#  Киевский институт бизнеса и технологий

#  *К У Р С О В А Я Р А Б О Т А*

#  *по* *курсу*  *«Экономика предприятий»*

#  *на тему:*

#  *«Прибыль и доход как основные показатели результатов деятельности предприятия»*

#  *студентки II курса*

#  *группы 97 - 1*

#

#  *факультета “ Экономики и управления “*

##  Лихолай Лилии Евгеньевны

###

###

###  Киев - 1999 г.

**ПЛАН**

 Введение.

І. Роль прибыли в условиях развития предпринимательства.

 1) оценка уровня прибыльности;

 2) функции прибыли;

 3) рентабельность предприятия:

 а) показатели рентабельности;

 б) факторы роста рентабельности;

 ІІ. Факторы, влияющие на величину прибыли:

 1) затраты на производство и реализацию продукции;

1. объем выручки от реализации продукции;
2. ценообразование.

 ІІІ. Состав валового дохода предприятия:

1. прибыль от реализации продукции;
2. прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
3. прибыль от реализации основных фондов и другого имущества.
4. Распределение прибыли в условиях современной системы налогообложения:
5. балансовая прибыль;
6. прибыль, которая остается в распоряжении предприятия;
7. чистая прибыль.

V. Значение чистой прибыли.

1. Определение плановой прибыли:
2. метод прямого счета;
3. аналитический метод;
4. метод совмещенного расчета.

**ВВЕДЕНИЕ**

При переходе к рыночной системе экономических отношений в Украине предприятия получили самостоятельность в планировании своей хозяйственной и экономической деятельности.

Опыт доказал жизнеспособность и эффективность рыночного механизма в обеспечении сбалансированности экономики, в рациональном использовании трудовых, материальных и финансовых ресурсов, в создании гибких производств, восприимчивых к запросам потребителей и достижениям научно-технического прогресса. Рынок стимулирует предприятия к решительным действиям в овладении новыми методами хозяйствования, перестройке своей деятельности. В условиях рынка предприятие является главным объектом хозяйствования, независимым товаропроизводителем, экономическое пространство для которого практически неограниченно, но всецело зависит от умения работать безубыточно, адаптируясь к условиям изменяющейся экономической среды.

К основным принципам рыночной экономики относятся следующие:

1. экономическая и юридическая самостоятельность предприятия;
2. становление свободной конкуренции;
3. свободное ценообразование;
4. недопустимость административного вмешательства государства в дела предприятия;
5. здоровая финансово-рыночная система;
6. государственная охрана основных принципов рыночной экономики.

На основе этих принципов каждое предприятие строит свой финансовый (рыночный) механизм, стремясь к получению как можно большей суммы доходов - основного источника прибыли:

экономическую и юридическую деятельность осуществляет самостоятельно;

расходы осуществляет за счет доходов и, как правило, обеспечивает прибыльность;

гарантирует материальную ответственность своим обособленным имуществом;

обеспечивает материальную заинтересованность работников в результатах труда.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими среди них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансирования. Расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками и другими предприятиями и организациями. Таким образом, показатели прибыли становятся важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятий. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяются уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы данного предприятия.

**ГЛАВА I**

Прибыль - это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория она характеризует финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Вместе с тем прибыль оказывает стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства при любой форме собственности.

Прибыль - один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности предприятий. За счет прибыли осуществляются финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятий, увеличение фонда оплаты труда их работников.

Она является не только источником обеспечения внутрихозяйственных потребностей предприятий, но приобретает все большее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджетных и благотворительных фондов.

Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Дело в том, что акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Законом Украины «О предприятиях в Украине» предусмотрено, что предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение прибыли. При этом предприятие, как хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и остающейся в его распоряжении чистой прибылью. Вместе с тем предпринимательская деятельность предприятий в условиях многообразия форм собственности означает не только распределение прав собственников имущества, но и повышение ответственности за рациональное управление им, формирование и эффективное использование финансовых ресурсов, в том числе прибыли.

Прибыль как конечный финансовый результат деятельности предприятий 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.

Для оценки уровня прибыльности предприятия можно воспользоваться методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении налоговой инспекции, кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, арбитража и др., тех звеньев, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом.

Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в определенной последовательности. Прежде всего валовую прибыль анализируют по ее составным элементам, главным из которых является прибыль от реализации товарной продукции. Затем анализируются укрупненные факторы изменения прибыли от выпуска товарной продукции. Важным в этой системе будет анализ технико-экономических факторов снижения (повышения) затрат на денежную единицу товарной продукции. Кроме того, анализируются изменение объема и структуры реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на приобретенное сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. Сопоставляется уровень материальных затрат и затрат на оплату труда.

Основными функциями, которые выполняет прибыль предприятия, являются:

1. Оценочная. Она дает возможность дать оценку эффективности работы предприятия.
2. Распределительная. Ее сущность заключается в том, что прибыль предприятия является инструментом распределения доходов.
3. Стимулирующая. Ее сущность заключается в том, что прибыль используется как в интересах предприятия, так и в интересах его работников.

Сумма прибыли не показывает уровень эффективности работы предприятия, поэтому используют ее относительный показатель, который выражается в процентах и называется рентабельностью.

Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабельность - это относительный показатель интенсивности производства. Он отражает уровень прибыльности относительно определенной базы.

Предприятие рентабельно, если суммы выручки от реализации продукции достаточны не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Рентабельность может исчисляться по-разному. На протяжении последних 25 лет широко применялся показатель рентабельности, исчисляемый как *отношение прибыли к* *сумме производственных фондов* (основных производственных фондов и материальных оборотных средств).

