Пермский торгово-технологический

 колледж

Курсовая работа

на тему

**Себестоимость продукции, прибыль,**

 **рентабельность.**

# Вариант 10

## Предмет: Финансы и кредит

Группа: 41 ЭБК курс: 4

Специальность: 0601

Входящий № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Оценка работы \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата проверки\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ф.И.О. преподавателя: Завгородняя И.В.

Подпись преподавателя: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**План.**

1. Понятие издержек производства, прибыли и валового дохода.
2. Классификация затрат на производство продукции и планирование себестоимости.
3. Зарубежный опыт определения издержек производства.
4. Пути снижения затрат на производство продукции.
5. Роль прибыли в условиях развития предпринимательства.
6. Факторы, влияющие на величину прибыли.
7. Состав валовой прибыли предприятия.
8. Определение плановой прибыли – исходный момент предпринимательской деятельности.
9. Распределение прибыли в условиях современной системы налогообложения.

10)Значение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

11)Прибыль и рентабельность как показатели эффективности деятельности предприятия.

12)Выводы.

**1) Понятия издержек производства, прибыли и валового дохода.**

Каждое предприятие (фирма) прежде чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход оно сможет получить.

Прибыль предприятия зависит от двух показателей: цены продукции и затрат на ее производство. Цена продукции на рынке есть следствие взаимодействия спроса и предложения. Под воздействием законов рыночного ценообразования в условиях свободной конкуренции цена продукции не может быть выше или ниже по желанию производителя или покупателя, она выравнивается автоматически. Другое дело — затраты на производство продукции — издержки производства. Они могут возрастать или снижаться в зависимости от объема потребляемых трудовых или материальных ресурсов, уровня техники, организации производства и других факторов. Следовательно, производитель располагает множеством рычагов снижения затрат, которые он может привести в действие при умелом руководстве. Что же понимается под издержками производства, прибылью и валовым доходом?

В общем виде издержки производства и реализации (себестоимость продукции, работ, услуг) представляют собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (работ, услуг), природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

В издержки производства и реализации продукции включаются затраты, связанные с:

• непосредственным производством продукции, обусловленные технологией и организацией производства;

• использованием природного сырья;

• подготовкой и освоением производства;

• совершенствованием технологии и организации производства, а также улучшением качества продукции, повышением ее надежности, долговечности и других эксплуатационных свойств (затраты некапитального характера);

• изобретательством и рационализацией, проведением опытно-экспериментальных работ, изготовлением и испытанием моделей и образцов, выплатой авторских вознаграждений и т.п.;

• обслуживанием производственного процесса: обеспечением производства сырьем, материалами, топливом, энергией, инструментом и другими средствами и предметами труда, поддержанием основных производственных фондов в рабочем состоянии, выполнением санитарно-гигиенических требований;

• обеспечением нормальных условий труда и техники безопасности;

• управлением производством: содержанием работников аппарата управления предприятия, фирмы и их структурных подразделений, командировками, содержанием и обслуживанием технических средств управления, оплатой консультационных, информационных и аудиторских услуг, представительскими расходами, в связи с коммерческой деятельностью предприятий, фирм и т.п.;

• подготовкой и переподготовкой кадров;

• отчислением на государственное и негосударственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, в Государственный фонд занятости населения;

• отчислением по обязательному медицинскому страхованию и др.

Конечно, результат деятельности предприятия, фирмы (прибыль или убыток) слагается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и другого имущества предприятия, фирмы и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям. Конечный результат определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

Различают понятия валового дохода и валовой прибыли.

 Валовой доход — это показатель, характеризующий конечный результат производственной или коммерческой деятельности предприятия, фирмы, исчисляемый путем исключения из валовой выручки' и результатов внереализационных операций (без налога на добавленную стоимость и акцизов) всех затрат на производство и реализацию продукции, вошедших в себестоимость, кроме затрат на оплату труда. Валовая прибыль — часть валового дохода предприятия, фирмы, которая остается у них после вычета всех обязательных расходов. Представляет собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов, иного имущества предприятий и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

2) В отечественной практике управления затратами для целей планирования, учета и калькулирования применяется следующая классификация:

• по виду производства — основное и вспомогательное;

• по виду продукции — отдельное изделие, группа однородных изделий, заказ, передел, работы, услуги;

• по виду расходов — статьи калькуляции (для калькулирования себестоимости продукции и организации аналитического учета) и элементы затрат (для составления проектной сметы затрат и отчета по затратам на производство);

• по месту возникновения затрат – участок, цех, производство, хозрасчётная бригада.

Для практического использования в системе управления формированием затрат и издержек целесообразно выделить и рассмотреть классификацию затрат с учетом вида расходов по статьям калькуляции и элементам затрат.

Перечень статей калькуляции, их состав и методы распределения по видам продукции, работ, услуг определяются отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)с учетом характера и структуры производства.

 В качестве примера рассмотрим калькуляционные статьи затрат, широко применяемые на заводах машиностроения.

1. Сырье и материалы (за вычетом отходов).

2. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги кооперирован-

ных предприятий.

3. Заработная плата основная производственных рабочих.

4. Заработная плата дополнительная производственных рабочих.

5. Отчисления на социальное страхование с заработной платы основной и дополнительной производственных рабочих.

6. Расходы на подготовку и освоение производства.

7. Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования.

8. Цеховые расходы.

9. Общезаводские расходы.

10. Потери от брака.

11. Внепроизводственные расходы.

 Первые восемь статей затрат образуют цеховую себестоимость. Цеховая себестоимость плюс общезаводские расходы и потери от брака составляют производственную себестоимость. Наконец, все 11 статей представляют собой полную себестоимость продукции.

 На предприятиях промышленности применяют следующие основные методы калькулирования себестоимости продукции:

• прямого счета;

• нормативный;

• расчетно-аналитический;

• параметрический.

 Наиболее простой и наименее точный — метод прямого счета. При этом методе себестоимость единицы продукции определяется делением общей суммы издержек на количество изготовленной продукции. Применение этого метода возможно лишь на предприятиях, производящих однородную продукцию, в связи с чем метод используется очень ограниченно. Кроме того, он не дает представления о затратах на отдельные статьи калькуляции.

