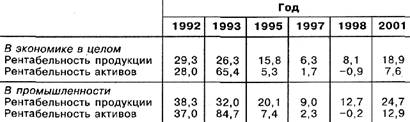
**Прибыль предприятия, рентабельность предприятия.**

Прибыль — это денежное выражение накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как экономическая категория прибыль характеризует финансовый результат предпри­нимательской деятельности предприятий. Прибыль является пока­зателем, который наиболее полно отражает 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.  
Прибыль — один из основных финансовых показателей плана и оценки хозяйственной деятельности фирмы. За счет прибыли осуществ­ляется финансирование мероприятий по научно-техническому и соци­ально-экономическому развитию, увеличению фонда оплаты труда.  
Прибыль является не только источником обеспечения внутри­хозяйственных, потребностей предприятий, но приобретает все боль­шее значение в формировании бюджетных ресурсов, внебюджет­ных и благотворительных фондов.  
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.  
Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности фирмы вместе с тем не означа­ет его уникальности и универсальности. Анализ стимулирующей роли прибыли показывает, что в отдельных хозяйствующих субъектах преобладает стремление извлечь высокую прибыль в целях увеличения фонда оплаты труда в ущерб производственному и социальному развитию коллектива. Более того, выявлены факты получения «не­заработанной» прибыли, т.е. образующейся не в результате эффек­тивной хозяйственной деятельности, а путем изменения, например, структуры выпускаемой продукции. Вместо производства низкорен­табельной, но имеющей большой спрос продукции предприятия увеличивают производство более выгодной для них и более дорогой высокорентабельной продукции. В ряде случаев рост прибыли обу­словлен необоснованным повышением цен на продукцию.  
Тем не менее постепенный рост объема производства в промыш­ленности и других отраслях экономики способствует улучшению эко­номических показателей деятельности предприятий и организаций, а следовательно, позитивным изменениям в динамике прибыли.  
Для реальной оценки уровня прибыльности организации пользу­ются методами комплексного анализа прибыли по технико-эконо­мическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении нало­говых органов, кредитных и финансовых учреждений, органов кон­троля, арбитража и др., т.е. тех звеньев, которые взаимодействуют с данным хозяйствующим субъектом.  
Комплексный анализ прибыли рекомендуется проводить в оп­ределенной последовательности. Прежде всего валовую прибыль анализируют по 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. Анализируется изменение состава 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.  
Определяется также изменение прибыли вследствие нарушения хозяйственной дисциплины. Наряду с этим проводится анализ из­менения прибыли в остатках готовой продукции от прочей реали­зации и внереализационных операций.  
Прибыль как главный результат предпринимательской деятель­ности обеспечивает потребности самой организации и государства в целом. Поэтому прежде всего важно определить состав прибыли. Общий объем прибыли предприятия представляет собой валовую прибыль. На величину валовой прибыли 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 организаций, 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 валовая прибыль предприятий.  
В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Прежде всего валовая прибыль включает прибыль от реализации товарной продукции, исчисленную путем вычета из общей суммы выручки от реализации этой продукции (работ, услуг) налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с про­даж и затрат на производство и реализацию, включаемых в себе­стоимость. Прибыль от реализации товарной продукции — основ­ная часть валовой прибыли.  
В состав валовой прибыли включается прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (убыт­ки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовитель­ных и других хозяйств, находящихся на балансе предприятия.  
В состав валовой прибыли входит прибыль от реализации основ­ных средств и другого имущества.  
В составе валовой прибыли отражаются внереализационные до­ходы за минусом внереализованных расходов, т.е. результаты вне­реализационных операций.  
В составе валовой прибыли учитывается прибыль (убыток) от реализации ценных бумаг и финансовых инструментов срочных сделок, не обращающихся на организованном рынке.  
На рисунке представлена схема формирования валовой прибыли фирмы:



