, накопленные мировой наукой и практикой.

Недостаточная разработанность перечисленных проблем обусловила актуальность избранной темы работы. Актуальность и важность данной темы для современной экономики определили выбор автора.

Теоретической базой для данной работы послужили труды отечественных и зарубежных авторов, посвященные рассматриваемой теме. При выполнении работы были использованы учебные пособия Богачева В. Н.1, Борисова Е. Ф.2, Ковалевой А. М.3, Любимова4, Нуреева Р. М.5, Власовой В. М.6. Все вышеперечисленные авторы дают богатый материал о теоретических основах понятия прибыли.

При написании практической части автор руководствовался материалами периодической литературы. Также большую помощь в написании данной работы оказали материалы сайтов Интернета.

1 Богачев В. Н. Прибыль?!... - М.: Финансы и статистика, 1993. - 287 с. 1 Борисов Е. Ф. Экономическая теория. - М.: Манускрипт, 1993. - 465 с.

3 Ковалева А. М. Финансы фирмы. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 416 с.

4 Любимов Л. *Л.* Основы экономических знаний. - М.: Вига-Пресс, 1997. - 496 с.

5 Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. - М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА\*М, 1998. - 572 с.

6 Основы предпринимательской деятельности/Под ред. В.МВласовой. - М.: Финансы и статистика, 19%. -496с.

Целью данной работы является изучение прибыли фирмы как экономической категории. Для достижения поставленной цели необходимо решение следующих задач, определивших структуру данной работы:

* Рассмотреть теорию прибыли;
* Показать, что представляет собой прибыль фирмы на практике.

Цель и задачи определили структуру данной работы. Она состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованной литературы.

В данной работе автор провел метод анализа литературы, а затем на основании имеющихся данных обобщил и изложил основные моменты теории прибыли. Во второй главе автор, используя новейшие (нехрестоматийные) данные о прибыли конкретных предприятий, попытался проиллюстрировать примерами основные положения теоретической части работы, тем самым, показав связь теории с действительностью.

1. **Теория прибыли**

Прежде всего, необходимо дать определение понятию «прибыль». Существует множество определений прибыли. Рассмотрим некоторые из них.

Начнем с марксистского определения прибыли, которое господствовало в учебной и научной литературе бывших социалистических стран. Маркс определил прибыль, как превращенную форму прибавочной стоимости, которая по своей экономической сущности является результатом присвоения капиталистами неоплаченного труда наемных рабочих.1 Прибыль, согласно Марксу, неразрывно связана с эксплуататорской сущностью капитализма, с законом прибавочной стоимости, с эксплуатацией наемного труда капиталом.2 Такое определение прибыли сегодня даже не подвергается критике. Следует отметить, что выведение природы прибыли из частной собственности, эксплуатации и неоплаченного прибавочного труда наемных рабочих, предпринятое Марксом, не нашло подтверждения временем.

Современные экономические дисциплины трактуют прибыль как доход от использования четырех факторов производства (а не трех, как у Маркса) - труда, земли, капитала и предпринимательства как особого фактора.3

Нам кажется, что в постсоветской литературе лучше всего сущность прибыли определена доктором экономических наук И. А. Бланком: "Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности".4 Забегая вперед, отметим, что и данное определение не лишено недостатков, так как не учитывает влияние на размер прибыли вмененных -издержек и отражает скорее бухгалтерский, чем экономический подход к прибыли.

Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Эта внешняя, 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 т.п.).

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.

Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса. Она является результатом только умелого и успешного осуществления этого бизнеса. Но в процессе ведения бизнеса предприниматель вследствие своих неудачных действии 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. Уровень прибыли и уровень предпринимательского риска находятся между собой в прямо пропорциональной зависимости.

1 Литвиненко О. И. Теории прибыли. М: МЫСЛЬ, 1979. - С. 3.

2 Там же.-С. 3.

3 Глазкова С. Прибыль: в защиту цели, оправдывающей средства. – www.nestor.minsk.by/sn.htm

4 Там же.

Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая "очищена" от понесенных затрат на осуществление этой деятельности. Иными словами, в количественном выражении прибыль является остаточным показателем, представляющим собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.1

р = ТК-ТС, (1)

где р (profit) - прибыль;

ТК. (total revenue) - совокупная выручка;

ТС (total cost) - совокупные издержки.

Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей - вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат, а также с действующим порядком ее налогового регулирования.

Что такое прибыль для рыночной экономики - "золотой телец" или "священная корова"? Рассмотрим, какую роль играет прибыль предприятия в условиях рыночной экономики.2

1. Прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия. Характеристикой этого роста является размер текущего и отложенного их дохода на вложенный капитал, источником которого является полученная прибыль.

Если для собственников предприятия получение высокого уровня прибыли является вполне очевидным мотивом предпринимательской деятельности, то может возникнуть вопрос - является ли получение высокой прибыли столь же побудительным мотивом деятельности наемных менеджеров предприятия и остального его персонала.

Для менеджеров, которые не являются собственниками предприятия, руководимого ими, прибыль является основным мерилом успеха их деятельности. Возрастание уровня прибыли предприятия повышает "рыночную цену" этих менеджеров, что сказывается на уровне их личной заработной платы. И наоборот - систематическое снижение уровня прибыли руководимого ими предприятия приводит к обратным результатам в их личной карьере, уровне получаемых доходов, возможностях последующего трудоустройства.

Для остального персонала уровень прибыли предприятия также является достаточно высоким побудительным мотивом их деятельности, особенно при наличии на предприятии программы участия наемных работников в прибыли. Прибыльность предприятия является не только гарантом их занятости (при прочих равных условиях), но в определенной мере обеспечивает дополнительное материальное вознаграждение их труда и удовлетворение ряда их социальных потребностей.

2. Прибыль предприятия создает базу экономическою развития государства в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет "наполнять" доходную часть государственных бюджета всех уровней (общегосударственного и местных). Это дает государству возможность успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики. Кроме того, реализация известного принципа - "богатство государства характеризуется уровнем богатства его граждан" - также связана с возрастанием прибыли предприятия, которое обеспечивает рост доходов его владельцев, менеджеров и персонала.

1 Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М: Издательская груша НОРМА-ИНФРА\*М, 1998. - С. 192.

2 Глазкова С. Прибыль: в защиту цели, оправдывающей средства. – www.nestor.minsk.by/sn.htm.

3. Прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной деятельности. Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнений с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность в условиях рыночной экономики. Среднеотраслевой уровень прибыли предприятий характеризует рыночные и другие внешние факторы, определяющие эффективность производственной деятельности и является основным регулятором "перелива капитала" в отрасли с более эффективным его использованием. При этом капитал перемещается, как правило, в те сегменты рынка, которые характеризуются значительным объемом неудовлетворенного спроса, что способствует более полному удовлетворению общественных и личных потребностей.

4. Прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие. В системе внутренних источников формирования ресурсов главенствующая роль принадлежит прибыли. Чем выше уровень генерирования прибыли в процессе хозяйственной деятельности, тем меньше потребность предприятия в привлечении финансовых средств из внешних источников. При прочих равных условиях- тем выше уровень самофинансирования его развития, обеспечения реализации стратегических целей этого развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

5. Прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, то есть ее направления на прирост его активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом, определяемая при его продаже, слиянии, поглощении и в других случаях.

6. Прибыль предприятия является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества. Социальная роль прибыли проявляется, прежде всего в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ, обеспечивающих "выживание" отдельных социально не защищенных (или недостаточно защищенных) членов общества. Кроме того, эта роль проявляется в удовлетворении за счет полученной прибыли части социальных потребностей персонала: социальные программы являются неотъемлемой составной частью коллективных или индивидуальных трудовых соглашений. Наконец, определенная социальная роль прибыли проявляется в том, что она служит источником внешней благотворительной деятельности предприятия, направленной на финансирование отдельных неприбыльных организаций, учреждений социальной сферы, оказания материальной помощи отдельным категориям граждан.

7. Прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов.), но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро

увеличена доля высоко ликвидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Характеризуя роль прибыли в рыночной экономике, следует отметить, что, по мнению многих экономистов, эта роль не всегда позитивна, так как отдельные виды прибыли служат источником лишь личного обогащения отдельных категорий граждан, не принося пользу обществу в целом. Это относится к таким ее видам, как прибыль, полученная от спекулятивных коммерческих операций, от неоправданно высоких цен в связи с монопольным положением на рынке, от "теневой" деятельности предприятий и тому подобному. Рассмотрим, полностью ли лишены "позитива" эти виды прибыли с позиций экономического развития общества в целом.

Прибыль, полученная от спекулятивных коммерческих операций (так называемых "арбитражных сделок", основанных на разнице в ценах покупки и продажи), является результатом лучшей информированности предпринимателей о ценах на различных региональных рынках, быстроты реакции на выгодные коммерческие условия, более высокого уровня предпринимательского риска. В конечном счете, спекулятивная прибыль является формой возмещения повышенного предпринимательского риска и служит действенным механизмом выравнивания уровня цен на отдельных региональных рынках. В рамках организованного биржевого рынка - товарного, фондового, валютного -спекулятивные сделки служат основным механизмом страхования ценового риска для предпринимателей, избегающих этого риска.

Прибыль, полученная предприятием в связи с его монопольным положением на рынке за счет установления неоправданно высоких цен на продукцию (так называемая "сверхприбыль" от монопольной деятельности), создает активные стимулы для перелива капитала на такие рынки и роста объема предложения, что в конечном итоге приводит к естественному формированию конкурентной среды на таких рынках и снижению уровня цен на них.

Прибыль, полученная предприятием от "теневой" деятельности (выпуска и реализации части неучтенной продукции), в определенной степени является защитной реакцией предпринимателей на установленные государством жесткие "правила игры" в экономике, в первую очередь, на неоправданно высокий уровень налогообложения отдельных видов предпринимательской деятельности. В этих условиях предприятия не могут не только обеспечить условия самофинансирования своего развития, но в отдельных случаях и простого выживания в переходной экономике. Рост объема такой деятельности (а соответственно и объема "теневой" прибыли) является для государства своеобразным индикатором эффективности принимаемых решений в области налогового регулирования коммерческой деятельности с позиций соблюдения паритета интересов как государства, так и предпринимателей. Кроме того, и эта прибыль, оставаясь неучтенной, является, тем не менее, источником реального прироста чистого национального дохода.

Таким образом, прибыль является важнейшей категорией рыночной экономики. Прибыль является мощным генератором экономики. Именно стремление к увеличению прибыли лежит в основе большинства нововведений, а значит и материального прогресса. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, прибыль обеспечивает интересы государства, собственников и персонала предприятий. Будучи источником накоплений и развития производства, материального поощрения работников, прибыль также является основой развития предприятия.

Экономическое содержание прибыли проявляется в ее функциях. Обычно основополагающими называются три функции, о которых частично уже упоминалось, когда мы рассматривали роль прибыли в рыночной экономики. Это стимулирующая, распределительная и показатель эффективности деятельности предприятия. Автор данной работы причисляет их к роли, которую выполняет прибыль как экономическая категория,

так как, на наш взгляд, функция должна отражать специфическое внутреннее содержание экономической категории, а все прочие свойства, приписываемые ей, отражают ту или иную роль, которую выполняет данная категория. Стимулирующую и распределительную функции выполняет любая другая экономическая категория (цена, заработная плата и т.д.). Тем более, показатель эффективности деятельности предприятия, как таковой, вообще не может выступать функцией, будучи субъективным представлением об

экономическом явлении в форме определенных расчетов. С учетом вышеизложенного, мы согласны с теми авторами (как, например, Савельев С.В.1), которые полагают, что обычные функции (стимулирующая, распределительная и показатель эффективной деятельности предприятия) на самом деле являются ролью прибыли в функционирующей экономике. Поэтому в данной работе автор рассматривает данные функции как роль, которую играет прибыль в условиях рыночной экономики. Но так как многие авторы (например, Ковалева А. М.2) выделяют их как функции, которые выполняет прибыль как экономическая категория, то и нам следует отметить их.