 Нормативный метод калькулирования себестоимости продукции применяется на предприятиях, где четко организован учет изменений фактических затрат каждого вида ресурсов на единицу конкретного вида продукции массового производства. Он основан на нормах и нормативах использования трудовых, материальных и финансовых ресурсов. При этом нормы и нормативы использования этих ресурсов должны быть прогрессивными и научно обоснованными. Их величины необходимо систематически пересматривать.

 Наиболее точный и совершенный метод калькулирования себестоимости продукции — расчетно-аналитический. При этом методе прежде всего осуществляется всесторонний анализ состояния производства, возможных изменений в нем. Изучается, какие факторы и как влияют на себестоимость продукции. В основу нормативов и норм закладываются технико-экономические и организационные условия работы в проектируемом периоде.

 При калькулировании однотипных, но разных по качеству изделий применяется параметрический метод. Он заключается в установлении закономерностей изменения издержек производства в зависимости от качественных характеристик продукции. Так, определяют себестоимость изделия на основании стоимости одного килограмма, одной тонны конструктивного веса аналогичных машин и оборудования. Могут применяться и другие показатели, наиболее характерные для данной продукции. По этому же методу можно определять и дополнительные затраты на улучшение качественных характеристик продукции.

 В нынешних условиях перехода к рыночной экономике на многих малых и средних предприятиях используют сокращенную номенклатуру калькуляционных статей, включающую:

• материальные затраты (сырье, материалы, топливо и энер-

гия на технологические цели) в прямом исчислении;

• затраты на оплату труда (также в прямом исчислении);

• прочие прямые затраты;

• затраты по управлению и обслуживанию производства (кос-

венные).

 Перед предприятиями стоит задача получения быстрой и как можно более достоверной информации об издержках производства. Нередко предпринимателю приходится составлять калькуляции затрат на базе определенных предложений. При этом назначение калькуляции затрат — получение информации индикативного характера, позволяющей выявить отклонения от заданных норм, планов, заранее установленных стандартов, определить причину этих отклонений и принять необходимые меры по устранению или сокращению подобных отклонений.

 В отличие от статей калькуляции, группировка которых носит рекомендательный характер, затраты, образующие себестоимость продукции (работ, услуг), группируются в соответствии с их экономическим содержанием по следующим общепринятым элементам:

• материальные затраты (за вычетом стоимости возвратных отходов);

• затраты на оплату труда;

• отчисления на социальные нужды;

• амортизация основных фондов;

• прочие затраты.

 В элементе «материальные затраты» отражается стоимость приобретаемых со стороны для производства продукции сырья и материалов, комплектующих изделий и полуфабрикатов, топлива и энергии всех видов, расходуемых как на технологические цели, так и на обслуживание производства (отопление зданий, транспортные работы и т.п.). Из затрат на материальные ресурсы исключается стоимость возвратных отходов, под которыми понимаются остатки сырья, материалов, теплоносителей, образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного продукта и в силу этого используемые с повышенными затратами или вовсе не используемые по прямому назначению.

 В состав «затрат на оплату труда» входят расходы на оплату труда основного производственного персонала предприятия (фирмы), включая премии рабочим и служащим за производственные результаты, стимулирующие и компенсирующие выплаты, а также затраты на оплату труда не состоящих в штате предприятия (фирмы) работников, занятых в основной деятельности.

 В элементе «отчисления на социальные нужды» отражаются обязательные отчисления по установленным нормам органам государственного и негосударственного социального страхования, Пенсионного фонда. Государственного фонда занятости и медицинского страхования в процентах к оплате труда работников.

 В состав «амортизации основных фондов» входит сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов, исчисленная исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая и ускоренную амортизацию их активной части.

 Все другие затраты, не вошедшие в перечисленные выше элементы затрат, получают отражение в элементе «прочие затраты». Это налоги, сборы, отчисления в специальные фонды, платежи по кредитам в пределах установленных ставок, затраты на командировки, оплата услуг связи и др.

 Таким образом, группировка затрат по статьям калькуляции отражает место возникновения этих затрат и применяется для планирования, учета и калькулирования затрат на производство и реализацию единицы продукции, всей товарной продукции. Она содержит во многих случаях комплексные статьи затрат.

 Группировка издержек по элементам затрат включает экономические элементы, израсходованные независимо от места их возникновения. Как правило, это прямые затраты. В условиях рыночной экономики классификация затрат в отечественном хозяйстве будет упрощаться и приближаться к зарубежной практике, о содержании которой рассказано в следующем параграфе.

 3) В развитых странах последние 35—40 лет широко применяется метод исчисления затрат на производство продукции по ограниченной, сокращенной номенклатуре калькуляционных статей. В затраты включаются только переменные расходы: сырье и материалы, оплата труда, переменная часть косвенных расходов. Эти затраты рассматриваются как функция величины объема производственной деятельности. Совершенно обоснованно считается, что постоянные расходы слабо связаны с издержками производства отдельных видов продукции. В соответствии с этим широко принято подразделение издержек производства предприятия (фирмы) на постоянные, переменные, валовые и предельные.

 Под постоянными издержками понимают такие, сумма которых в данный период не зависит непосредственно от величины и структуры производства и реализации продукции. К этим издержкам Относят оклады сотрудников предприятия (фирмы), амортизацию основного капитала (основных фондов), аренду помещений, другие относительно постоянные расходы. В свою очередь постоянные издержки подразделяются на две группы: остаточные и стартовые. К остаточным Относится та часть постоянных издержек, которые продолжает нести предприятие, несмотря на то, что производство и реализация продукции на какое-то время полностью остановлены. К стартовым относится та часть постоянных издержек, которые возникают с возобновлением производства и реализации продукции.