Учитывая, что данный показатель в прежних условиях хозяйствования был плановым, предполагалось, что он должен был воздействовать на увеличение выпуска продукции с наименьшей суммой производственных фондов, т.е. стимулировать улучшение использования последних.

Однако, как показал прошедший период, поставленная цель не была достигнута. Тем не менее данный показатель рентабельности, исчисляемый как *отношение прибыли к стоимости производственных фондов*, продолжает применяться в практике предпринимательской деятельности для обобщенной оценки уровня прибыльности, доходности предприятия. При этом рассуждают так, что поскольку в процессе производства принимают участие как средства труда, так и предметы труда, постольку чем больше «съем» прибыли с каждого рубля производственных фондов, тем лучше и эффективнее работает предприятие и наоборот.

Данный показатель рентабельности исчисляется по формуле:

 П

 Р = ---------------------------- \* 100 %,

 ОФ + НОС

где Р - уровень рентабельности производства, %;

 П - сумма валовой прибыли, грн.;

 ОФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, грн;

 НОС - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств (материальных оборотных средств), грн.

Например. Валовая прибыль нашего предприятия - 270,6 млн.грн. Среднегодовая стоимость основных производственных фондов - 145,2 млн.грн., нормируемых оборотных средств - 65,5 млн.грн.

В данном случае рентабельность производства составит:

 270,6

 -------------------- \* 100 % = 128,4 %

 145,2 + 65,5

Такой высокий уровень рентабельности можно объяснить ростом объема производства продукции, а главным образом инфляционным ростом цен на реализуемую продукцию, что и обусловило получение больших сумм прибыли при относительно невысоких размерах основных производственных фондов и материальных оборотных средств.

Кроме рентабельности производства в процессе анализа предпринимательской деятельности предприятий широко используется показатель рентабельности продукции, исчисляемый как *отношение прибыли от реализации продукции к полной себестоимости этой продукции*.

Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчетах, при контроле за прибыльностью (убыточностью) отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

Учитывая, что прибыль связана как с себестоимостью изделия, так и с ценой, по которой оно реализуется, рентабельность продукции может быть исчислена как *отношение прибыли к стоимости реализованной продукции по свободным или регулируемым ценам.*

Эти показатели рентабельности продукции взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции, так и отдельных ее видов. В связи с этим при планировании ассортимента производимой продукции учитывается, насколько рентабельность отдельных видов продукции будет влиять на рентабельность всей продукции. Поэтому весьма важно сформировать структуру продукции в зависимости от изменения удельных весов изделий с большей или меньшей рентабельностью с тем, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительный возможности увеличения прибыли.

Рентабельность продукции в двух ее разновидностях исчисляется по формулам:

 П П

 Р = ----------- \* 100 % и Р = ------------ \* 100 %,

 Сп Цп

где Р - рентабельность продукции, %;

 П - валовая прибыль предприятия, грн.;

 Сп - полная себестоимость реализованной продукции, грн.;

 Цп - объем реализованной продукции в соответствующих ценах ( за минусом НДС и акцизов), грн.

На примере нашего предприятия соотношение уровней рентабельности выглядит следующим образом. За истекший год реализовано продукции, исчисленной по полной себестоимости, на 1280,6 млн.грн., а по действующим ценам (за минусом НДС и акцизов) - на 1676,6 млн.грн.

Валовая прибыль предприятия - 386,5 млн.грн.

В данном случае рентабельность продукции по полной себестоимости составит:

 386,5 \* 100 %

 --------------------- = 30,1 %,

 1280,6

а в действующих ценах :

 386,5 \* 100 %

 -------------------- = 23 %.

 1676,6

Вполне очевидно, что при данной методике уровень рентабельности продукции, реализованной по соответствующим ценам, будет всегда ниже уровня рентабельности продукции, исчисленной по полной себестоимости ( кроме убыточных предприятий ). Сравнивая различные показатели рентабельности, можно сказать, что показатель рентабельности производства ( 128,4 %) несопоставим с показателями рентабельности продукции (30,1 % и 23 %). Тем не менее факторы роста любого показателя рентабельности зависят от единых экономических явлений и процессов. Это прежде всего:

1. совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах;
2. повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;
3. индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно, - росту прибыли. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов.

Снижение себестоимости должно стать главным условием роста прибыльности и рентабельности производства.

**ГЛАВА ІІ**

Изменение социально-экономического развития государства в период перехода к рыночным отношениям приводит к качественным структурным сдвигам в сторону интенсификации производства, что обуславливает неизменный рост денежных накоплений и главным образом прибыли предприятий различных форм собственности.

Важнейшим фактором роста доходов являются рост объема производства и реализации продукции, внедрение научно-технических разработок, а следовательно, повышение производительности труда, снижение себестоимости, улучшение качества продукции. В условиях развития предпринимательской деятельности создаются объективные предпосылки реального претворения в жизнь указанных факторов. Основной источник денежных накоплений предприятий - выручка от реализации продукции, а именно та ее часть, которая остается за вычетом материальных, трудовых и денежных затрат на производство и реализацию этой продукции. Поэтому важная задача каждого хозяйствующего субъекта - получить больше прибыли при наименьших затратах путем соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Затраты на производство и реализацию продукции определяют уровень и структуру ее себестоимости. Выручка от реализации продукции исчисляется в действующих ценах. В условиях радикального изменения управления экономикой показатель выручки от реализации продукции становится одним из важнейших показателей деятельности предприятий. Данный показатель создает заинтересованность трудовых коллективов не столько в росте количественного объема выпускаемой продукции, сколько в увеличении объема реализованной продукции ( с учетом снижения остатков нереализованной продукции). А это значит, что производиться должны такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются большим спросом.