К реальным же функциям прибыли, которые соответствуют названным категориям, можно отнести следующие: мера эффективности общественного производства, мера накопления, средство регулирования перелива капитала. Об этих функциях также уже упоминалось, но, тем не менее, автор хотел бы выделить их отдельно, уже как функции.

Прибыль, прежде всего, выполняет функцию меры эффективности общественного производства, поскольку она определяет конечный результат финансово-хозяйственной деятельности субъекта экономики. В любой рыночной экономике вложение капитала в предприятие сопровождается определенной оценкой эффективности его функционирования. В противном случае вообще пропадает стимул этого экономического действия. Во все времена прибыль являлась признаком компетентного управления находившимися в распоряжении компании людскими, материальными, финансовыми и другими ресурсами. В конечном счете, финансовые результаты (валовая прибыль или убыток) деятельности предприятий являются основой валового внутреннего продукта государства и отражают эффективность функционирования экономики страны.

Прибыль выступает и в качестве меры накопления. В данной функции прибыль выступает основным источником общественного воспроизводства на расширенной основе. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Если доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов, будет недостаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников, то процесс общественного воспроизводства вообще может прекратиться.

Выделяется функция прибыли как средство регулирования перелива капитала. Объективно капитал находит то место в отраслевой структуре, которое является более выгодным (различный уровень нормы прибыли). Это закон, который не знает ни хозяйственных, ни государственных границ. Поэтому в современной экономике можно наблюдать перелив капитала не только между отраслями хозяйства внутри страны, но и между различными государствами.

Функции прибыли выступают во взаимосвязи и взаимообусловленности. Функция прибыли как средство регулирования перелива капитала создает условия, при которых предприятие и отрасль могут успешно развиваться. Основу этого развития обеспечивает функция меры накопления. А функция меры эффективности экономики дает возможность определить (оценить) уровень этого развития.

1 Савельев С. В. Особенности распределения прибыли предприятий в России // Поволжский гуманитарный журнал. 1999. № 1. http://www.ssea.runnrt.ra/journial.htm.

2 Ковалева А. М. Финансы фирмы. М.: ИНФРА - М, 2002. - С. 74.

Мы столь подробно остановились на теории прибыли в целом, так как без этого было бы сложно правильно представить себе одну из ее функциональных форм. Теперь же непосредственно перейдем к рассмотрению прибыли на уровне отдельной фирмы.

Как уже было отмечено, прибыль фирмы как экономическая категория характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятий. Прибыль- как конечный финансовый результат деятельности фирмы, представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций. Таким образом, прибыль формируется в результате взаимодействия многих компонентов как с положительным, так и отрицательным знаком. Рассмотрим более подробно этиг компоненты.

Согласно формуле (1), на формирование прибыли влияет, прежде всего, совокупный (валовой) доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности. Совокупный доход - это сумма дохода, получаемого фирмой от продажи определенного количества блага.1

TR=P\*Q, (2)

где TR (total revenue) - совокупный доход;

Р (price) - цена;

Q (quantity) - проданное количество благ.

Подставляя эту формулу в формулу (1), получим:

p = P\*Q-TC. (3)

Таким образом, величина прибыли зависит от количества проданной продукции, ее цены, а также совокупных издержек, связанных с производством и реализацией продукции. Издержки - это затраты на производство и реализацию товара. В состав совокупных (валовых) издержек входят: общие внешние (явные) издержки и общие внутренние (неявные) издержки.2

Явные издержки - это издержки, которые принимают форму прямых (денежных) платежей факторов производства и промежуточных изделий. В явные издержки входят заработная плата рабочим, жалованье менеджеров, комиссионные выплаты торговым фирмам, банкам и другим поставщикам финансовых услуг, гонорары за юридические консультации, оплата транспортных расходов и др. Явные издержки отражаются полностью в бухгалтерском учете предприятия. Поэтому они еще называются бухгалтерскими издержками.

Неявные издержки - это альтернативные издержки использования ресурсов, принадлежащих самой фирме, т.е. не оплачиваемые ею издержки. Неявные издержки могут быть представлены как: а) денежные платежи, которые могла бы получить фирма при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов; сюда относятся и / «издержки упущенных возможностей» (недополученная прибыль); б) нормальная прибыль как минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в выбранной им отрасли деятельности. Неявные издержки еще называют имплицитными издержками. Имплицитные и бухгалтерские издержки образуют так называемые экономические издержки.

1 Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА\*М, 1998. - С. 193.

2 Основы предпринимательской деятельности /Под ред. В.М.Власовой. - М: Финансы и статистика, 19%. -С. 120-121.

В соответствии с видами издержек выделяют бухгалтерскую прибыль и экономическую прибыль.1

Доктор экономических наук, профессор ВД, Новодворский. дает «следующее определение бухгалтерской прибыли: «под бухгалтерской прибылью обычно понимается прибыль, исчисленная в соответствии с действующими правилами бухгалтерского учета и указываемая в отчете о прибылях и убытках как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде»2. В своей статье «Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая» Новодворский дает подробное описание бухгалтерской прибыли и экономической прибыли.

Под бухгалтерской прибылью обычно понимается прибыль, исчисленная в соответствии с действующими правилами бухгалтерского учета и указываемая в отчете о прибылях и убытках как разница между доходами и расходами, признаваемыми в отчетном периоде. Понятие "бухгалтерской прибыли" в России введено с 1 января 1999 г. Положением по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации, утвержденным приказом Минфина России от 29 июля 1998 г. №34п п. 79. Согласно этому Положению бухгалтерская прибыль — это конечный финансовый результат, выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций и оценки статей бухгалтерского баланса. Несмотря на то, что в разных странах методика расчета показателя прибыли может различаться, все эти методики объединяет использование метода начисления и (за редкими исключениями) принципа исторической стоимости (себестоимости приобретения) при оценке расходов.

Определения бухгалтерской прибыли традиционно базируются на двух основных концепциях: концепция поддержания благосостояния или сохранения капитала, кон­цепция эффективности, или наращения капитала.

Согласно первой концепции, финансовый результат (прибыль) есть прирост в течение отчетного периода собственного капитала (средств, вложенных собственниками) предприятия и является результатом улучшения благосостояния фирмы. Эта концепция восходит к высказанной еще Адамом Смитом мысли о том, что прибыль есть сумма, которая может быть израсходована без посягательств на капитал, а также к высказыванию Джона Хикса, уточнившему эту мысль, согласно которому прибыль — это сумма, которую можно израсходовать в течение некоторого промежутка времени и в конце этого периода иметь тот же достаток, что и в начале.

Данную концепцию иногда также называют концепцией прибыли, основанной на изменениях в активах и пассивах (статическая модель баланса, где активе представлены средства, а в пассиве - источники). Это вызвано тем, что при таком подходе выручка или иные доходы могут быть признаны только вследствие увеличения какого-либо актива, или уменьшения какого-либо обязательства, и, соответственно, расход не может быть признав, если он не вызван уменьшением актива или увеличением обязательства. Другими слова­ми, прибыль представляет собой увеличение экономических ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия, а убыток — их уменьшением.

Согласно второй концепции прибыль есть, розница между доходами и. расходами, предприятия, и мерило эффективности деятельности предприятия и его руководства. Прибыль, согласно данной концепции, является результатом корректного разнесения выручки и расходов по соответствующим отчетным периодам, а большинство неденежных активов и пассивов являются результатом такого разнесения. Корректное разнесение доходов и расходов подразумевает соотнесение в данном отчетном периоде "усилий" (т.е. расходов) и соответствующих им "достижений" (т.е. доходов). При таком подходе доходы и расходы, относящиеся к будущим периодам, будут признаны в качестве актива или пассива вне зависимости от того, представляет собой такой актив или пассив

1 Любимов Л. JL Основы экономических знаний. - М: Вига-Пресс, 1997. - С. 131.

2 Новодворский В.Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая//Финансы. - 2003. - № 4. -С. 64

реальный будущий приток или отток экономических ресурсов (динамическая модель баланса, где актив трактуется как расходы, переходящие в затраты, а пассив — как доходы» которые, должны стать ценностями)- На таком подходе, по существу основана концепция двойной записи в бухгалтерском учете, посредством которой выявляется двойной финансовый результат: как наращение собственного капитала (статистическая модель баланса) и как разница между доходами и расходами (финансовая модель ба­ланса).

В мировой практике в настоящий момент признается в качестве главенствующей концепция поддержания благосостояния, и прибыль определяется через изменения активов и пассивов. Однако используется и вторая концепция. Свидетельством этого может служить использование двух видов бухгалтерской прибыли: «совокупной» (всеобъемлющей) прибыли, как результата изменения капитала предприятия за счет всех операций, кроме операций с собственниками, и «операционной» прибыли (т.е. прибыли от текущей, или операционной, деятельности), отражающей эффективность основной

деятельности предприятия за отчетный период.

Показатель бухгалтерской прибыли не лишен недостатков. В качестве основных можно выделить следующие:

• не существует однозначной и четкой формулировки понятия бухгалтерской прибыли как в отечественной, так и в зарубежной литературе;

• в силу допущения бухгалтерскими стандартами разных стран (а зачастую в рамках одной страны для разных предприятий) возможности использования различных подходов при определении тех или иных доходов и расходов, показатели прибыли, рассчитанные разными предприятиями, могут быть несопоставимы;

• изменение общего уровня цен (инфляционная составляющая) ограничивает сопоставимость данных по прибыли, рассчитанной за разные отчетные периоды.

Величина прибыли, отражаемая в бухгалтерской отчетности, не позволяет оценить, был ли преумножен или растрачен капитал компании за отчетный период, так как в бухгалтерской отчетности на данный момент полностью не находят отражения все экономические затраты предприятия на привлечение долгосрочных ресурсов. В отчетности непосредственно не признается фактор «стоимости капитала», т.е. того, что использование долгосрочных ресурсов предприятию с экономической точки зрения обходится дороже, чем арифметическая сумма выплаченных процентов и дивидендов.

Так, несмотря на то, что стоимость использования долгосрочных заемных ресурсов может быть близка к величине выплачиваемых по ним процентов (с учетом того эффекта, который выплата процентов оказывает на налоговые обязательства компании), стоимость использования акционерного капитала не ограничивается размером уплаченных дивидендов. Например, для привлечения в свой бизнес акционерного капитала компания должна обеспечить доходность вложений сопоставимую с той, что инвестор мог бы получить по аналогичным вложениям с аналогичными рисками. Если же предприятие такую доходность обеспечить не может, то оно не сможет привлечь средства инвесторов. Отмеченная выше минимальная доходность на вложенный акционерами капитал может рассматриваться как стоимость его привлечения.

С экономической точки зрения капитал предприятия преумножается, когда экономические выгоды, полученные предприятием от использования долгосрочных ресурсов, превышают экономические затраты на их привлечение (будь то заемных или средств акционеров). Верно и обратное: в случае, если полученные экономические выгоды меньше расчетной величины «стоимости капитала», предприятие фактически растрачи­вает капитал.