 Между остаточными и стартовыми издержками не существует четкого разграничения. На решение вопроса о том, к какой группе постоянных издержек относить те или иные расходы, влияет срок, на который приостановлены производство и реализация продукции. Чем длительнее период остановки хозяйственной деятельности, тем меньше величина остаточных издержек, так как при этом возрастают возможности освободиться от отдельных видов расходов или сократить их (например, договоров об аренде помещений, контрактов о найме на работу отдельных категорий работников и др.).

 Другой вид издержек — переменные. Это издержки, общая величина которых на данный период непосредственно зависит от объема производства и реализации продукции, а также от структуры издержек при производстве и реализации нескольких видов продукции. Сюда входят расходы на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии, требуемых для производства продукции, оплата рабочей силы и т.п.

 Сумма постоянных и переменных издержек составляет валовые издержки предприятия.

 Различают также предельные издержки. На предприятиях нередко возникает вопрос о необходимости расширения или сокращения производства продукции. При этом следует решить, насколько оправданным может быть то или иное расширение или сокращение производства. При решении этих вопросов необходимо уметь рассчитывать величину издержек прироста при расширении хозяйственной деятельности и соответственно издержек сокращения при ее сворачивании. Под предельными издержками понимается средняя величина издержек прироста или издержек сокращения на единицу продукции, возникших как следствие изменения объемов производства и реализации более чем на одну единицу продукции.

 На зарубежных предприятиях и фирмах применяется группировка издержек производства по экономическим элементам и по статьям затрат, близкая отечественной. В группировку издержек по экономическим элементам включаются затраты на приобретение сырья, материалов, топлива, энергии; расходы на содержание персонала (оплата труда работников), амортизация основного капитала (основных фондов), издержки по выплате процентов и прочие внешние издержки (аренда помещений, страховые взносы, транспортные расходы, услуги сторонних организаций, реклама и прочие расходы).

 В состав группировки издержек по статьям затрат входят следующие статьи.

 1. «Материалы». Эти затраты составляют наиболее важную статью издержек. К ним относят расходы на приобретение сырья, материалов основных и вспомогательных, полуфабрикатов. Величина расходов на материалы непосредственно зависит от объема производства продукции и относится к переменным издержкам предприятия (фирмы). Они изменяются пропорционально объему производства продукции.

 2. «Оплата труда». Сюда входит заработная плата рабочих и административного персонала. За рубежом так же, как и в нашей стране, применяются две принципиально отличающиеся друг от друга формы оплаты труда: повременная и сдельная.

 Повременная оплата труда рабочих применяется там, где количество продукции, произведенной рабочим, не зависит от его индивидуальных усилий, например, на конвейерных линиях; а также там, где главную роль играет качество выпускаемой продукции и где трудно или невозможно рассчитать объем выполненной работы. Повременная оплата труда имеет как положительные стороны, так и недостатки. Положительно то, что рабочий имеет гарантированный ежедневный или ежемесячный доход, не зависящий от колебаний объема производства. Недостаток в том, что повременная оплата не стимулирует повышение индивидуальных усилий рабочего и не дает ему возможности повышения своего заработка. Повременная оплата труда наиболее распространена за рубежом при оплате труда рабочих.

 Сдельная оплата труда стимулирует рабочих добиваться

большей выработки, что выгодно как самому рабочему, так и

предприятию (фирме). В то же время возможен риск снижения качества выпускаемой продукции.

 Обе формы оплаты труда (и сдельная, и повременная) могут иметь разновидности. Например, за рубежом широко применяется сдельная оплата с гарантированным минимумом, сдельно-премиальная. Так, при сдельной оплате с гарантированным минимумом минимальный размер заработной платы может быть установлен в соответствии с почасовой заработной платой. Такая смешанная оплата труда обеспечивает рабочему минимальный размер заработка с одновременным использованием преимуществ сдельной оплаты труда.

 Формой оплаты труда административного персонала на зарубежных предприятиях (фирмах) служат, как и в нашей стране, должностные оклады. Помимо твердых окладов таким работникам в порядке стимулирования выплачиваются так называемые тантьемы (премии), обычно соотносимые с прибылью

предприятия (фирмы). Некоторые фирмы заключают соглашения со своими работниками о той или иной форме распределения части своих расходов (прибыли).

 3. «Плата за аренду помещений». Это нередко относительно крупная статья издержек. Если предприятие или фирма арендуют помещение, то величина издержек по этой статье равна общей величине арендной платы. Если же помещение принадлежит самому предприятию (фирме), то плата за его аренду состоит из ряда статей: выплат по ипотечной задолженности, налогов на недвижимость, страхования, эксплуатационных расходов, а также с точки зрения утраченных возможностей — процентов от собственного капитала, вложенного в данную недвижимость.

 4. «Амортизация». На зарубежных предприятиях (фирмах) под амортизацией понимается часть постоянных издержек, которая складывается путем распределения единовременных затрат на приобретение основного капитала на несколько периодов его использования. При этом применяются несколько методов расчета величины амортизации: линейная амортизация; амортизация по остаточной стоимости; амортизация по объему производства.

 Наиболее близка отечественным методам исчисления амортизации линейная амортизация. В соответствии с этим методом ежегодная величина амортизации капитала А рассчитывается по формуле:

 А = ПС-ЛС/СС

где

 ПС — первоначальная стоимость данного элемента основного капитала (основных фондов). Сюда включаются также расходы по доставке и монтажу;

 ЛС — ликвидационная стоимость (стоимость реализации данного элемента после окончания срока его службы);

 СС — срок службы этого элемента основного капитала (период времени, на протяжении которого планируется использование данного элемента).

 5. «Прочие издержки». Сюда относятся расходы на эксплуатацию и ремонт машин и прочие элементы основного капитала, издержки на различные виды энергоносителей, расходы на доставку продукции покупателю, телекоммуникационные издержки, почтовый сбор и некоторые другие.

 На предприятиях (фирмах) зарубежных стран под структурой издержек нередко понимается процентное соотношение переменных и постоянных издержек предприятия (фирмы) в рамках его валовых издержек. По такому соотношению делают определенные выводы.