Заинтересованность предприятий в производстве и реализации качественной, пользующейся спросом на рынке продукции, отражается на величине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависимости от объема реализации этой продукции.

Итак, прибыль как основная форма денежных накоплений представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции по соответствующим ценам и полной себестоимостью. Отсюда рост прибыли зависит прежде всего от снижения затрат на производство продукции, а также от увеличения объема реализованной продукции.

Затраты на производство и реализацию продукции, определяющие ее себестоимость, состоят из стоимости используемых в производстве продукции природных ресурсов, сырья, основных и вспомогательных материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и прочих расходов по эксплуатации, а также внепроизводственных затрат.

Состав и структура затрат зависят от характера и условий производства при той или иной форме собственности, от соотношения материальных и трудовых затрат и других факторов.

Затраты на производство и реализацию продукции, формирующие ее себестоимость, - один из важнейших качественных показателей коммерческой деятельности предприятий.

Затраты на производство и реализацию продукции, исходя из их экономического содержания, объединяются в пять групп: материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов); затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация основных фондов и прочие затраты.

1. В состав группы *«Материальные затраты»* включаются покупные сырье и материалы, входящие в состав производимой продукции.
2. Состав второй группы *«Затраты на оплату труда»* весьма разнообразен. Сюда входят выплаты заработной платы по существующим формам и системам оплаты труда; выплаты по установленным системам премирования; оплата очередных и дополнительных отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск; оплата учебный отпусков рабочим и служащим, обучающихся в вечерних и заочных учебных заведениях, в заочной аспирантуре; оплата труда штатных работников, работающих на договорных условиях; другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством.
3. В третью группу затрат на производство и реализацию продукции включены *«Отчисления на социальные нужды»*. Это обязательные платежи социального государственного страхования, в пенсионный фонд, в государственный фонд занятости. Эти виды отчислений производятся в соответствующие внебюджетные фонды. Размеры отчислений в указанные фонды исчисляются по нормам, установленным законом в процентах к затратам на оплату труда, включаемым в себестоимость продукции.
4. Четвертым элементом состава затрат на производство и реализацию продукции является *«Амортизация основных фондов».* В этой части затрат отражаются амортизационные отчисления на полное восстановление основных производственных фондов, сумма которых определяется на основании их балансовой стоимости и действующих норм амортизации.
5. Пятую, но отнюдь не последнюю по важности и разнообразию группу затрат на производство и реализацию продукции представляют *«Прочие затраты»*. Прежде всего в эту группу включаются некоторые виды налогов, сборов и платежей. К ним относятся платежи по оплате процентов за полученные кредиты. К *«Прочим затратам»* относятся оплата услуг связи, вычислительных центров, банков (в частности, по факторинговым операциям), плата за аренду.

Итак, затраты на производство и реализацию продукции в целом, формирующие себестоимость продукции, являются важнейшим многофакторным компонентом, определяющим величину прибыли предприятия.

Размер прибыли как конечного финансового результата работы предприятия зависит и от второй, не менее важной величины - Объема выручки от реализации продукции.

Размер выручки от реализации продукции и соответственно прибыли зависит не только от количества и качества произведенной и реализованной продукции, но и от уровня применяемых цен.

Традиционный метод определения выручки от реализации продукции состоит в том, что реализация считается совершенной по мере оплаты продукции и поступления денег либо на счета предприятий в банке, либо наличными в кассу предприятия. Наряду с этим выручка от реализации может быть исчислена и по мере отгрузки продукции покупателю и предъявления ему расчетных документов.

Итак, виды и уровень применяемых цен определяют в конечном счете объем выручки от реализации продукции, а следовательно, прибыли.

Проблема Ценообразования занимает ключевое место в системе рыночных отношений. Цены могут быть оптовыми (отпускными) и розничными.

*Оптовая цена предприятия* включает полную себестоимость продукции и прибыль предприятия. По оптовым ценам предприятий продукция реализуется другим предприятиям или торгово-сбытовым организациям.

*Оптовая цена промышленная* включает оптовую цену предприятия, налог на добавленную стоимость (НДС) и акцизы. По оптовой цене промышленности продукция реализуется за пределы данной отрасли. Если продукция реализуется через сбытовые организации и оптовые торговые базы, то в оптовую цену промышленности включаются наценки для покрытия издержек и образования прибыли этих организаций.

*Розничная цена* включает оптовую цену промышленности и торговую накидку (скидку). Если оптовые цены применяются преимущественно во внутрихозяйственном обороте, то по розничным ценам товары реализуются конечному потребителю - населению.

Таким образом, уровень рыночных цен является важнейшим фактором, влияющим на выручку от реализации продукции, а следовательно, и величину прибыли.

**ГЛАВА ІІІ**

Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом. Поэтому прежде всего важно определить состав прибыли предприятия. Общий объем прибыли предприятия представляет собой Валовой доход. На величину валового дохода влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих 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 предприятия, относятся изменения государственных регулируемых цен 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 валовой доход предприятий.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Прежде всего валовой доход от реализации товарной продукции, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов. Выручка от реализации товарной продукции - основная часть валового дохода.