Это положение активно используется в инвестиционном анализе и большинством инвесторов при принятии инвестиционных решений, в том числе и решений о приобретении акций конкретного предприятия.

Однако следует отметить, чтотакую информацию непосредственно из бухгалтерской отчетности получить в настоящее время невозможно.

Другими словами, предприятие может быть прибыльно по данным бухгалтерского учета, но "проедать" свой капитал. Стремление к оценке эффективности использования капитала привело к активному использованию в зарубежной практике показателя экономической прибыли.

Под экономической прибылью обычно понимается прирост экономической стоимости предприятия. При этом понятие "экономическая прибыль" в последние годы в западной практике в условиях развития рынка ценных бумаг значительно трансформировалось по сравнению с первой половиной XX столетия. Существует немало разночтений в определении того, как же рассчитывать такую экономическую стоимость, однако все их объединяет принципиальная разница по сравнению с бухгалтерской интерпретацией в понимании того, какая величина по истечении отчетного периода считается соответствующей "уровню достатка" в начале периода.

Экономическая прибыль обычно определяется как разность между рентабельностью вложенного капитала (материальным выражением которого являются чистые операционные активы) и средневзвешенной стоимостью капитала, помноженной на величину вложенного капитала:

ЭП = Вложенный капитал Ч (ROIC - WACC),

где ЭП— экономическая прибыль;

R — рентабельность вложенного (инвестированного) капитала, которая рассчитывается как отношение чистой операционной прибыли после налогообложения к величине вложенного капитала;

W — средневзвешенная стоимость капитала рассчитываемая по формуле:

W = (Rf+bRcm) ЧE + (Rf+ Rdm) (l-T) ЧD,

где Rf - рыночная премия за риск по вложениям в акции;

b — степень рискованности актива;

rck — рыночная премия за риск по заемным обязательствам;

Т - эффективная ставка налогообложения;

Б - доля собственного (акционерного) капитала в общем капитале компании в процентах;

D - доля заемного капитала в общем капитале компании в процентах.

С учетом того, что в российских условиях ввиду неразвитости информационной базы достаточно сложно определить многие из показателей, необходимые для расчета средневзвешенной стоимости капитала, на практике часто встречается следующий алгоритм, использующий базовые показатели для развитой экономики, но вводящий определенные корректировки на российскую специфику:

* определяется безрисковая ставка на начало отчетного периода на основе данных о доходности к погашению долгосрочных еврооблигаций российского прави­тельства;
* рыночная премия за риск принимается равной 8,5% (величина, обычно принимаемая для стран с "переходной экономикой", в том числе стран Восточной Европы и России) и корректируется на коэффициент Ь, установленный для аналогичной отрасли (т.е. для компаний-аналогов в США);
* определяется премия по рублевым обязательствам по сравнению с долларовыми па основании данных по трехмесячным депозитам в соответствующих валютах;
* полученные результаты суммируются.

Кроме того, расчет средневзвешенной стоимости капитала в России характеризуется некоторой степенью условности, в том" числе, и по причине нестабильности экономической ситуации, что выражается в сильных колебаниях процентных ставок.

Следует отличать показатель "чистые операционные активы"., характеризующий величину вложенного капитала, от понятия "чистые активы", как они обозначены приказом Минфина РФ от 5 августа 1996 г. № 71 "О порядке оценки стоимости чистых активов акционерных обществ". По сравнению с используемым в отечественной практике показателем "чистых активов" понятие "чистые операционные активы" включает в себя также активы, источником финансирования которых являются краткосрочные и долгосрочные процентные обязательства.

Итак, экономическая прибыль позволяет сравнить рентабельность вложенного капитала компании с минимально необходимой для оправдания ожиданий инвесторов доходностью и выразить полученную разницу в денежных единицах. Используя приведенную выше формулу, экономическую прибыль можно также определить как разницу между чистой операционной прибылью после налогообложения и величиной вложенного капитала, помноженной на средневзвешенную стоимость капитала. Подобный расчет экономической прибыли будет более подходить к ее трактовке как разницы между тем, что компания зарабатывает за конкретный период времени, и тем минимумом, который она должна заработать, чтобы удовлетворить своих инвесторов.

Можно сказать, что от показателя бухгалтерской прибыли экономическая прибыль, отличается тем, что при ее расчете учитывается стоимость использования всех долгосрочных и иных процентных обязательств (источников), а не только расходов по уплате процентов по заемным средствам, как это имеет место быть при расчете бухгалтерской прибыли. Иными словами, бухгалтерская прибыль превышает экономическую па величину альтернативных затрат или затрат отвергнутых воз­можностей. Именно экономическая прибыль служит критерием эффективности использования ресурсов. Положительное се значение означает, что компания заработала больше, чем требуется для покрытия стоимости используемых ресурсов, а, значит, компанией была создана дополнительная стоимость для тех, кто предоставил ей свой капитал.

Если же ситуация обратная, — то это свидетельствует о том, что организация оказалась неспособна покрыть стоимость использования привлеченных ресурсов кда, иными словами, что она проедает предоставленный ей капитал. Таким образом, отсутствие экономической прибыли может стать причиной перетока капитала в другие сферы использования.

Существование понятий «бухгалтерская» и «экономическая» прибыль не означает возможность прямого сопоставления их значении. У каждого показателя может быть своя сфера применения. Более корректной видится их характеристика как взаимодополняющих способов анализа деятельности хозяйствующих субъектов. Использование показателя экономической прибыли может как подтвердить, так и опровергнуть выводы сделанные па основе показателя бухгалтерской прибыли и стать причиной дальнейшей аналитической работы. С точки зрения оценки эффективности, показатель экономической прибыли дает более полное по сравнению с показателем бухгалтерское прибыли представление об эффективности использования предприятием имеющихся активов, в силу того, что сравнивает финансовый результат, полученный конкретным предприятием, с результатом который обеспечит ему реальное, а не только номинальное сохранение вложенных средств.

В связи с этим именно показатель экономической прибыли видится более емким и полезным при принятии решения инвестором о своих действиях в. отношении ценных бумаг компании.

В экономической теории в зависимости от метода исчисления помимо бухгалтерской и экономической прибыли выделяют также следующие виды прибыли: прибыль от реализации; валовая; балансовая; чистая; прибыль (убыток) до налогообложения; прибыль (убыток) от обычной деятельности; номинальная; реальная; минимальная; нормальная (удовлетворительная); максимальная; целевая; недополученная; поток наличности; прибыль как способность к самофинансированию; предпринимательская; допустимая; нераспределенная (накопительная); облагаемая и не облагаемая налогом; консолидированная; остающаяся в распоряжении предприятия и др.1

Прибыль от реализации (торговая прибыль) коммерческого предприятия определяется как разность между валовыми доходами от реализации и издержками обращения. Считается, что подавляющую часть прибыли фирмы (95 = 97 %) составляет прибыль от реализации товарной продукции.2 Поэтому этой части прибыли должно быть уделено главное внимание. Следует отметить, что на величину прибыли от реализации продукции влияет совокупность многих факторов, зависящих и независящих от предпринимательской деятельности.

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

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

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

Валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) и себестоимостью проданных товаров, продукции, работ и услуг. Выручку от реализации товаров, продукции» работ и услуг называют доходами, от обычных, видов деятельности. Затраты на производство товаров, продукции, работ и услуг считают расходами по обычным видам деятельности. В валовую прибыль также входит сумма прибыли от основных фондов, иного имущества предприятия и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциями)

Балансовая прибыль включает прибыль от реализации и других видов деятельности, сальдо доходов и расходов от внереализационных операций. На величине балансовой прибыли зачастую отражается стремление скрыть ее от налоговых органов. Как свидетельствуют зарубежные исследования, масштабы уменьшения балансовой прибыли по этой причине обратно пропорциональны величине предприятия (фирмы). В зарубежной практике исчисляют чистую балансовую прибыль (ЧБП) (для акционерных обществ). Это прибыль после вычета налогов, но до ее распределения на дивиденды и отчисления в резервные фонды.

Чистая прибыль представляет собой валовую прибыль, которая не учитывает обесценивание капитала, за вычетом затраченных средств, в том числе предназначенных на восстановление полностью использованной (амортизированной) части капитала. Чистая прибыль в нашей практике определяется как разность между балансовой прибылью и налогами, выплачиваемыми предприятием из балансовой прибыли. Чистая прибыль учитывает также чрезвычайные расходы и доходы.

1 Экономическая характеристика прибыли. - http://www.ovsem.eom/user/pkpri/2.html.

2 Ковалева А. М. Финансыфирмы. М: ИНФРА - М, 2002. - С. 76.

Чрезвычайными. доходами считаются поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т. п.). К ним относятся страховое возмещение, стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов, и т. п. В составе чрезвычайных расходов отражаются расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т. п.).

Прибыль (убыток) до налогообложения - это прибыль от продаж с учетом прочих доходов и расходов, которые подразделяются на операционные и внереализационные.

В число операционных доходов включают поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации; поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам); поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, находящихся на счете организации в этом банке.

Операционные расходы - это расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации; расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности; расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов); расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями.

Внереализационными доходами являются штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

К внереализационными расходами относят штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров; возмещение причиненных организацией убытков; убытки прошлых лет» признанные в отчетном, году;, суммы дебиторской задолженности,, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; курсовые разницы; сумма уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Прибыль (убыток) от обычной деятельности может быть получена вычитанием из прибыли до налогообложения суммы налога на прибыль и иных аналогичных обязательных платежей (суммы штрафных санкций, подлежащих уплате в бюджет и государственные внебюджетные фонды).

Номинальная прибыль характеризует фактически полученный ее размер.

Реальная прибыль - это номинальная прибыль, скорректированная на уровень инфляции. Она характеризует покупательную способность предприятия.

Минимальная, нормальная, целевая и максимальная прибыли связаны с планируемым объемом деятельности, достижение каждой из них означает, что предприятие находится в зоне, убыточности, безубыточности, прибыльности.

Минимальной считается такая прибыль (рmin), которая после уплаты налогов обеспечивает предприятию минимальный уровень рентабельности на вложенный капитал, равный среднему проценту ставки банков по депозитам, сложившийся за исследуемый период:

pmin= (К \* Remin)/(100 - Сп) ,

где К - величина вложенного капитала;

Remin - минимальный уровень рентабельности;

Сп - ставка налога на прибыль в соответствии с действующим законодательством.

Нормальная прибыль соответствует средней норме прибыли на капитал (НГОС):

Рn = (К \* НПК)/(100 - Сп)

Под целевой прибылью понимается та прибыль., которая остается после уплаты налогов и соответствует потребностям предприятия в его социальном и производственном развитии.

Под нормальной прибылью понимается минимальное вознаграждение предпринимателю, удерживающее его в. выбранной им отрасли деятельности. Если получаемая прибыль ниже нормальной (определенный процент на вложенный капитал, который различается в зависимости от вида деятельности), то капитал устремляется в другую сферу. Бегство капиталов из неприбыльной отрасли в дальнейшем приведет к росту ее прибыльности, если спрос на данные товары (услуги) постоянен, и тогда самый меньший по массе капитал сможет получить нормальную прибыль. Если же предприниматели в данной сфере деятельности получают более высокую, чем нормальная, прибыль, то в эту отрасль устремится дополнительный капитал из отраслей, получающих нормальную прибыль, и тем самым уровень прибыли снизится до нормального.