 Так, например, представим структуру издержек предприятий А и Б следующим образом (%):

Издержки А Б

Переменные 70 40

Постоянные 30 60

Валовые 100 100

 Анализ представленной структуры издержек предприятий А и Б позволяет сделать вывод о том, что предприятие А имеет меньший уровень механизации и автоматизации производства и обладает большей потребностью в использовании малопроизводительного ручного труда. Вследствие этого постоянные издержки фирмы А на амортизацию и выплату процентов на капитал, использованный на приобретение машинного парка, будут относительно невелики, а переменные издержки на оплату труда работников предприятия А — относительно высокими. На предприятии Б картина обратная: относительно высокие постоянные издержки на амортизацию и выплату процентов на капитал и соответственно низкие переменные издержки на оплату ручного труда, обусловленные высоким уровнем механизации и автоматизации производства.

 На зарубежных предприятиях планирование и учет себестоимости продукции в части переменных затрат широко практикуется по методу директ-костинг (спгек1-соз1т§). При этом методе основными финансовыми показателями являются маржинальная прибыль и прибыль. Расчет ведется по схеме'

Таблица №1

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Показатель | Условное обозначение | Величина, ден. един. |
| 1 | Выручка от реализации продукции | В | 2000 |
| 2 | Примерные затраты | Зпер | 1000 |
| 3 | Маржинальная прибыль | Пм=В-Зпер | 1000 |
| 4 | Постоянные затраты | Зпост | 400 |
| 5 | Прибыль | П=Пм-Зпост | 600 |

 Как справедливо указывают авторы приводимой схемы, метод «директ-костинг» дает возможность установить связи и пропорции между объемом производства и затратами на него, получить информацию о прибыльности или убыточности производства в зависимости от его объема, прогнозировать поведение себестоимости продукции при увеличении или уменьшении объема производства. А выделение величины постоянных затрат при этом методе калькулирования позволяет показать влияние их размера на сумму прибыли, при этом изменение величины маржинального дохода позволяет выявить более рентабельные изделия и своевременно внести изменения в ассортимент выпускаемой продукции. В результате система «директ-костинг» дает возможность определить размер прибыли и колебания ее величины под влиянием изменения переменных затрат, цен реализации, структуры выпускаемой продукции и на основе подобного анализа принять комплекс необходимых в этом случае мер по управлению издержками и предприятием.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 'Экономика предприятия / Под ред. д.э.н., проф. А.Е. Карлика: Учебн. пособие. — СПб.: Изд-во СПб ГУЭФ, 1999. — С. 218.

 Применение такой системы особенно важно в российских условиях освоения рыночной экономики. Сегодня важно добиваться увеличения прибыли не путем повышения цен, а путем установления относительно невысоких цен на продукцию, делая ее, таким образом, конкурентоспособной. Завоевание и удержание рынков сбыта возможно лишь при реализации более дешевой и качественной продукции на основе снижения нормы прибыли и получения массы прибыли за счет больших объемов продаж.

 Наконец, важным показателем для принятия управленческих решений является точка безубыточности (критическая точка). Она характеризует объем производства, при котором предприятие не будет иметь ни прибыли, ни убытков.

 На предприятиях и в фирмах зарубежных стран осуществляется также сравнительный анализ издержек производства конкурентов (табл.1). Такой анализ позволяет сопоставить структуру издержек собственного производства со структурой издержек конкурентов, выявить их преимущества, а также излишние издержки у конкурентов и на основе этого анализа принять необходимые меры, направленные на улучшение структуры издержек производства, снижение этих издержек.

 Прибыль

 Линия прибыли

 Критическая точка Линия безубыточности

 Количество единиц продукции

 Р

 Рис №1. График прибыльности.

Таблица №2 Сравнительный анализ издержек производства конкурента.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Вид издержек | *Удельный вес стоимомти продукта, %* | *Отличия по сравнению с предприятиями – конкурентами (+преимущества в издержках, -излишние издержки конкурентов)* |
| А | Б | В |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Материалы | 22 | -0,5 | +1,0 | - |
| Заработная плата | 8 | -0,5 | +10 | - |
| Социальные издержки | 7 | -0,3 | +0,5 | - |
| Общие издержки | 16 | -0,5 | +0,8 | - |
| Оборудование | 17 | +1,0 | -1,5 | - |
| Загрузка мощности | 0,7 | 0,6 | 0,77 | Х |
| Норма производительности | 1 | 0,9 | 1,1 | Х |
| Издержки распределения | 8 | -0,4 | +1,0 | -0,9 |
| Сервис для покупателя | 4 | - | +0,4 | +0,4 |
| НИОКР | 3 | -0,5 | +2,5 | +2,5 |
| Финансирование сбыта | 3 | -0,5 | -0,5 | - |
| Управление | 6 | +0,5 | +2,0 | +1,5 |
| Остаток сбыта | 2 | +0,2 | -1,0 | -2,0 |
| ИТОГО:Общие издержки | 96 | -12,5 | +11,9 | +15,1 |
| Прибыль до уплаты налогов | 4 | 9,5 | -15,9 | -19,1 |
| Налог (70%) | +2,8 | - | 4,8 | 7,8 |
| Прибыль после уплаты налогов | 1,2 | +9,5 | -11,1 | -11,5 |
| ИТОГО:Издержки производства | 100,0 | Х | Х | Х |

 **4)** Как уже отмечено выше, в условиях свободной конкуренции цена продукции, произведенной предприятиями (фирмами) выравнивается автоматически. На нее воздействуют законы рыночного ценообразования. В то же время каждый предприниматель стремится к получению максимально возможной прибыли. И здесь, помимо факторов увеличения объема производства продукции, продвижения ее на незаполненные рынки, неумолимо выдвигается проблема снижения затрат на производство и реализацию этой продукции, снижения издержек производства.

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

 Так, значительную долю в структуре издержек производства занимает оплата труда (в промышленности России 13—14%, развитых стран — 20—25%). Поэтому актуальна задача снижения трудоемкости выпускаемой продукции, роста производительности труда, сокращения численности административно-обслуживающего персонала.