Во-вторых, в состав валового дохода включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (или убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия.

В состав валового дохода входит также прибыль от реализации основных фондов и другого имущества.

Наконец, в составе валового дохода отражаются внереализационные доходы и расходы, т.е. результаты внереализационных операций.

В связи с тем, что подавляющую часть валового дохода (95 - 97 %) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части дохода должно быть уделено главное внимание. Отмеченные выше факторы, зависящие и не зависящие от деятельности предприятия, воздействуют главным образом на доход от реализации продукции. Основные из этих факторов подлежат детальному изучению и анализу.

Важнейшим фактором, влияющим на величину дохода 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 этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная.

Падение объема производства при нынешних экономических условиях, не считая ряда противодействующих факторов, как, например, роста цен, неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Отсюда вывод о необходимости принятия неотложных мер по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического его обновления и повышения эффективности производства. В свою очередь, совершенствование расчетно-платежных отношений между предприятиями будет способствовать улучшению условий реализации продукции, а следовательно, росту прибыли.

Не менее важным фактором, влияющим на величину дохода от реализации товарной продукции, является изменение 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 прибыли.

Кроме указанных выше факторов на величину дохода 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 сокращение прибыли.

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

Отдельной составной частью валового дохода выделена прибыль от реализации основных фондов и другого имущества. У предприятий могут образовываться У предприятий могут образовываться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Поэтому от реализации ненужных товарно-материальных ценностей образуется не только прибыль, но и убытки.

Последним элементом валовой продукции являются внереализационные доходы и расходы, т.е. такие, которые непосредственно не связаны с производством и реализацией продукции. В составе этих внереализационных результатов учитываются следующие доходы ( расходы ):

доходы от долевого участия в деятельности других предприятий; доходы от сдачи имущества в аренду; дивиденды, проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию; суммы полученных и уплаченных экономических санкций (штрафы, пени, неустойки и др.).

Итак, анализ состава валового дохода предприятия показал ведущее значение прибыли от реализации продукции (работ, услуг), сравнительно небольшую роль прибыли от прочей реализации, а также от реализации основных фондов и другого имущества и усиливающееся в условиях развития предпринимательства значение внереализационных доходов и расходов.

**ГЛАВА IV**

Распределение и использование прибыли являются важным хозяйственным процессом, обеспечивающим 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.

В зависимости от объективных условий общественного производства на на различных этапах развития украинской экономики система распределения прибыли менялась и совершенствовалась. Одной из важнейших проблем распределения прибыли как до перехода на рыночные отношения, так и в условиях их развития является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов.

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

Таким образом, возникает необходимость в четкой системе распределения прибыли прежде всего на стадии, предшествующей образованию чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

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

Нужно определить, как корректируется валовой доход в процессе распределения и определяется балансовая прибыль предприятия?

Прежде всего валовой доход увеличивается на сумму превышения расходов на оплату труда работников (занятых в основной деятельности), учитываемых в себестоимости продукции, по сравнению с ее нормируемой величиной.

Далее валовой доход уменьшается на сумму: платежей за пользование природными ресурсами (так называемых рентных платежей); доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, находящихся в пределах Украины; дивидендов и процентов, полученных по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим данному предприятию; доходов от сдачи в аренду и других видов использования имущества.

В процессе дальнейшего распределения валовой доход уменьшается на следующие виды доходов (прибыли): от долевого участия в деятельности других предприятий; дивиденды, проценты, полученные по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим данному предприятию; от работы казино, игровых автоматов. Эти виды доходов (прибыли) являются объектом самостоятельного обложения налогом, а потому во избежание двойного обложения исключаются из состава валового дохода.

Из валового дохода 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.

Оставшаяся после этих корректировок балансовая прибыль является объектом налогообложения. С этой прибыли уплачивается в бюджет налог на прибыль в размере 30 %, налог на землю, рентные платежи, налог с владельцев транспортных средств, налог га недвижимость.

После уплаты данных налогов у предприятия остается прибыль, находящаяся в распоряжении предприятия. Однако не нужно сравнивать ее с чистой прибылью. Действующие нормативные документы определяют, что за счет прибыли предприятия должны оплачивать еще и штрафы в таких случаях:

1. за нарушение хозяйственных договоров с субъектами хозяйствования;
2. за несвоевременную подачу в налоговую администрацию необходимых расчетов;
3. за задержку перерасчета денег в бюджет и государственные целевые фонды;
4. за укрывание прибыли от налогообложения;
5. за несоблюдение установленных лимитов использования воды без составления необходимого договора (это относится использования воды из государственных водохозяйственных систем);
6. за просроченные банковские кредиты;
7. за неисполнение квоты по образованию рабочих мест для инвалидов;
8. за другие нарушения.

С учетом особенностей финансово-хозяйственной деятельности предприятий, которые функционируют в разных сферах экономики, могут стягиваться за счет прибыли и другие штрафы. Особенно это касается коммерческих банков, страховых компаний. Значит, чистая прибыль - это часть прибыли, которая остается на предприятии после уплаты налогов и возможных штрафов (финансовых санкций).

Уплатив в бюджет соответствующие налоги с прибыли, предприятие получает в свое распоряжение оставшуюся, так называемую ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ.

**ГЛАВА V**

Прибыль, называемая чистой, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли. 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: на работы по созданию, освоению и внедрению новой техники; на 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 того, она направляется на уплату процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

Наряду с финансированием производственного развития прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется на удовлетворение потребительских и социальных нужд. Так, из этой прибыли выплачиваются единовременные поощрения и пособия уходящим на пенсию, а также надбавки к пенсиям; дивиденды по акциям и вкладам членов трудового коллектива в имущество предприятий. 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, предприятие должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной конъюктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия.