Максимальная прибыль является основной целевой установкой для частного предприятия, ориентированного на достижение определенного притока денежных средств (наличности) в определенные периоды. Достижение максимальной прибыли означает стремление к максимальному увеличению прибыли в обороте или к ее росту на определенную величину, к снижению расходов до минимума или к тому, чтобы определенный уровень издержек не был повышен, к обеспечению ликвидности, т. е. к тому, чтобы предприятие в любой момент было в состоянии оплачивать свои срочные обязательства, к развитию мощностей предприятия. Максимальная прибыль достигается при таком объеме деятельности, когда граничный доход равняется граничным затратам.

Недополученная прибыль (издержки упущенных возможностей) - денежные доходы, которые могло бы получить предприятие (фирма) при более выгодном использовании принадлежащих ей ресурсов.

Валовое самофинансирование исчисляется путем вычитания из потока наличности распределенной прибыли. Чистое самофинансирование - разность между валовым самофинансированием и амортизационными отчислениями, а также отчислениями в резервные фонды.

Предпринимательская прибыль (доход) также рассчитывается при помощи

«потока наличности». Для этого к последнему прибавляют налог на корпорации и сумму

по статье «Прочие резервные отчисления», за исключением той ее части, которая уже

содержится в «потоке наличности», а также финансовые издержки по долгосрочным обязательствам и минус прочие прибыли и доходы от финансовых операций.

Предпринимательский доход считается более точным, чем балансовая прибыль.

Допустимая прибыль зависит от степени признания государством, предприятием, профсоюзами, союзами предпринимателей и соответствующим законодательством необходимости получения прибыли (для принятия бюджета) и от методов негосударственного регулирования (установить определенный уровень цен, соглашение производителей, оптовых и розничных продавцов).

Нераспределенная (накопительная) прибыль - часть чистой прибыли за вычетом включенных дивидендов, аналогичных отчислений, резервного фонда. Она используется в хозяйственных дальнейших операциях, т. е. реинвестируется.

Налогооблагаемая прибыль - это та часть прибыли, которая в соответствии с действующим законодательством (налоговым) подлежит обложению налогом. Сумма налога, перечисляемого в бюджет, определяется путем умножения ставки налога на объем налогооблагаемой прибыли и деления на 100.

Государство через налоговое законодательство может предусмотреть льготы по налогообложению. Тогда льготируемая часть прибыли, направляемая на научно-техническое развитие или другие цели, будет считаться не облагаемой налогом прибылью.

Консолидированная прибыль - это прибыль, свободная от бухгалтерской отчетности о деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних предприятий, находящихся в определенных юридических и финансовых взаимоотношениях. Консолидация предприятий определяется экономической целесообразностью. Наличие нескольких мелких предприятий, юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных в большинстве случаев выгоднее, чем создание крупного предприятия (фирмы). Выгоды определяются возможностью экономии на налоговых платежах, снижения отрицательных последствий от рисковой деятельности в бизнесе, диверсификации деятельности.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, представляет собой чистую прибыль за вычетом налогов и отчислений, производимых из чистой прибыли.

Как уже отмечалось, валовая прибыль - это разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затрат, связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), т.е. разница между совокупным доходом и совокупными издержками (1). При этом на предприятии возможны три случая:

1) Совокупная выручка меньше совокупных издержек. В этом случае фирма терпит убыток.

2) Совокупная выручка равна совокупным издержкам. При такой ситуации фирма не терпит убыток, но и не получает прибыль. Такой уровень производства называется точкой перелома.

3) Совокупная выручка превышает совокупные издержки. При этом объемы производства продукции лежат в интервале между точками перелома. В этом случае деятельность фирмы экономически оправдана, так как только в этом случае она получает положительную прибыль. Фирма достигает максимума прибыли тогда, когда производит такой объем продукции, при котором валовой доход в максимальной степени превышает валовые издержки.

Чтобы увеличить величину прибыли следует изменить хотя бы один из факторов, от которых она зависит.

Самый простой способ увеличить величину прибыли - это поднять цену продаваемой продукции. Применяемые цены являются фактором, напрямую определяющим величину прибыли предприятия от реализации продукции. Свободные цены устанавливаются самими предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции другими

производителями.

 Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия. Не зависящим от предприятия фактором выступают государственные регулируемые цены, устанавливаемые на продукцию предприятий-монополистов. Очевидно, что уровень цен определяется прежде всего качеством производимой продукции, зависящим от технического совершенствования ее производства, проведения работ по модернизации и т.д.

Важнейшим фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Чем больше объем реализации в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Следует также отметить, что независимо от того, на каком рынке действуют фирмы, существует единый набор правил, которым они должны следовать, чтобы выбрать оптимальный объем продукции. Эти правила задает нам маржинальный анализ. Сколько продукции в общем случае должна выпускать компания, согласно этим правилам, чтобы максимизировать прибыль? Напомним, что

p = TR-TC,

Δ р = ДТК-ДТС.

Поскольку Δ ТК (при увеличении объема продукции на единицу) = MR, а ΔТС (при увеличении объема продукции на единицу) = МС, то

Δ р = МК-МС,

где Δ р - прирост прибыли;

MR (marginal revenue) - предельный доход;

МС (marginal cost) - предельные издержки.

Прибыль фирмы станет увеличиваться до тех пор, пока каждая дополнительная единица продукции будет давать положительный прирост прибыли (Δ р), т. е. пока MR > МС. Следовательно, до тех пор, пока MR > МС, будет увеличиваться и объем продукции. Когда MR сравняется с МС, фирма достигнет максимально возможной прибыли. Производственный объем продукции и будет оптимальным. Фирме, следовательно, всегда необходимо «работать» при таком объеме производства, который обеспечивает ей равенство предельного дохода и предельных издержек.

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

Также следует учесть, что на прибыль от реализации товарной продукции влияет изменение остатков нереализованной продукции. Чем больше этих остатков, тем меньше прибыли предприятие получит от реализации продукции. Величина нереализованной продукции зависит от ряда причин, обусловленных коммерческой деятельностью и условиями реализации продукции.

Предприятие может произвести продукции больше, чем способно реализовать. Кроме того, в нереализованных остатках готовой продукции может возрасти удельный вес более рентабельных изделий, что повлечет суммарный рост этих остатков. В целях увеличения прибыли фирма должна предпринять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в количественном, так и в суммарном выражении.

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

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

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

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

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

Последним элементом валовой прибыли являются внереализационные доходы и расходы, т.е, такие, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции. О них мы уже упоминали выше.

Вот основные способы увеличения прибыли. Разумеется, возможности увеличения прибыли не ограничиваются только этими способами. Более подробно о способах увеличения прибыли изложено Бобом Файфером в его книге «Удвойте ваши прибыли: 78 способов сделать фирму прибыльной»1.

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

Расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прирост собственных оборотных средств, соответствующие выплаты рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками. Следовательно,

1 Файфер Боб. Удвойте ваши прибыли: 78 способов сделать фирму прибыльной / Пер. с англ. Э. Лалаян. М.: Юнити, 1996.

правильное планирование прибыли на предприятиях имеет ключевое значение не только для предпринимателей, но и для экономики в целом.

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

Выделяют следующие основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции: метод прямого счета и аналитический.1 Рассмотрим эти методы исчисления прибыли.

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

Расчет ведется по формуле:

Pпл = (QH\*P)-(QH\*C),

где рпл, — плановая прибыль

QH - выпуск товарной продукции в плановом периоде в натуральном выражении

Р - цена за единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

*С -* полная себестоимость единицы продукции.

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

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

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

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

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

При этом методе прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

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

Прибыль в отчетном периоде принимается в соответствии с уровнем цен, действовавших к концу года. Поэтому, если в течение истекшего года имели место изменения цен или ставок налога на добавленную стоимость и акцизов, повлиявшие на

1 Ковалева А. М Финансы фирмы. М: ИНФРА - М, 2002. - С. 84.

сумму прибыли, то они учитываются при определении ожидаемой прибыли за весь отчетный период, независимо от времени изменений.

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

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

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

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

Прежде всего значительно снижает плановую прибыль повышение себестоимости, что можно объяснить ростом цен па потребляемые товарно-материальные ценности, повышением оплаты труда в связи с увеличением минимального размера месячной оплаты труда и другими факторами. Прибыль несколько увеличивается в связи с изменением ассортимента производимой продукции в сторону повышения удельного веса наиболее рентабельной продукции. Значительный рост прибыли планируется в связи с предполагаемым увеличением цен на реализуемую продукцию, что обусловлено инфляционными процессами. Поэтому, несмотря на возрастание прибыли вследствие роста цен, нельзя рассматривать этот фактор как положительный.

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

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

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

Кроме изложенных выше, способов планировании прибыли - методом прямого счета и аналитическим — существует так называемый метод совмещенного расчета.1 В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планового года и по себестоимости истекшего года определяется

1 Ковалева А. М. Финансы фирмы. М.: ИНФРА - М, 2002. - С. 91.

методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выяв­ляется с помощью аналитического метода.

Исчисление оптимального размера прибыли становится важнейшим элементом планирования предпринимательской деятельности на современном этапе хозяйствования. Для прогнозирования максимально возможной прибыли в плановом году целесообразно (исходя из зарубежного опыта рыночных отношений) сопоставить выручку от реализации продукции с общей суммой затрат, подразделяемых на переменные, постоянные и смешанные. К переменным затратам относятся расходы па сырье, материалы, электроэнергию, транспорт и др. Эти затраты изменяются пропорционально изменению объема производства.

Постоянные затраты - это такие, которые не изменяются в зависимости от роста или сокращения объема производства. К ним относятся амортизационные отчисления, оплата труда управленческого персонала, административные расходы и др.

Смешанные затраты включают как переменные, так и постоянные расходы. Таковыми, например, являются почтово-телеграфные расходы, расходы па проведение текущего ремонта оборудования и др.

В связи с небольшим удельным весом смешанных затрат сосредоточим внимание па переменных и постоянных расходах и попытаемся выявить влияние их изменения на величину прибыли. Дело в том, что прирост прибыли зависит от относительного уменьше­ния переменных или постоянных затрат.

В экономической теории существует так называемый эффект операционного рычага (термин, взятый из западной практики предпринимательства, который некоторые авторы называют эффектом производственного рычага или эффектом эксплуатационного рычага).

Эффектом операционного рычага называют такое явление, когда с изменением объема продаж (выручки от реализации продукции) происходит более интенсивное изменение прибыли в ту или иную сторону.

Очевидно, что по мере 'возрастания постоянных затрат при прочих равных условиях темпы прироста прибыли сокращаются.

Чтобы определить степень воздействия операционного рычага, следует из объема продаж исключить переменные затраты, а результат разделить на сумму прибыли.

Разницу между объемом продаж и переменными затратами экономисты называют «вкладом на покрытие». Таким образом, количественное воздействие операционного рычага на прибыль можно выразить формулой:

O = В:р,

где О - операционный рычаг;

В - вклад на покрытие;

p - прибыль.

Определив влияние структуры затрат на прибыль с помощью воздействия операционного рычага, можно сделать вывод: чем выше удельный вес постоянных затрат и, соответственно, ниже удельный вес переменных затрат при неизменном объеме продаж, тем сильнее влияние операционного рычага. Однако если бесконтрольно увеличивать постоянные расходы, то резко увеличивается предпринимательский риск — при сокращении выручки от реализации продукции предприятие понесет большие потери в прибыли.