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

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

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

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

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

 Известно, что чем больше партия закупаемого сырья, материалов, тем больше величина среднегодового запаса и больше размер издержек, связанных со складированием этого сырья, материалов (арендная плата за складские помещения, потери при длительном хранении, потери, связанные с инфляцией, и др.). Вместе с тем приобретение сырья и материалов крупными партиями имеет свои преимущества. Снижаются расходы, связанные с размещением заказа на приобретаемые товары, с приемкой этих товаров, контролем за прохождением счетов и др. Таким образом, возникает задача определения оптимальной величины закупаемых сырья и материалов. Расчет можно вести по следующей примерной схеме (табл.№3)

Таблица№З. Расчет оптимальной величины закупаемых сырья и материалов.

|  |  |
| --- | --- |
|  | *Количество закупаемых в год партий* |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Величина партии | 200000 | 10000 | 6667 | 5000 | 4000 |
| Среднегодовой запас, кг | 10000 | 5000 | 3333 | 2500 | 2000 |
| Стоимость среднегодового запаса, тыс. руб. | 100000 | 50000 | 33333 | 25000 | 20000 |
| Издержки по складированию, тыс. руб. в год | 20000 | 10000 | 6667 | 5000 | 4000 |
| Издержки по обслуживанию закупок, тыс. руб. в год | 1250 | 2500 | 3750 | 5000 | 6250 |
| Издержки по обслуживанию и складированию закупок, всего, тыс. руб. в год | 212500 | 12500 | 10417 | 10000 | 10250 |

 Как видно по данным таблицы, оптимальное годовое число закупок в этом примере равно четырем, поскольку сумма издержек по складированию и обслуживанию закупок в этом случае наименьшая.

 Те же правила действуют и при определении оптимальной величины серии запускаемой продукции. При производстве продукции значительным числом мелких серий издержки по складированию готовой продукции будут минимальными, однако возрастут затраты на подготовку производства. Рассчитаем оптимальную величину серии запуска (табл. № 4)'.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

'См.: Ворст И., Рееентлоу П. Экономика фирмы: Учебник.

Пер. с дат. — М.: Высшая школа, 1994.—С. 148.

Таблица №4. Расчет оптимальной серии запуска

|  |  |
| --- | --- |
|  | *Количество серий* |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Величина серии, шт. | 3000 | 4500 | 3000 | 2250 | 1800 |
| Среднегодовой запас готовой продукции, шт. | 3375 | 1688 | 1125 | 844 | 675 |
| Стоимость среднегодового запаса, тыс. руб. | 47250 | 23632 | 15750 | 11816 | 9450 |
| Издержки по складированию готовой продукции, тыс. руб. в год | 11813 | 5908 | 3938 | 2954 | 2363 |
| Издержки по подготовке производства, тыс. руб. в год | 3000 | 6000 | 9000 | 12000 | 15000 |
| Издержки по складированию готовой продукции и подготовке производства, всего,тыс.руб.в год  | 14813 | 11908 | 12938 | 14954 | 17363 |

 По данным таблицы следует, что наиболее оптимальной величиной серии запуска является серия 2 по 4500 штук, в результате которой издержки по складированию готовой продукции и подготовке производства составляют минимальную величину — 11 908 тыс. руб. в год.

 Конечно, подобные расчеты нельзя считать достаточно объективными и точными, однако в определенном приближении их принять можно.

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

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

'См.: Ворст И., Ревентлоу П. Экономика фирмы. — С. 152.

 **5)** 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 Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности 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.

 Ведущее значение прибыли в качестве финансового показателя предпринимательской деятельности предприятия вместе с тем не означает его уникальности. 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 отнюдь не в интересах потребителей. 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.

' Экономика и жизнь. — 1991. — № 4. — С. 16.

 Стремление любыми путями получить высокую прибыль с целью увеличения фонда оплаты труда приводит к росту объема денежной массы в обращении, не обеспеченной товарными ресурсами. Отсюда — дальнейший рост цен, инфляции, а следовательно, эмиссии денег.

 Таким образом, абсолютное увеличение прибыли предприятия не всегда объективно отражает повышение эффективности производства в результате трудовых достижений коллектива.

 Для реальной оценки уровня прибыльности предприятия можно воспользоваться методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. Эти методы могут быть на вооружении налоговых органов, кредитных и финансовых учреждений, органов контроля, арбитража и других, т. е. 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.

 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.

 Кроме отмеченных методов факторного анализа прибыли в числе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности используются показатели рентабельности.

 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 фон-

дов 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

Р=(П/ОФ+НОС)\*100

где Р — уровень рентабельности производства, %;

 П — валовая прибыль предприятия, руб.;

 ОФ — среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

 НОС — среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств (материальных оборотных средств), руб.

 Пример. Валовая прибыль предприятия — 385,6 тыс. руб.

Среднегодовая стоимость основных производственных фондов — 250 тыс. руб., нормируемых оборотных средств — 42,4 тыс. руб.

 В этом случае рентабельность производства составит

131,9% =(385,6/(250+42,2)\*100)

 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, исчисляе-

мый 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 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 дополнительные возможности увеличения прибыли.

 Рентабельность продукции в двух ее разновидностях исчисляется по формулам:

Р=(П/Сn)\*100 и Р=(П/Цn)\*100

где Р — рентабельность продукции, %;

 П — валовая прибыль предприятия, руб.;

 Сn — полная себестоимость реализованной продукции, руб.;

 Цn — объем реализованной продукции в соответствующих ценах (за минусом налога на добавленную стоимость — НДС и акцизов), руб.

 Проследим, используя данные приведенного примера, соотношение уровней рентабельности. Допустим, за истекший год реализовано продукции, исчисленной по полной себестоимости, на 1093,5 тыс. руб., а по действующим ценам (за минусом НДС и акцизов) — на 1485,5 тыс. руб.

 Валовая прибыль предприятия — 385,6 тыс. руб.