Использование чистой прибыли предприятие может осуществлять путем предыдущего формирования целевых денежных фондов или направляя деньги непосредственно на финансирование затрат. На рис. 1 изображена структурно-логическая схема использования чистой прибыли предприятия.

 Чистая прибыль

Резервный Фонд развития Фонд Фонд Выплата

 фонд производства социальных материального дивидендов

 нужд обеспечения

 Фонд Фонд

 накопления потребления

 Нераспределенная прибыль

**Рис. 1**

Как уже было сказано, за счет прибыли предприятие формирует ряд целевых фондов, деньги из которых направляются на финансирование определенных затрат , удовлетворение соответствующих надобностей. Использование чистой прибыли на выплату дивидендов выполняется непосредственно.

Принципиальное значение в распределении чистой прибыли имеет достижение оптимального соответствия между фондом накопления и фондом потребления. Эти фонды условные, непосредственно на предприятии они не образуются, а их величину можно установить по расчетам использования прибыли на финансирование определенных затрат. При административной системе управления экономикой выполнялось государственное регулирование соотношения фондов накопления и потребления.

Сейчас использование чистой прибыли (направление и пропорции) определяются самостоятельно каждым субъектом хозяйствования. Согласно Закона «Про налогообложении прибыли предприятий» от 28 декабря 1994 года, в 1995, 1996, 1997 государственное регулирование использования чистой прибыли выполнялось достаточно активно и в основном чисто экономическими инструментами, а именно:

1. уменьшением суммы налога на прибыль (до 20 %) за использование прибыли на финансирование, реконструкцию и модернизацию активной части основных фондов;
2. уменьшением налогооблагаемой прибыли (до 10 %) при условии использования прибыли на увеличение собственных оборотных средств ( распространялось только на государственные предприятия);
3. уменьшением налогооблагаемой прибыли на сумму прибыли, направленной на покрытие затрат на содержание объектов социально-культурного назначения, на благотворительную деятельность.

Согласно Закона Украины «Про налогообложение прибыли предприятий» от 22.05.1997 года государственное регулирование использования чистой прибыли предприятий также осуществляется с помощью уменьшения налогооблагаемой прибыли на сумму затрат из чистой прибыли для содержания и эксплуатации объектов социальной инфраструктуры тогда, когда соответствующие объекты социальной инфраструктуры были на балансе предприятия и содержались им на время введения в действие Закона про налогообложение прибыли.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли предприятия вправе создавать финансовый резерв, т.е. фонд риска.

Размер этого резерва должен составлять не менее 15 % уставного фонда. Ежегодно резервный фонд пополняется за счет отчислений, составляющих практически не менее 5 % чистой прибыли. Кроме покрытия возможных убытков от деловых рисков финансовый резерв может быть использован на дополнительные затраты по расширению производства и социальному развитию, 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, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Итак, наличие чистой прибыли, создающей стимулирующие условия хозяйственного развития предприятия при переходе к рынку, является важным фактором дальнейшего укрепления и расширения предпринимательской деятельности.

**ГЛАВА VI**

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

 Расчет плановой прибыли должен быть экономически обоснованным, что позволит осуществлять своевременное и полное финансирование инвестиций, прироста собственных оборотных средств, соответствующих выплат рабочим и служащим, а также своевременные расчеты с бюджетом, банками и поставщиками. Следовательно, правильное планирование прибыли на предприятиях имеет ключевое значение не только для предпринимателей, но и для народного хозяйства в целом.

Планируется прибыль раздельно по видам:

1. от реализации товарной продукции;
2. от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;
3. от реализации основных фондов и другого имущества;
4. от внереализационных доходов и расходов.

Рассмотрим основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции. Главные их них - метод прямого счета и аналитический. Раскрою на примерах эти традиционные методы исчисления прибыли с тем, чтобы в дальнейшем на их основе сформулировать укрупненный подход к максимизации прибыли с учетом опыта других европейских государств.

МЕТОД ПРЯМОГО СЧЕТА наиболее распространен на предприятиях 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:

 П = (В\*Ц) - (В\*С),

где П - плановая прибыль;

 В - выпуск товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

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

 С - полная себестоимость единицы продукции.

Расчету прибыли предшествует определение выпуска сравнимой и несравнимой товарной продукции в планируемом году по полной себестоимости и в ценах, а также остатков готовой продукции на складе и товаров, отгруженных на начало и конец планируемого года. Пример расчета прибыли методом прямого счета приведен в табл. 1.

Расчет прибыли методом прямого счета прост и доступен. Однако он не позволяет выявить влияние отдельных факторов на плановую прибыль и при большой номенклатуре выпускаемой продукции очень трудоемок.