В связи с тем что подавляющую часть валовой прибыли (95-97%) предприятия получают от реализации товарной продукции, этой части прибыли должно быть уделено главное внимание. От­меченные выше факторы, зависящие и не зависящие от деятель­ности предприятия, воздействуют главным образом на прибыль от реализации продукции. Основные из этих факторов подлежат де­тальному изучению и анализу.  
Предварительно 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.  
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.  
Вторым, 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.  
Фактором, напрямую определяющим величину прибыли пред­приятия от реализации продукции, являются применяемые цены. 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. Независящим 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.  
Итак, как свободные, так и государственные регулируемые цены представляют собой третий крупный фактор, определяющий объем прибыли от реализации товарной продукции.  
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 на 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 средств и другого имущества. У фир­мы могут образоваться 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 излишних товарно-материальных ценностей образуют­ся не только прибыль, но и убытки.  
Что касается реализации излишних основных средств, 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.  
Важным элементом валовой прибыли являются внереализаци­онные доходы за вычетом внереализационных расходов, т.е. такие, которые непосредственно не связаны с производством и реализа­цией продукции.  
В их составе могут иметь место курсовые разницы (положительные и отрицательные) по валютным счетам, а также по операциям в иностранной валюте. Кроме того, в состав доходов от внереализаци­онных операций, подлежащих налогообложению, в 1998г. включена прибыль, полученная инвестором при исполнении соглашения о разделе продукции. Если до 1991 г. в составе внерешшзационных доходов и расходов учитывались в основном суммы уплаченных и полученных штрафов, пени, неустоек и других санкций, то в насто­ящее время состав внереализационных результатов значительно рас­ширился, так как появились новые элементы, связанные с предпри­нимательской деятельностью. Это — доходы от долевого участия в деятельности других предприятий, доходы от сдачи имущества в аренду, дивиденды и проценты по акциям, облигациям и другим ценным бумагам, принадлежащим организации, и др.  
Поступление этих доходов обусловлено процессом разгосудар­ствления и образования предприятий различных форм собствен­ности — арендных, акционерных, совместных и др. Когда пред­приятия участвуют в работе совместных предприятий или на долевых началах в деятельности других предприятий, то при ус­пешном функционировании последних они имеют определенный долевой доход, учитываемый в составе внереализационных ре­зультатов.  
С развитием арендных отношений многие предприятия в целях получения доходов сдают часть своего имущества, включая поме­щения, сооружения, оборудование и др., в аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может прини­мать в результате форму аренды с выкупом. В итоге организация получает доход, увеличивающий внереализационные доходы, а следовательно, и валовую прибыль.  
С развитием акционерной формы собственности предприятия и организации выпускают акции, облигации и другие ценные бума­ги, способствующие повышению их доходности и рентабельности. Уровень доходности на выпущенные акции, облигации принимает форму дивидендов и процентов. В зависимости от типа акций скла­дывается уровень дивидендов на них. При выпуске простых (обык­новенных) акций размер дивиденда зависит от суммы полученной прибыли, от возможности направления на выплату дивидендов части этой прибыли с учетом других затрат из прибыли, от доли привилегированных акций в общем их количестве и объявленного по ним уровня дивидендов, от величины уставного капитала и общего количества акций, выпущенных в обращение.  
Традиционно включаемые в состав внереализационных доходов и расходов пени, штрафы и неустойки имеют непостоянный харак­тер. При этом уплаченные штрафы, пени и неустойки могут пре­вышать полученные. Тогда образуются убытки, сокращающие внереализационную прибыль. Если же сумма экономических санкций, полученных данным предприятием, превышает уплаченные, то внереализационные доходы увеличиваются. В случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав внере­ализационных операций и возмещаются за счет прибыли, остаю­щейся в распоряжении фирмы. Все будет зависеть от характера деятельности данного предприятия, соблюдения расчетно-платеж-ной дисциплины, выполнения своих обязательств по поставкам, по платежам в бюджет, поставщикам и банкам.  
Итак, анализ состава валовой прибыли фирмы показал веду­щее значение прибыли от реализации продукции (работ, услуг), сравнительно небольшую роль прибыли от прочей реализации, а также от реализации основных средств и другого имущества и усиливающееся в условиях развития предпринимательства значе­ние внереализационных доходов и расходов.  
Важная роль в системе экономических показателей эффектив­ности предпринимательской деятельности принадлежит показате­лю рентабельности.  
Если прибыль выражается в абсолютной сумме, то рентабель­ность — это относительный показатель интенсивности производ­ства, так как отражает уровень прибыльности относительно опре­деленной базы. Фирма рентабельна, если суммы выручки от реа­лизации продукции достаточно не только для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.  
Рентабельность может исчисляться по-разному. В период, пред­шествовавший перестройке экономики России, 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 показало время, постав­ленная цель не была достигнута. Тем не менее показатель рента­бельности, исчисляемый как отношение прибыли к стоимости производственных фондов, продолжает применяться в практике предпринимательской деятельности для обобщенной оценки уров­ня прибыльности, доходности.  
Этот показатель общей рентабельности (рентабельности произ­водственных фондов) официально трансформировался в показатель рентабельности активов.   
Кроме рентабельности активов 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, т.е. к выручке от продаж. Отсюда такой показатель рента­бельности стал называться рентабельностью продаж.  
Эти показатели — рентабельности продукции и рентабельности продаж — 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 будет влиять на рентабельность всей про­дукции. Очень важно сформировать структуру производимой про­дукции в зависимости от изменения удельных весов изделий с большей или меньшей рентабельностью с тем, чтобы в целом повысить эффективность производства и получить дополнительные возможности увеличения прибыли.  
В процессе анализа финансового состояния фирмы могут ис­числяться и другие показатели рентабельности, имеющие частное значение. Например, рентабельность всего капитала предприятия, рентабельность внеоборотных активов, рентабельность собствен­ного капитала, рентабельность перманентного капитала, рента­бельность инвестиций и др.  
В таблице показана динамика двух основных показателей рен­табельности — рентабельность продукции и рентабельность акти­вов в экономике России в 1992-2000 гг.:



Как в экономике в целом, так и в промышленности в 2000 г. произошло значительное повышение уровня рентабельности. Глав­ная причина — увеличение реальной прибыли.  
Рост любого показателя рентабельности обусловлен позитивны­ми экономическими явлениями и процессами. Это — прежде всего совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансо­во-кредитной и денежной системах. Это — повышение эффектив­ности использования ресурсов предприятиями на основе стабили­зации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отноше­ний. Это — индексация оборотных средств и четкое определение источников их формирования.  
Важным фактором роста рентабельности 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 переходном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовле­чение в производство новых ресурсов.