В этом случае рентабельность продукции по полной себестоимости составит 35,3% (385,6\*100/1093,5\_ , а в действующих ценах – 25,9% (385,6\*100/1485,5)

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 (131,9%) несопоставим с показателя рентабельности продукции (35,3 и 25,9%). Тем не менее факторы роста любого показателя рентабельности зависят от единых экономических явлений и процессов. Это прежде всего:

• совершенствование системы управления производства в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и денежной системах;

• повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;

• 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.

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

 К важнейшим факторам роста прибыли относятся: рост

объема производства и реализации продукции; внедрение на-

учно-технических разработок, а следовательно, повышение производительности труда; снижение себестоимости; улучшение качества продукции. В условиях развития предпринимательской деятельности создаются объективные предпосылки реального претворения в жизнь приведенных 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. При

радикальном изменении 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). Это значит, что производиться должны такие изделия и товары, которые отвечают требованиям потребителей и пользуются большим спросом.

 В этих целях необходимо изучать рыночные условия хозяйствования и возможности внедрения производимой продукции на рынок путем расширения объемов ее реализации. С развитием предпринимательства и повышением конкуренции возрастает ответственность предприятий за выполнение принятых на себя обязательств. Таким образом, показатель выручки от реализации продукции отвечает требованиям коммерческого расчета и, в свою очередь, способствует развитию предпринимательской деятельности.

 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 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.

 Реальный состав затрат по производству и реализации продукции регламентируется «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552 с последующими изменениями и дополнениями.

 В соответствии с Положением 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 основ-

ных фондов и прочие, затраты.

 Остановимся подробнее на содержании каждой из этих

групп.

 • В состав первой группы «Материальные затраты» включаются покупные сырье и материалы, входящие в состав производимой продукции. Конкретно — это основные и вспомогательные материалы; комплектующие изделия и полуфабрикаты; топливо всех видов; тара; запасные части для ремонта малоценные и быстроизнашивающиеся предметы; покупная энергия всех видов; затраты, связанные с использованием при родного сырья (включая плату за природные ресурсы); затраты на работы и услуги производственного характера, выполняемые сторонними организациями.

 Стоимость материальных ресурсов, учитываемых в данной

группе, складывается из цен их приобретения (без учета налога на добавленную стоимость); наценок и комиссионных вознаграждений, уплачиваемых снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж, брокеров; таможенных пошлин и платы за перевозку, хранение и доставку сторонними предприятиями.

 Из стоимости материальных ресурсов, учитываемых в данной группе, исключается стоимость возвратных отходов, т.е. таких, которые ввиду полной или частичной утраты потребительских свойств используются с дополнительными расходами или не используются вообще в качестве материальных ресурсов. Однако если полноценные материалы передаются в другие цехи и используются при производстве других видов продукции, то они не относятся к возвратным отходам.

 • 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, в том числе вознаграждения по итогам работы за год; выплаты компенсирующего характера (доплаты за работу в ночное время, сверхурочную работу и др.); стоимость бесплатного питания, коммунальных услуг, жилья, форменной одежды; оплаты очередных и дополнительных отпусков, компенсация за неиспользованный отпуск; выплаты высвобождаемым работникам в связи с реорганизацией предприятия или сокращением штатов; единовременные вознаграждения за выслугу лет; оплата учебных отпусков рабочим и служащим, обучающимся в вечерних и заочных учебных заведениях, в заочной аспирантуре; оплата труда студентов вузов и учащихся специальных учебных заведений, находящихся на производственной практике на предприятиях, а также работающих в студенческих отрядах; оплата труда работников, не состоящих в штате предприятия, за работу на договорных условиях; другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда в соответствии с действующим законодательством.

 Следует иметь в виду, что не все выплаты работникам предприятия включаются в себестоимость продукции.

 Не включаются в затраты на производство такие расходы на оплату труда, как премии, выплачиваемые за счет специальных средств и целевых поступлений; материальная помощь, беспроцентная ссуда на улучшение жилищных условий; оплата дополнительных отпусков женщинам, воспитывающим детей; надбавки к пенсиям, единовременные пособия при уходе на пенсию; дивиденды (проценты), выплачиваемые по акциям трудового коллектива; компенсации в связи с удорожанием питания в столовых, буфетах; оплата проезда к месту работы; оплата путевок на лечение, экскурсии и путешествия, занятий в спортивных секциях, посещений культурно-зрелищных мероприятий, подписки и приобретения товаров для личных нужд работников и другие затраты, производимые за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

 • В третью группу затрат на производство и реализацию

продукции включены «Отчисления на социальные нужды».

 Это обязательные платежи в фонд государственного социального страхования, в Пенсионный фонд, в государственный фонд занятости и в фонд обязательного медицинского страхования. Эти четыре вида 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.

 Отчисления во внебюджетные фонды от расходов на оплату труда работников организаций, занятых в непроизводственной сфере (жилищно-коммунальные организации, детские дошкольные, медицинские и др.), включаются в сметы затрат на содержание этих организаций непроизводственной сферы, финансируемых за счет соответствующих источников.

 • Четвертой группой 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 основе их балансовой стоимости и действующих норм амортизации.

 При этом учитывается ускоренная амортизация активной части основных производственных фондов, что выражается в установленных законодательством высоких нормах амортизации на соответствующие виды основных фондов. Однако если амортизационные отчисления, исчисленные ускоренным методом, используются не по целевому назначению, они не включаются в себестоимость продукции.

 Если предприятие работает на условиях аренды, то в данном разделе затрат на производство и реализацию продукции приводятся амортизационные отчисления на полное восстановление не только по собственным, но и по арендованным основным фондам.

 В случае бесплатного предоставления основных фондов (помещений, инвентаря) предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы, и медицинским учреждениям, оказывающим медицинскую помощь в медпунктах на территории предприятий, амортизационные отчисления от стоимости этих основных фондов также включаются в состав группы «Амортизация основных фондов».

 При проведении в соответствии с законом индексации начисленных амортизационных отчислений на полное восстановление основных фондов сумма прироста амортизационных

отчислений отражается в составе затрат по данному элементу.

 • 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. Например, здесь отражается уплата введенного с января 1994 г. транспортного налога в размере 1% фонда оплаты

труда, включаемого в себестоимость. Суммы этого налога направляются в бюджеты республик, областей, краев и предназначены для развития пассажирского автотранспорта, городского электротранспорта, пригородного транспорта.