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

**Таблица 1**

**Расчет прибыли от реализации товарной продукции**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименова-ние продукции(порошковстиральн.) | Товарныйвыпуск поплану, т | Цена за едини-цу продукции за минусомНДС и акци-зов, тыс. грн. | План. пол-ная себесто-имость еди-ницы проду-кции, | Товарный выпуск по плану,тыс. грн. | Прибыль,тыс. грн.( гр.5 \*  \* гр. 6) |
|  |  | за 1 т | тыс.грн. за 1 т | в ценах (гр.3\*гр. 2) | по полной се-бестоимости(гр.4 \* гр.2) |  |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| «Дося» | 254 | 1420 | 1270 | 360680,0 | 322580 | 38100,0 |
| «Лотос» | 300 | 1969 | 1700 | 590700,0 | 510000 | 80700,0 |
| «Наталка» | 224 | 2050 | 1640 | 459200,0 | 367360 | 91840,0 |
| «Малыш» | 172 | 1400 | 1200 | 240800,0 | 206400 | 34400,0 |
| «Лоск» | 200 | 1600 | 1360 | 320000,0 | 272000 | 48000,0 |
| **Итого:** |  |  |  | 1971380 | 1678340 | 293040 |
| Остатки готовой продукции на началопланируемого года |  | 180000 | 60000 | 120000 |
| Остатки готовой продукции на конецпланируемого года |  | 40000 | 18998,7 | 21001,3 |
| Всего от реализации товарной продукции |  | 2111380 | 1719341,3 | 392038,7 |

определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

1. определение базовой рентабельности как частного отделения ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;
2. исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности;
3. учет влияния на плановую прибыль различных факторов: снижения (повышения) себестоимости продукции, повышения качества ее и сортности, изменения ассортимента, цен и т.д.

План по прибыли на следующий год разрабатывается в конце отчетного периода. Поэтому для определения базовой рентабельности используются отчетные данные за истекшее время (обычно за девять месяцев) и ожидаемое выполнение плана на оставшийся до конца года период (за IV 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 сумму прибыли, то они учитываются при определении ожидаемой прибыли за весь отчетный период независимо от времени изменений. Если, например, цены были повышены с 1 октября отчетного года, то это повышение следует распространить на весь период до 1 октября, так или иначе уровень рентабельности отчетного года не сможет служить базовым для планируемого года.

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 на следующем этапе планирования определяется влияние этих факторов на плановую прибыль. Для окончательного расчета плановой прибыли от реализации продукции учитывается прибыль по остаткам готовой продукции и товаров отгруженных на начало и конец планируемого года.

Приведу пример расчета прибыли аналитическим методом.

1. По таблице 2 определяется базовая рентабельность (отношение ожидаемой прибыли к полной себестоимости товарной продукции).
2. На планируемый год в данном примере предусматривается рост товарной продукции на 10 %. Выпуск этой продукции в планируемом году по себестоимости отчетного года составит 903 533 тыс. грн.: 821 412 \* 110 .

 100

Прибыль по сравнимой товарной продукции планируемого года, исходя из балансового уровня рентабельности, будет равна 382202,9 тыс. грн.: 903553 \* 42,3 .

 100

**Таблица 2**

**Расчет базовой рентабельности**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Отчет за** **9 месяцев** | **План IV квартала** | **Ожидаемое исполнение за текущий год (гр.2+гр.3)** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 1. Товарная продукция отчетного года:

 а) по действующим цена (за минусом НДС и акцизов) б) по полной себестоимости | 874 148610 037 | 291 382211 375 | 1 165 530821 412 |
| 1. Прибыль на объем товарной продукции

 (стр. 1 «а» - стр. 1 «б») | 264 111 | 80 007 |  344 118 |
| 3. Поправки к сумме прибыли в связи с имевшими место в течение года изменениями цен ( + или - за время с начала года до даты изменения) | + 3312 | --- | + 3312 |
| 4. Прибыль, принимаемая за базу (стр.2 + стр.3) | 267 423 | 80 007 |  347 430 |
| 1. Базовая рентабельность, %

 стр. 4 \* 100 стр. 1 «б» | 43,8 | 37,9 | 42,3 |

**Таблица 3**

**Расчет влияния на плановую прибыль изменения**

 **ассортимента продукции в планируемом году (%)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование проду- | Рентабельность отчетного года поструктуре ассортимента продукциив том же году | Рентабельность отчетного года поструктуре ассортимента продукциив планируемом году |
| кции (сти-ральногопорошка) | удельн. вес в общем объеме продукции | рентабель-ность | коэффици-ент (гр. 2 \*\* гр. 3) : 100 | удельн. вес в общем объеме продукции | рентабель-ность | коэффици-ент (гр.5 \* \* гр.6) : 100 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| «Дося»«Лотос»«Наталка»«Малыш» | 16,040,032,012,0 | 2637,940,524,6 | 4,1615,1612,962,95 | 17,042,033,08,0 | 2637,940,524,6 | 4,4215,9213,371,97 |
| **Итого:** | **100,0** | **---** | **35,23** | **100,0** | **---** | **35,68** |

1. На третьем этапе расчетов учитывается влияние отдельных факторов на сумму плановой прибыли.

Влияние изменения себестоимости определяется следующим образом. Выпуск товарной продукции в планируемом году по себестоимости отчетного года исчислен в сумме 903553 тыс. грн. Та же продукция, но по полной себестоимости планируемого года определена в сумме 1406340 тыс. грн. ( табл. 1, гр. 6).

Отсюда повышение себестоимости товарной продукции равно 502787 тыс. грн. (1406340 - 903553), что повлечет снижение плановой прибыли.

Планируемое изменение ассортимента продукции вызывает увеличение или уменьшение плановой прибыли. Для того, чтобы определить влияние ассортиментных сдвигов на прибыль, исчисляется удельный вес каждого изделия в общем объеме продукции по полной себестоимости в отчетном и планируемом году. Затем удельный вес каждого изделия в отчетном и планируемом году умножается на отчетную рентабельность этого изделия (исчисленную как отношение прибыли к полной себестоимости изделия), принятую на уровне ожидаемого исполнения. Суммы полученных коэффициентов отражают средний уровень рентабельности в отчетном и планируемом году.