При исследовании взаимосвязи между постоянными и переменными затратами и прибылью важную роль играет анализ безубыточности производства. Для проведения

такого анализа многие отечественные экономисты использовали рекомендации западного предпринимательства.

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

Точка безубыточности соответствует такому объему продаж, при котором фирма покрывает все постоянные и переменные затраты, не имея прибыли. С помощью точки безубыточности определяется порог, за которым объем продаж обеспечивает рентабельность, т.е. прибыльность продукции. Объем продаж, соответствующий точке безубыточности (Б), определяется как отношение постоянных затрат (FC) к разности между единицей и частным от деления переменных затрат (УС) на объем продаж в стоимостном выражении (Q). Следовательно, точка безубыточности может быть исчислена по формуле:

B = FC:(1--VC:Q).

Подобные расчеты весьма актуальны, так как предприятия могут прогнозировать безубыточную деятельность. Более того, при определении стратегии фирма должна учитывать запас финансовой прочности (Ф), т.е. оценивать объем продаж сверх уровня безубыточности. Для этого объем продаж (Q), за исключением объема продаж в точке безубыточности (Б), следует разделить на объем продаж.

Оценка запаса финансовой прочности производится по формуле

Ф = (Q - Б): Q x 100.

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

Теперь рассмотрим, куда уходит вся прибыль предприятия. Распределение и использование прибыли - это сложный процесс, обеспечивающий как покрытие потреб­ностей предпринимателей, так и формирование доходов государства. Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования.

Экономическую основу функционирования этого механизма составляют следующие элементы: форма собственности, которая определяет способы присвоения полученных благ; организационно-правовая форма предприятия, которая определяет способы распределения прибылей и убытков; степень вмешательства государства (регулирование пропорций распределения через налоги, таможню и др.); необходимость повышения эффективности производства.

В каждой стране существуют свои особенности распределения прибыли. Подробнее об этом мы поговорим в нашей следующей главе. Здесь же мы лишь отметим

общие черты, характерные для механизма распределения прибыли любого предприятия любой организационно-правовой формы.

Общим для всех предприятий независимо от форм собственности и видов деятельности является распределение прибыли в соответствии с уставом и коллективным договором на следующие цели:

1) платежи в бюджет;

2) отчисления во внебюджетные фонды, созданные по решению правительства или местных органов власти;

3) формирование фонда накопления;

4) создание фонда потребления;

5) создание резервного фонда;

6) благотворительные цели;

7) другие цели (накопление средств, для выкупа имущества и т.п.).

Экономически обоснованная система распределения прибыли в первую очередь должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий и организации.

Прибыль, остающаяся после налогов и отчислений, используется предприятием самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

В соответствии с этим по мере поступления чистая прибыль предприятий направляется па финансирование НИОКР, а также работ по созданию, освоению и внедрению новой техники, ни совершенствование технологии и организации производства, на модернизацию оборудования, улучшение качества продукции, техническое перевооружение, реконструкцию действующего производства. Чистая прибыль является источником пополнения собственных оборотных средств. Кроме прямого направления на производственные нужды чистая прибыль является источником уплаты процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например, налог па перепродажу автомобилей, вычислительной техники и персональных компьютеров, сбор со сделок по купле-продаже валюты на биржах, сбор за право торговли и др.

Наряду с финансированием производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям. Производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачивается жилье, оказывается материальная помощь. Кроме того, производятся расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам (исключая специальное питание отдельных категорий работников, относимое на затраты производства в соответствии с действующим законодательством).

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, фирма должна стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной

конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда своих работников.

Особое значение имеет направление чистой прибыли на выплату дивидендов по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество фирмы. При этом следует заметить, что для акционерных обществ направление чистой прибыли на выплату диви­дендов является важнейшей проблемой их политики и стратегии. От размера дивидендов зависит курс акций данной фирмы, объем и возможные изменения собственного капитала, необходимость привлечения внешних источников.

Учитывая, что выплата дивидендов уменьшает сумму прибыли, которая может быть направлена в инвестиции, дивидендная политика влияет на финансовое состояние фирмы. Политика выплаты дивидендов определяется многими факторами. Это и размер предприятия, его положение на финансовом рынке и уровень рентабельности, величина кредиторской задолженности и др. Дивидендный доход влияет на оценку деятельности фирмы со стороны других акционеров.

В силу изложенного, решение о направлении чистой прибыли на выплату дивидендов принимается на общем собрании акционеров фирмы.

Прибыль, остающаяся в распоряжении фирмы, служит источником финансирования не только производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и в случае нарушения предприятием действующего законодательства — уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли упла­чиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. При завышении регулируемых цен на продукцию (работы, услуги) из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

В случаях сокрытия прибыли от налогообложения или взносов во внебюджетные фонды также взыскиваются штрафные санкции, источником уплаты которых является чистая прибыль.

В условиях рыночной экономики возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и как следствие этого — потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли фирма вправе создавать финансовый резерв, т.е. резервный фонд.

Резервный фонд создается хозяйствующим субъектом на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Он является обязательным для акционерного общества, кооператива, товарищества, предприятия с иностранными инвестициями. Акционерное общество в резервный фонд дополнительно зачисляет эмиссионный доход, т. е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит использованию и распределению, кроме случаев реализации акций по цене ниже номинальной стоимости.

Резервный фонд акционерного общества используется на выплату процентов по облигациям, дивидендов по привилегированным акциям, в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей

Размер этого резерва должен составлять не менее 15% уставного капитала. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее *5%* прибыли, остающейся в распоряжении фирмы. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, на разработку и внедрение новой техники, прирост собственных оборотных средств и восполнение их недостатка, на другие затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, на оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Итак, чистый доход предприятия после уплаты налогов и отчислений (предпринимательский доход) используется для формирования:

• фонда развития (фонда накопления), что соответствует приросту основных оборотных фондов предприятия (прирост капитала);

• фонда потребления (для повышения материальной заинтересованности работников предприятия в повышении эффективности и рентабельности предприятия);

• резервного фонда, предназначенного для финансирования непредвиденных затрат, связанных с риском хозяйственной деятельности, других фондов, если они предусмотрены учредительными документами, законами, требованиями практики.

Наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятий и организаций при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения их коммерческой деятельности. Поэтому важным является и умение правильно спланировать распределение прибыли.

Планирование распределения прибыли осуществляется в два этапа. На первом определяется потребность в прибыли по следующим направлениям ее использования:

а) для финансирования развития материально-технической базы предприятия -авансирования основного капитала. Потребность в прибыли по этому направлению определяется на основе экспертной оценки потребности в модернизации оборудования с учетом других источников финансирования, но не менее 10 % чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия (по действующему порядку распределения прибыли);

б) для финансирования прироста собственных оборотных фондов - авансирование собственного оборотного капитала. Расчет потребности в дополнительных оборотных средствах можно произвести методом технико-экономических расчетов или методом прямого счета на основании данных о наличии оборотных средств на начало планового периода, прогнозных темпов роста объема товарооборота, с учетом изменения участия собственных средств в оплате товаров и доли кредитуемого товарооборота в его общей величине. По действующему порядку на пополнение собственных оборотных средств должно быть направлено не менее 40 % чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия;

в) для создания финансовых резервов. Потребность в финансовых резервах определяется двумя способами: или как определенный процент от чистой прибыли, оговоренный в учредительных документах, или исходя из потребности в финансах в связи с ростом и расширением деятельности предприятия.

г) для погашения долгосрочных и среднесрочных кредитов банка и уплаты процентов по ним. Потребность в этих ресурсах определяется договором и условиями получения и погашения этих кредитов;

д) для погашения прочих видов кредитных обязательств, предприятия (облигации) и уплата процентов по ним;

е) использование прибыли для приобретения кредитных обязательств, акций других предприятий определяется в основном экспертным путем с учетом выбранных целевых установок в развитии предприятия (перелив капитала в другие виды экономики, расширение рынка сбыта и др.);

ж) для финансирования деятельности объединений, ассоциаций, концернов и других горизонтальных структур, членом которых является данное предприятие. Потребность в прибыли для этих целей определяется договором и уставом всех этих

структур, либо в процентах от полученной прибыли или объема товарооборота, либо в абсолютной сумме;

з) для обеспечения социального развития предприятия и повышения материальной заинтересованности работников с учетом потребности в социальных, культурных, жилищных мероприятиях и их стоимости. Повышение материальной заинтересованности работников возможно путем внедрения принципа «участия» в прибыли;

и) для обеспечения выполнения налоговых обязательств перед государством;

к) для выплаты дивидендов (если такие расходы предусмотрены учредительными документами). Экономической основой выплаты дивидендов по акциям и облигациям, кроме акций акционерного общества, по мнению многих специалистов, является то, что их владельцы выступают кредиторами предприятия и должны получить определенную часть прибыли в виде дивидендов, которая соответствует цене заемного капитала на рынке факторов производства (нижний предел) или равна дополнительной прибыли, полученной предприятием-заемщиком от использования дополнительного капитала в планируемом периоде пропорционально доле акционерного капитала в общем объеме используемых средств (верхний предел).

Большинство компаний (акционерных обществ) в виде дивидендов выплачивает относительно постоянную сумму прибыли. Она увеличивается только тогда, когда компания абсолютно уверена, что она в планируемом году значительно увеличит прибыль. Так же неохотно компания идет и на уменьшение суммы выплат дивидендов при краткосрочном снижении прибыли.

На формирование политики в области дивидендов влияют следующие факторы:

• правовые ограничения (дивиденды можно выплачивать только из полученной прибыли в отчетном или прошлом периодах, дивиденды нельзя выплачивать, если компания неплатежеспособна и т. п.);

• налоговые ограничения (в течение срока, когда компания направляет средства на пополнение основного капитала, акционеры не облагаются налогом до тех пор, пока они не продадут акции и не получат доход в виде разницы между номинальной и реальной стоимостью акций). Налоговым законодательством запрещается накапливать большие суммы прибыли для этих целей, что часто связано , с желанием уберечь акционеров от налогов;

• обязательства, вытекающие из договора (различного рода ограничения, лимиты, например, в учредительных документах может быть записано, что дивиденды не будут выплачиваться до тех пор, пока прибыль компании не достигнет ; определен­ного размера, и т. п.);

• ликвидные активы (наличные средства, необходимые для выплаты дивидендов не только за отчетный, но и за прошлый периоды; вложение средств в развитие производства и т. п.);

• возможность получения займов;

• перспективы роста предприятия, общества, компании;

• темпы инфляции и др.

На втором этапе сравнивается сумма потребности в прибыли по всем направлениям ее использования с возможностями предприятия по ее получению.

Общая сумма потребности в прибыли по основным вышеперечисленным направлениям ее использования представляет собой один из вариантов величины целевой прибыли предприятия.

Окончательные решения по планируемым направлениям использования прибыли принимаются после утверждения плана прибыли с учетом возможностей ее получения.

Если- план прибыли меньше или больше прогнозируемой прибыли исходя из потребности в ней, то это дает основание для уточнения величины прибыли, направляемой в соответствующие каналы ее использования.

Каждое предприятие ежегодно составляет плановые сметы и сметы фактического использования фонда накопления и фонда потребления. В каждой из этих смет показывается находящийся остаток средств, поступление средств в отчетном году, расходы по конкретным направлениям, остаток средств на начало будущего периода. Фактическое исполнение сметы анализируется на прямое соответствие плановым разработкам и оценивается целесообразность произведенных расходов.