 В этом подразделе отражаются также отчисления в специальные внебюджетные фонды, в частности в отраслевые и межотраслевые внебюджетные фонды НИР и ОКР, сформированные с января 1994 г., в размере 1,5% себестоимости реализуемой продукции.

 Далее в состав «Прочих затрат» входят платежи за предельно допустимые выбросы загрязняющих веществ, платежи по обязательному страхованию имущества, числящегося в составе производственных фондов предприятия, а также обязательному страхованию отдельных категорий работников, участвующих в производстве некоторых видов продукции. К затратам по созданию страховых фондов, включаемым в себестоимость, относится также страхование различных видов гражданской ответственности предприятий (за источники повышенной опасности, по перевозкам, профессиональной).

 К «Прочим затратам» относятся вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, затраты на командировки по установленным нормам, плата за пожарную и сторожевую охрану, за подготовку и переподготовку кадров. К «Прочим затратам» относятся платежи по оплате процентов за полученные кредиты. При этом затраты по оплате процентов по просроченным ссудам в себестоимость продукции не включаются. По бюджетным ссудам платежи по процентам включаются в себестоимость в пределах ставок, установленных законом. К группе «Прочие затраты» относятся: оплата услуг связи, вычислительных центров, банков (в частности, по факторинговым операциям); плата за аренду; амортизация

по нематериальным активам.

 В тех случаях, когда предприятия создают ремонтный фонд для финансирования всех видов ремонта основных производственных фондов (текущего, среднего, капитального), отчисления в этот фонд исходя из балансовой стоимости основных фондов и утвержденных в установленном порядке предприятиями нормативов включаются в состав «Прочих затрат».

 Если ремонтные фонды не создаются, то расходы на про-

ведение всех видов ремонтов включаются в соответствующие разделы сметы затрат на производство и реализацию продукции: «Материальные затраты», «Затраты на оплату труда» и др.

 Из состава «Прочих затрат» в самостоятельный раздел могут быть выделены платежи по обязательному страхованию имущества и отдельных категорий работников, а также расходы, связанные со сбытом продукции.

 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.

 Исходя из отмеченного ранее постановления Правительства РФ от 5 августа 1992 г. № 552 выручка от реализации

продукции в соответствующих ценах может определяться раз-

личными методами в зависимости от рыночных условий хозяйствования, наличия или отсутствия договоров, путей внедрения товаров на рынок и т.д.

 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.

 Тот или иной метод определения выручки от реализации продукции в зависимости от договорных условий, форм сбыта продукции и иных хозяйственных проблем устанавливается самим предприятием на длительный период.

 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. Проведенная в России либерализация цен привела к резкому сокращению воздействия государства на процесс регулирования цен, что повлекло колоссальный рост цен почти на все производимые товары. С помощью таких цен предприятия возмещают любые по величине

производственные затраты, что не всегда содействует повышению качества продукции и эффективности производства.

 С 1992 г. система ценообразования сведена, по существу, к применению свободных, т.е. рыночных цен, величина которых определяется спросом и предложением. Государственное регулирование цен используется для узкого круга товаров, производимых монопольными предприятиями.

 Как свободные, так и регулируемые 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 промышленности включает оптовую цену предприятия, налог на добавленную стоимость 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.

 Оптовые цены целесообразно устанавливать, как и ранее, с применением цен-франко. Понятие «франке» означает, до какого пункта товаропродвижения покупатель свободен от

расходов по доставке.

 Так, при оптовых ценах франко-станция отправления все расходы по доставке до станции отправления включены в оптовую цену, а все последующие транспортные расходы несет покупатель. Цены франко-станция отправления ранее имели наибольшее распространение в материалоемких отраслях промышленности, а цены франко-станция назначения — в отраслях, обслуживаемых централизованной системой сбыта массовой продукции, затраты на перевозку которой составляли значительный удельный вес в себестоимости. Однако экономическая целесообразность франкировки оптовых цен в условиях развития предпринимательства должна определяться не формами снабжения и сбыта, а влиянием на коммерческую деятельность предприятий взаимовыгодных отношений между производителем и потребителем продукции.

 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. Структура розничной цены представлена на рис. 2

 Оптовые и розничные цены, регулируемые государством, складываются из государственных фиксированных и регулируемых цен, действовавших в 1991 г., и повышающего коэффициента.

 Формируются регулируемые государственные оптовые цены следующим образом:

 РОЦ = (0n • К) + (0n • К • НДС),

где РОЦ — регулируемая оптовая цена;

0n — оптовая прейскурантная цена, действовавшая в 1991г.;

К — предельный коэффициент повышения цены в соответствии с постановлением правительства;

НДС — ставка налога на добавленную стоимость к новой оптовой цене.

 При освоении и выпуске новой промышленной продукции производственно-технического назначения оптовые регулируемые цены устанавливаются государственным органом ценообразования (Госкомцен).

 Регулируемые розничные цены образуются несколько иначе:

 РРЦ = (Р • Кp) + (Р • Кp • НДСp) < Р • К,

где РРЦ — регулируемая розничная цена;

 Р — розничная прейскурантная цена, действовавшая в 1991г.;

 Кp — коэффициент повышения розничной цены;

 НДСр — ставка налога на добавленную стоимость к новой розничной цене.

 На новые виды основных продуктов питания розничные регулируемые цены определяются Министерством экономики совместно с Министерством финансов Российской Федерации.

 Таким образом, уровень свободных и регулируемых цен выступает важнейшим фактором, влияющим на выручку от реализации продукции, следовательно, и величину прибыли.

 **7)**Прибыль как главный результат предпринимательской деятельности обеспечивает потребности предприятия и государства в целом. Поэтому прежде всего важно определить состав прибыли предприятия. 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 предприятий, 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 и затрат на производство и реализацию, включаемых в себестоимость. Прибыль от реализации товарной продукции — основная часть валовой прибыли.