Разница между ними показывает влияние ассортиментных сдвигов на плановую прибыль (табл. 3).

Средняя рентабельность в планируемом году увеличивается по сравнению с отчетным годом на 0,45 % (35,68 - 35,23). Таким образом, изменение ассортимента продукции в планируемом году приведет к росту плановой прибыли на 4066 тыс. грн.:

903 553 \* 0,45 .

 100

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

Допустим, цены на всю реализуемую товарную продукцию предполагается увеличить в планируемом году на 21,89153 %. Тогда будет получено прибыли только за счет этого фактора на сумму 361512,4 тыс. грн.:

 1651380 (табл. 1 стр. 5) \* 21,89153 .

 100

Таким образом, аналитический метод планирования прибыли в данном примере подтвердил метод прямого счета, т.е. и в том, и в другом случае плановая прибыль от реализации товарной продукции определена в сумме 392 038,7 тыс. грн. (табл. 1 и табл. 4).

Однако если при прямом методе плановая прибыль определена как общая сумма без выявления конкретных причин, влияющих как положительно, так и отрицательно влияющие на прибыль факторы.

Прежде всего значительно снижает плановую прибыль повышение себестоимости (на 502 787 тыс. грн), что можно объяснить ростом цен на потребляемые товарно-материальные ценности, повышением оплаты труда в связи с увеличением минимального размера оплаты труда в условиях инфляции.

**Таблица 4**

**Сводный расчет прибыли от реализации продукции,**

**исчисленной аналитическим методом**

|  |  |
| --- | --- |
| **Показатели** | **Сумма****тыс., грн.** |
| 1. Товарная продукция планируемого года:

 а) товарная продукция по полной себестоимости отчетного года б) товарная продукция по полной себестоимости планируемого года в) снижение прибыли от повышения себестоимости товарной продукции ( стр. 1 «б» - стр. 1 «а») | 903 5531 406 340502 787 |
| 2. Прибыль по товарной продукции исходя из базовой рентабельности | 382202,9 |
| 3. Прибыль по товарной продукции планируемого года | 48045,7 |
| 4. Увеличение прибыли вследствие ассортиментных сдвигов | 4066 |
| 5. Увеличение прибыли вследствие роста цен | 361512,4 |
| 6. Прибыль на весь объем товарной продукции планируемого года (строки 2+3+4+5 - 1 «в») (табл. 1) | 293040 |
| 7. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и товарах отгруженных на начало планируемого года (табл. 1) | 120000 |
| 8. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и товарах отгруженных на конец планируемого года (табл. 1) | 21001,3 |
|  **Итого плановая прибыль на реализуемую продукцию** **(строки 6+7 - 8)** | 392038,7 |

Прибыль несколько увеличивается (на 4066 тыс. грн.) в связи с изменением ассортимента производимой продукции в сторону повышения удельного веса наиболее рентабельной продукции (табл. 3).

Значительный рост прибыли (на 361 512,4 тыс. грн) планируется в связи с предполагаемым увеличением цен на реализуемую продукцию, что также обусловлено инфляционными процессами. В связи с этим, несмотря на возрастание прибыли вследствие роста цен, нельзя рассматривать этот фактор как положительный.

Кроме отмеченных выше причин, влияющих на плановую прибыль, в ее составе учтены суммы прибыли по товарной продукции исходя из базовой рентабельности. Учитывается также прибыль в остатках готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на начало и конец планируемого года.

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

Прибыль от прочей реализации (продукции и услуг подсобного сельского 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 предстоящем году и рентабельности отчетного года.

Результат от прочей реализации может быть как положительным, так и отрицательным. Допустим, в моем примере прибыль от прочей реализации планируется в сумме 30 тыс. грн., а убытки - в сумме 288 тыс. грн.

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 и другим ценным бумагам, принадлежащим предприятию, то они планируются в зависимости от прогнозов в развитии предпринимательской деятельности данного хозяйствующего субъекта.

Например, доходы от внереализационных операций планируются в сумме 2798 тыс. грн., а расходы от этих операций - в сумме 9000 тыс. грн.

Итак, в рассмотренном примере общая сумма прибыли составит 394866,7 тыс. грн. (392038,7 + 30 + 2798), а убытков - 9288 тыс. грн. Следовательно, валовой доход предприятия определяется в сумме 385578,7 тыс. грн. (394866,7 - 92880).

Кроме изложенных выше способов планирования прибыли - методом прямого счета и аналитическим - существует так называемый МЕТОД СОВМЕЩЕННОГО РАСЧЕТА. В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и другие, 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 планируемом

году целесообразно, исходя из опыта западного предпринимательства, сопоставить выручку от реализации продукции с общей суммой затрат, подразделяемых на переменные, постоянные и смешанные. Как известно, к *переменным затратам* относятся расходы на сырье, материалы, электроэнергию, транспорт и др. Эти затраты изменяются пропорционально изменению объема производства.

*Постоянные затраты* - это такие, которые не изменяются в зависимости от роста амортизационные отчисления, уплата процентов за кредит, арендная плата, оплата труда управленческого персонала, административные расходы и др.

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

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

Приведенные ниже расчеты позволяют определить так называемый «эффект производственного рычага» (термин, взятый из западной практики предпринимательства). «Эффектом производственного рычага» называется такое явление, когда с изменением выручки от реализации продукции происходит более интенсивное изменение прибыли в ту или иную стороны.