Завершая первую главу данной работы, можно сделать вывод, что прибыль как экономическая категория характеризует финансовый результат деятельности предприятия. Используя данные о величине прибыли, можно судить об экономическом состоянии не только отдельного предприятия, но и всего общества, т. к. прибыль фирмы тесно связана с развитием государства в целом. Неслучайно прибыль фирмы считается одной из самых сложных категорий рыночной экономики. Мы убедились в этом, рассмотрев многообразие сущностных сторон, которые она отражает.

**2. Анализ прибыли фирмы в современной экономике**

В первой главе данной работы мы рассмотрели, что представляет собой прибыль фирмы на теоретическом уровне. Но этого недостаточно, так как любая категория предполагает связь познания и реальной действительности. Поэтому в данной главе мы переходим к изучению прибыли на практике.

Как уже было сказано в первой главе, прибыль определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками. Были рассмотрены факторы, влияющие на формирование прибыли. Докажем влияние этих факторов при помощи примеров.

Исходя из формулы вычисления прибыли (1), можно отметить, что большое влияние на формирование прибыли оказывают издержки. Изменение издержек может привести к изменению величины прибыли. Примером этого может служить деятельность германского предприятия по производству цемента Dyckerhoff.1 В завершившемся квартале компания получила прибыль в размере 31 млн. евро ($36 млн.), а в Ш квартале прошлого года она получила убытки в размере 57 млн. евро. При этом ,по заявлению самого Dyckerhoff, полученные результаты связаны в первую очередь с сокращением издержек. Таким образом, мероприятия по сокращению уровня затрат способствуют увеличению прибыли. Данный пример показывает, что связь между величиной прибыли и издержками обратная.

Однако, как мы отметили в первой главе, помимо изменения структуры издержек изменить величину прибыли можно и при помощи воздействия на величину валового дохода.

Открытое акционерное общество «Южная телекоммуникационная компания» -оператор связи, предоставляющий услуги электрической связи на территории Краснодарского края.2 Прибыль от продаж данного предприятия в 2001 году выросла на 11 млн. руб. по сравнению с 2000 г. и составила 636 млн. руб. Но в то же время увеличились себестоимость и коммерческие расходы этого предприятия. Если в 2000 году они составляли 1629 млн. руб., то в 2001 году они достигли 1961 млн. руб. Поэтому в данном случае увеличение прибыли нельзя объяснить за счет уменьшения издержек. Надо отметить, что ОАО «Южная телекоммуникационная компания» является монополистом (причем естественным монополистом) в сфере предоставления услуг связи на территории Краснодарского края. Следовательно, она может сама устанавливать на рынке цены, и таким образом получать монопольную сверхприбыль. Таким образом, в данном случае основная причина увеличения прибыли - рост цен. Действительно, в 2001 году выручка данного предприятия возросла на 19,47 % и составила 2597 млн. руб. (в 2000 году она составляла 2174 млн. руб.). Итак, цены представляют собой еще один крупный фактор, определяющий объем прибыли от реализации товарной продукции. И данный пример подтвердил это.

Однако не всегда увеличение цены продаваемой продукции приводит к увеличению прибыли. Это не всегда справедливо даже для фирм-монополистов. Следует помнить, что монополист должен стремиться к максимизации совокупной прибыли, а не прибыли на единицу продукции. И главное, рост цен не беспределен, он ограничивается ценовой эластичностью спроса на продукцию данной фирмы. В соответствии с

1 Висбаден. По итогам Ш квартала германский производитель цемента Dyckerhoff получил прибыль в размере 31 млн. евро//K2Kapital, - http://www.k2kapital.com/news/1067874613.html.

Литвинов А. Итоги деятельности ОАО «Южная телекоммуникационная компания» за первое полугодии 2002 г. // Рынок ценных бумаг. - 2002. - № 17. - С.47 - 49.

эластичностью спроса монополисту иногда выгодно не только не поднимать цены, но и более того, снижать их. Приведем пример. Известно, что увеличение спроса может быть достигнуто снижением цены. Допустим, монополист решает снизить цену со ПО долл. (P1) до 100 долл. (Р2). При этом спрос растет с 4 единиц (Q1) до 6 единиц (Q2). Убытки от снижения цены равны (P1 – P2 ) Q1= (110 - 100) \* 4 = 40 долл., а выгода (прибыль) составит (Q2 – Q1)P2 =(6 - 4) \* 100 = 120 долл. Чистое приращение прибыли будет равно 160 долл.

Кроме того, стремление любыми путями получить высокую прибыль приводит к росту объема денежной массы в обращении, не обеспеченной товарными ресурсами. Отсюда - дальнейший рост цен, инфляция, а следовательно эмиссии денег.

Таким образом, рост цен не всегда приводит к увеличению прибыли.

Помимо цены на величину валового дохода, а следовательно и прибыли, влияет объем реализованной продукции.

Чем больше объем реализации, в конечном счете, тем больше прибыли получит предприятие, и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная. Ярким примером этого может служить производственная деятельность и финансовые результаты нефтяной компании «ЛУКОЙЛ».1

По оценкам аналитиков Альфа-банка, ЛУКОЙЛ сильнее зависит от изменений в объемах экспорта нефти, чем большинство российских нефтяных компаний. Каждый дополнительный миллион тонн экспорта увеличивает чистую прибыль компании на 1,6 %. Так, ЛУКОЙЛ в 2001 году экспортировал 33 млн. тонн нефти против 28,4 млн. тонн в 2000 году. Выручка же этой компании в 2001 году составила 3532 млн. долл., по сравнению с 2896 млн. долл. в 2000 году. Таким образом, увеличение объема реализации продукции привело к увеличению величины прибыли.

В первой главе мы отметили, что на величину прибыли также влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции (исчисляемой как отношение прибыли к полной себестоимости этой продукции), тем больше прибыли получит предприятие. Увеличение доли малорентабельной продукции повлечет за собой сокращение прибыли. В качестве примера вновь обратимся к деятельности нефтяной компании «ЛУКОЙЛ».2

В настоящее время 27,7 % эксплуатируемых ЛУКОЙЛом скважин малорентабельны. Если раньше компания не прекращала эксплуатацию таких скважин (стараясь поддерживать высокий уровень добычи в условиях высоких цен на нефть и используя налоговые льготы, предусмотренные для компаний, эксплуатирующих низкорентабельные скважины), то теперь, после отмены налоговых льгот, ЛУКОЙЛ планирует закрыть порядка 5 тыс. малодоходных и убыточных скважин (24 % от их общего числа). По оценкам компании, уже одно это даст дополнительно 50 - 70 млн. долл. чистой прибыли в год.

Кроме того, на величину прибыли влияет изменение остатков нереализованной продукции. Так, в 2001 году рост остатков готовой продукции привел к понижению прибыли отечественных предприятий до 40 %.3 Увеличение же спроса также может значительно отразиться на величине прибыли. Наглядным примером этого являются показатели финансовых результатов деятельности японского производителя микролитражных и субкомпактных автомобилей Daihatsu Motor Co.4 Выросший спрос на продукцию компании привел к тому, что продажи за 2003 год выросли на 4,6% до 4,3 млрд. долл., а следовательно выросла и чистая прибыль компании (в 2,9 раза) и составила 34,5 млн. долларов (3,79 млрд. японских йен).

1 ЛУКОЙЛ в прицеле аналитиков //Рынок ценных бумаг. - 2002. -№ 17. - С. 41 -46.

2 Там же.

3 Головачев В. Прибыль падает с уверенностью // Экономика и жизнь. - 2002. - № 36. - С. 32.

4 Чистая прибыль Daihatsu в I полугодии 2003-2004 финансового года выросла в 2,9 раза. - http://www.auto-news.ni/index. html.

Таким образом, проанализировав влияние разных факторов на величину прибыли, можно сделать вывод, что очень трудно выделить какой-то один первоочередный фактор, оказывающий наибольшее воздействие на доход любого предприятия. И это объясняется не только деятельностью самого предприятия, его специализацией, но и внешними причинами.

В первой главе мы подробно остановились на понятии бухгалтерской и экономической прибыли. Теперь для уяснения различий между ними рассмотрим финансовые показатели результатов деятельности крупного отечественного кон­дитерского предприятия.1

Выручка данного предприятия в 1999 году равнялась 2198,7 млн. руб., а в 2000 году - 2259 млн. руб. Нетрудно заметить, что выручка предприятия за 2000 год по сравнению с 1999 г. выросла незначительно (+3%). Чистая прибыль же в 1999 году составила 200,7 млн. руб., в 2000 году - 190 млн. руб., то есть и вовсе снизилась (-5%). Если ограничиться этой информацией, то можно было бы сделать вывод о том, что, несмотря на некоторое ухудшение ситуации в 2000 по сравнению с 1999 г., 2000 год для предприятия был достаточно успешным.

Однако если мы проанализируем деятельность предприятия в 2000 и 1999 гг. с точки зрения полученной им экономической прибыли, то оценка сменится на прямо противоположную.

В 1999 году данному предприятию было предоставлено 1019 млн. руб. заемного и собственного капитала. Чтобы оправдать использование этого капитала кондитерская фабрика должна была получить чистую операционную прибыль после налогообложения (т.е. прибыль без учета процентных и чрезвычайных доходов и расходов) в размере 755,2 млн. руб., или 74% на вложенный капитал. Фабрика же смогла обеспечить только 324,6 млн. руб. чистой операционной прибыли (или 31,9% на вложенный капитал), тем самым ,недополучив 430,6 млн. руб. Столь же безрадостная картина складывается и в отношении 2000 г., в котором для оправдания использования имеющегося капитала предприятие должно было получить чистую операционную прибыль в размере 567,5 млн. руб. (43,9% на вложенный капитал), а смогло обеспечить только 289 млн. руб. (или 22,4% на вложенный капитал), фактически недополучив 278 млн. руб. Однако, с точки зрения приближения к минимально необходимому уровню доходности 2000 г. оказался успешнее 1999, так как в 2000 г. компания смогла обеспечить 51% от минимально необходимого уровня чистой операционной прибыли (против 43% в 1999 г.). На основе произведенных расчетов можно сказать, что с точки зрения экономической прибыли, произошло некоторое улучшение в 2000 г. по сравнению с 1999 г., так как объем экономических потерь снизился. Однако можно предположить, что улучшение произошло не за счет деятельности предприятия (у которого, наоборот, снизилась доходность на вложенный капитал с 31,9% до 22,4%), а за счет общего улучшения экономической ситуации и соответствующего падения общего уровня процентных ставок и требуемой доходности. Тем не менее, можно сделать вывод, что ОАО Кондитерская фабрика не справляется со стоящей перед ним задачей.

Таким образом, сравнив бухгалтерскую и экономическую прибыли на данном примере, можно сделать вывод, что у бухгалтера и экономиста существуют различные подходы к оценке деятельности фирмы. Бухгалтера интересуют, прежде всего ,результаты деятельности фирмы за определенный период. Он анализирует прошлое, имеющийся опыт в деятельности фирмы. Экономиста, наоборот, интересуют перспективы деятельности фирмы, ее будущее. Именно поэтому он следит за ценой наилучшей альтернативы использования ресурсов, которыми располагает.