Допустим, выручка от реализации продукции в 1997 г. Составила 1 820 616 тыс. грн., в том числе переменные затраты - 1 238 200 тыс грн., а постоянные - 197 554 тыс. грн. Таким образом, при суммарных затратах в 1 435 754 тыс. грн. Прибыль равна 384 862 тыс. грн. (1 820 616 - 1 435 754). Если, в 1998 г выручка от реализации продукции увеличивается на 10 %, что составит 2 002 677,6 тыс. грн. : 1820616 \* 110 , то

 100

переменные затраты возрастут также на 10 % и будут равны 1 362 020 тыс. грн.:

1238200 \* 110 .

100

Постоянные затраты при этом остаются неизменными, т.е. 197 554 тыс. грн. В этом случае суммарные затраты составят 1 559 574 тіс. грн. ( 1 362 020 + 197 554), а прибыль - 443103, 6 тыс. грн. ( 2002677,6 - 1 559 574). При этом прибыль возрастет по сравнению с прошлым годом на 15 %: 443103,6 \* 100 \_ 100.

 384 862

Таким образом, при росте выручки от реализации продукции на 10 % прибыль увеличится на 15 %.

Изыскивая возможности увеличение прибыли, целесообразно проверить влияние на ее прирост не только переменных, но и постоянных затрат.

Так, если переменные затраты увеличиваются на 10 % ( 1 362 020 тыс. грн.), а постоянные затраты - на 2 % - 201505,1 тыс. грн.: 197 554 553 \* 102 , общая сумма всех

 100

затрат составит 1 563 525,1 тыс. грн. ( 1 362 020 + 201 505,1).

Прибыль при этом определиться в сумме 439152,5 тыс. грн. ( 2 002 677,6 - 1 563 525,1) и, следовательно, возрастет по сравнению с прошлым годом на 14,1 % :

439152,5 \* 100 \_ 100, а не на 15 %.

 384 862

Если далее постоянные затраты увеличиваются на 4 % и составляют 205456,2 тыс. грн.: 197 554 \* 104, то при 10 %-ном росте переменных расходов общая сумма всех

 100

затрат равна 1 567 476,2 тыс. грн. (1 362 020 + 205456,2). Прибыль в этом случае уменьшается до суммы 435201,4 тыс.грн. ( 2002677,6 - 1567476,2), т.е. возрастет лишь на 13,1 % : 435201,4 \* 100 - 100.

 384862

Таким образом, очевидно, что по мере возрастания постоянных затрат при прочих равных условиях темпы прироста прибыли сокращаются.

Итак, произведенные выше расчеты позволяют определить силу «эффекта производственного рычага» имеет важное практическое значение. Если выручка от реализации продукции возрастет, например, на 4 %, то, пользуясь вышеуказанным показателем, можно заранее определить, что прибыль увеличится на 6 % ( 4 % \* 1,5).

В случае снижения выручки от реализации продукции на 8 % прибыль уменьшится на 12 % ( 8 % \* 1,5).

Увеличение выручки от реализации продукции на 10 % влечет рост прибыли на 15 %. Таким образом, я вернулась к началу примера на предыдущей странице.

Исходя из силы «эффекта производственного рычага» можно сделать вывод: чем выше удельный вес постоянных затрат и соответственно ниже удельный вес переменных затрат при неизменной сумме выручки от реализации продукции, тем сильнее «эффект производственного рычага». Однако это не значит, что можно бесконтрольно увеличивать постоянные расходы, так как если при этом сократиться выручка от реализации продукции, то предприятие понесет большие потери в прибыли.

**З А К Л Ю Ч Е Н И Е**

Итак, показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйственной деятельности предприятия. Важнейшими среди этих показателей являются показатели дохода и прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Прибыль, как конечный финансовый результат деятельности предприятия представляет собой разницу между общей суммой доходов и затратами на производство и реализацию продукции с учетом убытков от различных хозяйственных операций . Количественно она представляет собой разность между выручкой ( после уплаты НДС и акцизного налога в бюджетные и небюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Объем реализации и величина прибыли, уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и коммерческой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели характеризуют все стороны хозяйствования. Для анализа финансовых результатов используются такие показатели прибыли: выручка от реализации продукции, работ, услуг, валовой доход, балансовая прибыль, финансовые результаты от внереализационных операций, налогооблагаемая прибыль, чистая прибыль, рентабельность.

Максимизация прибыли путем изменения доли переменных и постоянных затрат открывают 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. Ориентировочные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий, производящих и реализующих продукцию ( услуги), но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предприятия, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности.

**И С П О Л Ь З О В А Н Н А Я Л И Т Е Р А Т У Р А:**

1. Савицкая Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия». Москва, 1997г.
2. Ефимова О.В. «Финансовый анализ». Москва, 1996 г.
3. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. «Финансы предприятий». Москва, 1997 г.
4. «Фінанси підприємств» за ред. Поддєрьогіна А.М.. Київ, 1998 р.
5. «Финансы» под ред. Ковалевой А.М.. Москва, 1996 г.
6. Закон України «Про підприємства в Україні» від 27.03.91 р.
7. Закон України «Про систему оподаткування» від 18.02.97 р.
8. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.97 р.
9. Коробов М.Я. «Фінанси промислового підприємства». Київ, 1995 р.
10. Фисенко М.А. «Финансы предприятий». Минск, 1995 г.
11. «Финансы» под ред. Родионовой В.М.. Москва, 1995г.