1 Новодворский В. Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы. - 2003. - № 4. - С. 64-68

В первой главе помимо бухгалтерской и экономической прибыли мы выделили также ряд других видов прибыли. Рассмотрим некоторые из них на примере предприятия ОАО «Уралсельэнергопроект», данные, о финансовых результатах которого приводит журнал «Аудит и финансовый анализ»1.Выручка от реализации продукции данного предприятия за отчетный период составила 243 850 руб. Затраты же на производство реализованной продукции - 171 430 руб. Вычтя из выручки затраты, получим прибыль от реализации продукции (72 410 руб.). Таким образом, прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции и затратами на производство и реализацию. Добавив к ней сальдо доходов и расходов от внереализационных операций (4320 руб.), получим валовую прибыль. В первой главе мы сказали, что подавляющую часть валовой прибыли фирмы (95 - 97 %) составляет прибыль от реализации товарной продукции. Действительно, в нашем случае валовая прибыль на 95 % состоит из прибыли от реализации продукции. Исключение составляют предприятия, например, сельскохозяйственной отрасли, где основную часть прибыли составляют государственные субсидии. Так, в 2000 году прибыль сельскохозяйственных предприятий составила 15 526 млрд. руб. Сумма дотаций и компенсаций затрат из бюджета на производство продукции в том же году достигло 11 150 млрд. руб. Таким образом, 72 % прибыли сельскохозяйственных предприятий составили государственные дотации2. В отличии от отечественных сельскохозяйственных предприятий западные предприятия той же отрасли добиваются увеличение прибыли не за счет государственных дотаций, а благодаря умелому повышению цен (как, например, в США, где за период 2000-2001 гг. средние цены на некоторые виды сельскохозяйственной продукции выросли на 20 %3) или за счет увеличения объемов производства (в Канаде, например, за счет этого совокупный валовой доход фермеров вырос за пять лет на 15,4 % и достиг в 2000 году 38,3 млрд. долл.4). Такое положение предприятий сельскохозяйственного сектора может быть объяснено плохой материально-технической базой, неэффективной государственной поддержкой товаропроизводителей. Кроме того, сельхозпроизводители пока еще слабо владеют ситуацией, складывающейся на продовольственном рынке, недостаточно изучают конъюнктуру спроса. Таким образом, положение предприятий сельского хозяйства говорит о том, что в России переход к рыночным отношениям еще не завершился.

Теперь рассмотрим, как распределяется прибыль на примере отечественных предприятий.

С развитием приватизации и акционирования предприятия имеют право использовать полученную прибыль по своему усмотрению, кроме той ее части, которая подлежит обязательным вычетам, налогообложению и другим направлениям, в соответствии с законодательством.

Рассмотрим, как корректируется валовая прибыль в процессе распределения. Валовая прибыль уменьшается на сумму: доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, находящихся в пределах Российского государства; дивидендов, полученных по акциям, принадлежащим данному предприятию, а также с доходов по государственным ценным бумагам РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления; доходов от сдачи имущества в аренду и других видов использования имущества.

1 Матвейчева Е. В. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ОАО «Уралсельэнергопроект»)// Аудит и финансовый анализ. - 2000. - № 1. - С. 28 - 60

2 Сельское хозяйство Российской Федерации в 1996 - 2000 годах.// АПК: экономика, управление. - 2001. -№11.-С. 15-28.

Терентьева А. *С.* Молочная индустрия США//США — Канада\* экономика, политика, культура, - 2003. -№8.-С. 110.

4 Лавровский В. В. Состояние канадского сельского хозяйства// США - Канада: экономика, политика, культура, - 2002. - № 12. - С. 104.

Затем валовая прибыль уменьшается на сумму прибыли: от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий 'на открытых площадках, стадионах, вмещающих более 2 тыс. человек; от работы казино, видеосалонов и использования игровых автома­тов; от посреднических операций и сделок. Из валовой прибыли исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы. Оставшаяся после этих корректировок - валовая прибыль является объектом налогообложения и именуется налогооблагаемой прибылью. С этой прибыли уплачивается в бюджет налог на прибыль. После уплаты налога остается так называемая чистая прибыль. Эта прибыль находится в полном распоряжении предприятия и используется им самостоятельно.

Поясним причины исключения из валовой прибыли некоторых видов доходов, платежей и отчислений. Из валовой прибыли начиная с 1991 г. вычитались платежи за пользование природными ресурсами (землю, воду, полезные ископаемые). Эти платежи носили название рентных, так как обусловлены наличием дифференциальной ренты, возникающей при более благоприятных природных условиях. В связи с этим у предприятий образовывался дополнительный доход, не заработанный усилиями трудового коллектива, который и подлежал перечислению в бюджет на общегосударственные нужды.

С 1997 г. рентные платежи не исключаются из валовой прибыли, принимаемой для налогообложения. С 1999 г. эти платежи в соответствии с Налоговым кодексом РФ (часть первая) обрели форму налога на пользование недрами, водного налога.

В процессе распределения валовая прибыль уменьшается на следующие виды прибыли (доходов): от долевого участия в деятельности других предприятий; от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах; от работы казино, видеосалонов, игорного бизнеса. Эти виды прибыли являются объектом самостоятельного обложения налогом, а потому во избежание двойного обложения исключаются из состава валовой прибыли.

Из валовой прибыли исключаются доходы от сдачи в аренду и других видов использования имущества, а также прибыль от посреднических операций и сделок, расчет налога по которой осуществляется в ином порядке. При этом следует учесть, что к по­среднической деятельности не относится работа заготовительных, снабженческо-сбытовых, торговых организаций (кроме комиссионной деятельности), а также страховая деятельность, банковские операции и сделки, производство и реализация сельскохозяйственной продукции.

Что касается исключения из валовой прибыли дивидендов, процентов по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, то следует отметить, что с 1997 г. был уточнен порядок взимания налога с этих доходов. Налог в размере 15% стал взиматься с доходов в виде дивидендов, полученных по акциям, принадлежащим предприятию-акционеру, а также с доходов в виде процентов, полученных владельцами государственных ценных бумаг РФ, государственных ценных бумаг субъектов РФ и ценных бумаг органов местного самоуправления. Эти доходы не включались в валовую прибыль для целей налогообложения.

Прибыль же, полученная предприятием по другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию (фьючерсным, опционным контрактам и др.), была включена в общую сумму валовой прибыли и стала облагаться налогом по ставке налога на прибыль.

В последующем, после кризиса на финансовом рынке (17 августа 1998 г.) в процесс исчисления налогооблагаемой прибыли были внесены соответствующие поправки.

В изменениях и дополнениях Инструкции Госналогслужбы России от 10 августа 1995 г. № 37 «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций» мечено, что в налогооблагаемую базу предприятий не включается прибыль, полученная в результате выкупа (погашения), в том числе новаций, ГКО и ОФЗ с

постоянным и переменным купонным доходом, а также бескупонных облигаций, сроком погашения до 31 декабря 1999г., выпущенных в обращение до 17 августа 1998 г., но только при условии реинвестирования полученных средств во вновь выпускаемые ценные государственные бумаги. В ином случае прибыль от выкупа (погашения) ГКО и ОФЗ включается в состав налогооблагаемой прибыли.

Не учитываются при налогообложении также денежные средства, выплачиваемые при выкупе (погашении, новации) владельцам указанных ценных бумаг в порядке частичного погашения государством затрат предприятия на приобретение этих ценных бумаг.

До 1997 г. в процессе дальнейшего распределения часть валовой прибыли отчислялась в резервный или другие аналогичные фонды. В 1997г. отменено уменьшение прибыли на суммы отчислений в резервный и другие аналогичные фонды, образуемые в соответствии с законом. Лишь за банками сохранено право уменьшать, валовую прибыль на создаваемые резервы под обесценение ценных бумаг и на возможные потери по ссудам.

Из валовой прибыли исключаются суммы прибыли, по которой установлены налоговые льготы. Действующие льготы по налогу на прибыль стимулируют развитие предпринимательства, расширение инвестиционной деятельности, рост научно-технического потенциала предприятий, обеспечение социальных нужд рабочих и служащих и т.д.

С 1 апреля 1999г. в состав прибыли, подлежащей налогообложению, включается прибыль (доход), полученная за пределами РФ. Если налог на прибыль был уплачен российскими организациями за рубежом в соответствии с законодательством иностранных государств, то в РФ при уплате налога на прибыль эти суммы засчитываются только в пределах сумм налога, уплаченного с дохода от источников, находящихся за рубежом. Зачитываемая сумма не может превышать размер налога на прибыль, подлежащий уплате в РФ по прибыли, полученной за пределами России.

После всех перечисленных выше корректировок остается налогооблагаемая прибыль, с которой уплачивается налог на прибыль. Уплатив в бюджет соответствующий налог с прибыли, предприятие получает в свое распоряжение оставшуюся, так называемую чистую, прибыль.

В законе «О предприятиях в Российской Федерации» в статье 62 записано: «Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль), поступает в полное его распоряжение. Предприятие самостоятельно определяет направления использования чистой прибыли, если иное не предусмотрено Уставом». В первой главе мы выяснили, что чистая прибыль предприятия направляется в основном на развитие предприятия или на создание различных фондов.

Такова специфика распределения прибыли отечественных предприятий на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли. Основные же направления распределение чистой прибыли одинаковы для всех типов предприятий в условиях рыночной экономики. Поэтому данный вопрос был подробно рассмотрен в первой главе. Напомним лишь, что чистая прибыль предприятия идет на развитие предприятия и на создание различных фондов. Однако соотношение между ними зависит от самого предприятия. А значит, у каждого предприятия существует свое приоритетное направление распределения чистой прибыли. Рассмотрим направления распределения чистой прибыли на примере нескольких предприятий.

В 1999 году предприятие ОАО «Петербургская телефонная сеть» из полученной чистой прибыли в 91 млн. 852 тыс. руб. 2 млн. 740 тыс. руб. (23 %) направила в фонд социальной сферы, 60 млн. 15 тыс. руб. (65 %) - в фонд потребления, 4 млн. 610 тыс. руб. (5 %) - в резервный фонд. Вся остальная часть прибыли (24 млн. 487 тыс. руб. или 27 %) пошла на прочие расходы. Как мы видим, основная масса чистой прибыли (65 %), остающаяся в распоряжении предприятия, использована на формирование и расходование

средств фонда потребления, то есть к нерациональному, с экономической точки зрения, использованию прибыли, не ориентированному на развитие предприятия.

В 2000 году это же предприятие распределило имеющуюся прибыль следующим образом: в фонд потребления было направлено 23 % чистой прибыли, в резервный фонд -5 %, в фонд накопления - 40 %. 25 % было направлено на пополнение оборотных средств. Остальная часть прибыли (7 %) была использована предприятием на прочие расходы. Таким образом, в 2000 году произошли существенные изменения в структуре распределения прибыли в пользу фонда накопления. Такая реорганизация говорит о том, что собственники данного предприятия предпочли высоким текущим доходам более высокий уровень доходов в предстоящем периоде.

Но и в последнем случае доля прибыли, направленная в фонд накопления, не достигает и половины от общей массы чистой прибыли. Для сравнения автор данной работы хотел бы привести данные о распределении прибыли предприятия ООО «Массивдизайн» за 1998 год. Распределение прибыли этого (относительно молодого) предприятия происходит следующим образом: 70 % прибыли распределяется в фонд накопления, а остальная часть (30 %) - в фонд потребления.

Помимо фондов потребления и накопления основная масса прибыли может быть распределена и на другие цели. Примером тому могут служить АО «Саратовэнерго», которое в 2001 году потратило 55 % своей прибыли на покрытие убытков прошлых лет; а также деятельность коллективных отечественных предприятий в 1994 году, когда их прибыль большей частью была направлена в фонд потребления (42,2 %) и непроизводственные цели (32,6 %). Во данных примерах положение предприятий во многом было обусловлено кризисной ситуацией в экономике, высоким уровнем инфляции и другими причинами, которые подталкивали предприятия на столь неэффективное использование прибыли.

Обобщая все то, что говорилось в обеих главах по данному вопросу, можно выделить факторы, влияющие на распределение прибыли предприятия.

Правовые ограничения. Законодательные нормы определяют общие финансовые и процедурные вопросы, связанные с распределением прибыли. Они формируют приоритетность отдельных направлений ее использования (налоговых и других отчислений), устанавливают нормативные параметры этого использования (ставки налогов, сборов и других обязательных отчислений за счет прибыли; ставки минимальных отчислений в резервный фонд и т.п.).

Налоговая система. Конкретные ставки отдельных налогов и система налоговых льгот существенным образом влияет на пропорции распределения прибыли. Если уровень налогообложения личных доходов граждан значительно ниже уровня налогообложения хозяйственной деятельности и имущества предприятия, это создает предпосылки к повышению доли потребления капитала. И наоборот, если налоговая система предусматривает льготы по реинвестированию прибыли. По ее направлению на благотворительные и иные цели, это создает предпосылки стимулирования таких форм использования прибыли.

Состояние экономики. Сюда же можно отнести и темпы инфляции, стадии конъюнктуры товарного рынка и т. д.

Все эти факторы являются факторами, зависящими от внешних условий деятельности предприятия, то есть внешними факторами. Помимо внешних можно также выделить и внутренние факторы, напрямую зависящие от деятельности предприятия. Перечислим некоторые из них.

Менталитет собственников предприятия. Это один из важных показателей формирующих конкретный тип политики распределения прибыли предприятия (его дивидендной политики). Если собственники (акционеры) нуждаются в постоянном притоке текущих доходов или не приемлют риски, связанные с длительным ожиданием этих доходов в будущем периоде, они будут настаивать на обеспечении высокой доли

потребляемой прибыли в процессе ее распределения (если их менталитет не будет учтен, они реинвестируют свой капитал в другие предприятия с более приемлемой для них дивидендной политикой). В то же время» если собственники не нуждаются в высоких текущих доходах и предпочитают еще более высокий уровень этих доходов в предстоящем периоде за счет реинвестирования капитала, доля капитализируемой части прибыли будет возрастать (если их менталитет не будет удовлетворен, они также будут вынуждены реинвестировать свой капитал в другие предприятия с соответствующей дивидендной политикой).

Уровень рентабельности деятельности. Этот показатель оказывает существенное влияние на свободу формирования пропорций распределения прибыли. При низком уровне рентабельности хозяйственной деятельности (а соответственно и меньшей сумме распределяемой прибыли) свобода формирования пропорций ее распределения существенно ограничена. Это связано с тем, что определенная часть прибыли «связана» контрактными обязательствами с собственниками (уровень дивидендных выплат по привилегированным акциям) с персоналом (формы социальной защиты) или обусловлена правовыми нормами (формирование резервного фонда). Поэтому остающаяся часть распределяемой прибыли на пропорции ее использования в этих условиях существенно влиять не будет.

Стадия жизненного цикла предприятия. На ранних стадиях своего жизненного цикла предприятия вынуждены больше средств инвестировать в свое развитие, ограничивая размеры выплат собственникам. В то же время предприятия в стадии зрелости ведут не столь активную деятельность в сфере реального инвестирования, имеют возможность привлекать необходимые им кредитные ресурсы на более выгодных условиях, а следовательно могут обеспечить более высокие размеры выплат.

Уровень текущей платежеспособности предприятия. В условиях низкого уровня текущей платежеспособности, высокого объема неотложных финансовых обязательств предприятие не имеет возможности направлять большие размеры распределяемой прибыли на потребление. Это привело бы к значительному снижению уровня ликвидности активов, поддерживающих текущую платежеспособность, а также к возрастанию угрозы банкротства предприятия. С позиции финансового риска снижение платежеспособности более опасно, чем снижение уровня дивидендных выплат отрицательно влияющем на рыночную стоимость акций.

Численность персонала и действующие программы его участия в прибыли. Чем выше численность персонала, тем больше объем контрактных обязательств предприятия по участию персонала в прибыли, тем соответственно выше должна быть доля потребляемой части прибыли. Этот фактор формирует, и внутренние пропорции распределения потребляемой части прибыли - между собственниками и персоналом предприятия.

Уровень рисков осуществляемых операций и видов деятельности. Если предприятие ведет агрессивную политику с отдельных сферах своей деятельности или осуществляет большой объем отдельных хозяйственных операций с высоким уровнем риска, оно вынуждено больше средств направлять из прибыли на формирование резервного и других страховых фондов. Без обеспечения такого минимального внутреннего страхования высокорисковой хозяйственной деятельности возрастает неотвратимая угроза банкротства предприятия.

Внутренние факторы оказывают решающее воздействие на пропорции распределения прибыли, так как позволяют формировать их применительно к конкретным условиям и результатам хозяйствования данного предприятия.

Таким образом, мы рассмотрели на практике еще один вид прибыли - чистую прибыль, а также механизм ее распределения. В реальной жизни у предприятия помимо чистой прибыли может оказаться нераспределенная прибыль прошлых лет. Под нераспределенной прибылью прошлых лет подразумеваются средства, которые

предприятие заработало, год назад и которые остались после уплаты всех налогов. Как поступить с такой прибылью, решают собственники фирмы. Причем для предприятий различных организационно-правовых форм законодательство устанавливает сроки, не позднее которых, должно быть принято это решение. Так, например, акционерные общества должны определиться с тем, как потратят прошлогоднюю прибыль, до 1 июля. Причем распорядиться ею собственники предприятия могут так угодно. Они могут направить нераспределенную прибыль на создание специальных фондов (потребления, накопления и пр.), развитие производства и прочие цели.

**Заключение**

Итак, мы завершили свою работу. В начале ее были поставлены следующие задачи:

1) Рассмотреть теорию прибыли;

2) Показать, что представляет собой прибыль фирмы на практике.

Данные вопросы были рассмотрены в соответствующих главах работы.

В ходе работы над данной темой, были разобраны вопросы, связанные с выявлением функций, которые выполняет прибыль как экономическая категория; определения роли, которую играет данная категория для рыночной экономики; изучением факторов, влияющих на величину прибыли; видов прибыли; планированием прибыли; распределением прибыли.

В практической части данной работы были использованы индуктивный и дедуктивный методы исследования. Анализируя категорию прибыли на примерах конкретных предприятий, были сделаны соответствующие выводы в области формирования и распределения прибыли.

В то же время автор данной работы сопоставил на основе данных о величине прибыли деятельность отечественных и западных предприятий. Данное сопоставление показало, что по сравнению с развитыми западными странами рыночные отношения в России еще не развиты. Отсюда вытекают экономические кризисы, инфляция и другие негативные явления, отрицательно сказывающиеся на деятельности предприятии, а следовательно и на их финансовых результатах.

Следует также отметить важность таких понятий, как экономическая и бухгалтерская прибыль, которые необходимы для понимания прибыли как экономической категории. Чтобы четко уяснить разницу между ними, автор очень подробно останавливается на этом вопросе как в первой, так и во второй главах, в результате чего автор приходит к выводу, что данные подходы отражают разные подходы к оценке деятельности фирмы.

Подводя итог всей работы, автор хотел бы сделать следующие выводы. Во-первых, тема данной работы интересна и актуальна, но и сложна и многогранна, поскольку она включает в себя огромное множество вопросов, полностью рассмотреть которые не представляется возможным в рамках данной работы. Поэтому автор не претендует на полное и всестороннее рассмотрение всей совокупности проблем по теме исследования. В работе нашли отражение только некоторые, наиболее существенные моменты.

Во-вторых, отсутствие единого мнения по отдельным вопросам, противоречивость некоторых данных убеждает в том, что данный вопрос в целом является Недостаточно изученным и требует серьезных исследований.

Автор уверен, что данная работа не лишена недостатков, поскольку это только первый опыт в написании подобного рода работы. Однако полученные в результате работы знания и навыки будут способствовать дальнейшим экономическим исследованиям.

**Список использованной литературы**

1) Амбарцумов А. А. Экономика. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 208 с.

2) Богачев В. Н. Прибыль?!... - М: Финансы и статистика, 1993. - 287 с.

3) Борисов Е. Ф. Экономическая теория. - М.: Манускрипт, 1993. - 465 с.

4) Дамари Р. Финансы и предпринимательство/Пер, с англ. Вышинской Б. В., Пипейкина В. П. - Ярославль: Елень, 1993. - 223 с.

5) Киперман Г. Я, Хозрасчет и показатели прибыли и дохода, - М.: Финансы и статистика, 1991. - 128 с.

6) Ковалева А. М. Финансы фирмы. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 416 с.

7) Литвиненко О. И. Теории прибыли. - М.: МЫСЛЬ, 1979. - 206 с.

8) Любимов Л. Л. Основы экономических знаний. - М.: Вига-Пресс, 1997. - 496 с.

9) Макальская М. Л. Самоучитель по бухгалтерскому учету. - М.: Дело и Сервис, 2002.- 416 с.

10)Нуреев Р. М. Курс микроэкономики. - М.: Издательская группа НОРМА-ИНФРА\*М, 1998. - 572 с.

11) Основы предпринимательской деятельности/Под ред. В.М.Власовой. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 496 с.

12)Пронский Л. М. Три источника прибыли. - М: Финансы и статистика, 1995. -40с.

13)Файфер Боб. Удвойте ваши прибыли: 78 способов сделать фирму прибыльной/ Пер. с англ. Э. Лалаян. - М.: Юнити, 1996. - 144 с.

14) Головачев В. Прибыль падает с уверенностью.// Экономика и жизнь. - 2002. -№ 36. - С. 32.

15)Гуккаев В. Б. Как использовать нераспределенную прибыль прошлых лет?// Главбух. - 2003. - № 11. - С. 27 - 32.

16) Лавровский В. В. Состояние канадского сельского хозяйства// США - Канада: экономика, политика, культура, - 2002. - № 12. - С. 100 - 110.

17) Литвин А. Итоги деятельности ОАО «Южная телекоммуникационная компания» за первое полугодие 2002 *г.II* Рынок ценных бумаг. - 2002. - № 17. - С. 47 - 49.

18) ЛУКОЙЛ в прицеле аналитиков//Рынок ценных бумаг. - 2002. - № 17. - С. 41-46.

19)Матвейчева Е. В. Традиционный подход к оценке финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ОАО «Уралсельэнергопроект»У/Аудит и финансовый анализ. - 2000. - № 1. - С. 28 - 60.

20) Никитин С. Прибыль: теоретический и практический подходы/Мировая экономика и международные отношения. - 2002. - № 5. - С. 20 - 27.

21)Новодворский В. Д. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая // Финансы. - 2003. - № 4. - С. 64 - 68.

22) Сельское хозяйство Российской Федерации в 1996 - 2000 годах.// АПК: экономика, управление. - 2001. - № 11. - С. 15 - 28.

23)Терентьева А. С. Молочная индустрия США//США - Канада: экономика, политика, культура, - 2003. - № 8. - С. 100 - 118.

24) Три источника - три составные части прибыли//Дайджест-Директор. - 2003. - № 8. \_С. 44-46.

25)Глазкова С. Прибыль в защиту цели, оправдывающей средства. -http://www/nestor.minsk.by/sn.htm.

26) Распределение и использование прибыли коммерческого предприятия. -http.V/wwwiovsem.com/useiypkpri/ 5.html.