 Во-вторых, в состав валовой прибыли включается при-

быль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера, т.е. прибыль (убытки) подсобных сельских хозяйств, автохозяйств, лесозаготовительных и других хозяйств, находящихся на балансе основного предприятия.

 В состав валовой прибыли входит также прибыль от реализации основных фондов и другого имущества.

 Наконец, в составе валовой прибыли отражаются внереализационные доходы и расходы, т.е. результаты внереализационных операций.

 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 ре-

ализации 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 ее 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 предприятие должно принять соответствующие меры по сокращению остатков нереализованной продукции как в количественном, так и 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, валовая прибыль предприятий и наоборот. Зависимость прибыли от этого фактора при прочих равных условиях прямо пропорциональная.

 Падение объема производства при нынешних экономческих 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 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 находится под воздействием многих причин. Поэтому при анализе изменения уровнясебестоимости 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.

 Фактором, напрямую определяющим величину прибыли предприятия от реализации продукции, служат применяемые цены. Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются 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.

 Кроме отмеченных 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 сокращение прибыли.

 Таким образом, рассмотренные основные факторы, воздействующие на объем прибыли от реализации товарной продукции как в сторону увеличения, так и уменьшения, должны явиться предметом тщательного анализа.

 Кроме прибыли от реализации продукции в состав валовой прибыли включается, как отмечено ранее, прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера. На долю этой прибыли приходится несколько процентов валовой прибыли. Результаты от прочей реализации могут быть положительными 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 отразится на объеме валовой прибыли.

 Отдельной составной частью валовой прибыли выделена

прибыль от реализации основных фондов и другого имущества. 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 образуются не только прибыль, но 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.

 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.). В тех случаях, когда суммы санкций вносятся в бюджет, они не включаются в состав расходов от внереализационных операций и возмещаются за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

 Могут иметь место и другие внереализационные доходы (расходы), не связанные с производством и реализацией продукции (работ, услуг). Так, учитываются курсовые разницы(положительные и отрицательные) по валютным счетам, а также по операциям в иностранной валюте.

 До 1991 г. в составе внереализационных доходов и расходов учитывались в основном суммы уплаченных и полученных штрафов, пени, неустоек и других санкций. В настоящее время в условиях перехода к рыночной экономике в составе внереализационных результатов 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 предприятию.

 Поступление этих доходов обусловлено процессом разгосударствления и образования предприятий различных форм собственности — арендных, акционерных, совместных и других типов. Когда одни предприятия участвуют 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 т.д., в аренду на более или менее длительный срок. Сдача имущества в аренду может принимать в результате форму аренды с выкупом. В итоге предприятие получает доход, увеличивающий внереализационные доходы, следовательно, и валовую прибыль.

 С развитием акционерной формы собственности предприятия выпускают акции, облигации и другие ценные бумаги, способствующие повышению доходности, рентабельности предприятий. 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 дивидендов 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.

 Пример. Рассмотрим расчет уровня дивидендов на обыкновенную акцию. Допустим, предприятие выпустило в обращение 32022 акции номиналом 1 руб. каждая. Все акции обыкновенные. Выручка от реализации продукции за год за минусом НДС и акцизов составила 1485 556 руб. Валовая прибыль предприятия за год — 385574 руб., общая сумма платежей из прибыли в бюджет — 101 974 руб.

 Отсюда чистая прибыль предприятия достигнет 283 600 руб.(385574 — 101 974). Если платежи предприятия в благотворительные фонды исчислены в сумме 158 руб., то чистая прибыль в свободном распоряжении предприятия составит 283 442 руб. (283600—158).

 Доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов, определена на уровне 40%. Тогда чистая прибыль на

выплату дивидендов по обыкновенным акциям

Чn.д=(Чn\*Дч.n./100)-(Кn.а.\*Дn/100)

где Чд —чистая прибыль предприятия;

 Дч.n.—доля чистой прибыли, направляемой на выплату дивидендов;

 Кn.а—номинальная стоимость количества привилегированных акций;

 Дn —уровень дивидендов по привилегированным акциям (% к номиналу).

 Поскольку данное предприятие не выпускает привилегированных акций, на выплату дивидендов по обыкновенным акциям будет направлено чистой прибыли 113440 руб.

(283 600'\*40/100).

 Исходя из этого уровень дивидендов по обыкновенным

акциям

До=Чn.д\*100/(Ka-Kn.a)

где Чn.д—чистая прибыль на выплату дивидендов по обыкновенным aкциям;

 Кa —номинальная стоимость количества всех акций в обращении.

 Таким образом, уровень дивидендов на обыкновенную акцию составит 354,2% (113440\*100/32022)

 Рассчитанные подобным образом дивиденды по акциям включаются в состав внереализационных доходов.

 Традиционно включаемые в состав внереализационных доходов и расходов штрафы, пени и неустойки имеют непостоянный характер. При этом штрафы, пени и неустойки уплаченные могут превышать полученные. Тогда образуются убытки, сокращающие внереализационную прибыль. Если же сумма экономических санкций, полученных данным предприятием, превышает уплаченные, то внереализационные доходы увеличиваются. Все будет зависеть от характера деятельности данного предприятия, соблюдения расчетно-платежной дисциплины, выполнения обязательств по поставкам, платежам в бюджет, поставщикам и банкам.

 Итак, анализ состава валовой прибыли 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.

8) 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, прирост собственных обо

ротных средств, соответствующие выплаты 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:

• от реализации товарной продукции;

• от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера;

• от реализации основных фондов и другого имущества;

• от внереализационных доходов и расходов.

 Рассмотрим основные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции. Главные из них — метод прямого счета и аналитический. Раскроем на примерах эти отечественные традиционные методы исчисления прибыли с тем, чтобы в дальнейшем на их основе сформулировать укрупненный подход к максимизации прибыли с учетом опыта зарубежных 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 предстоящего года.

 Пример расчета прибыли методом прямого счета.

 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 определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль рассчитывается 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:

\* определение базовой рентабельности как частного отделения ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;

\* исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию исходя из базовой рентабельности;

\* 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 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 как иначе

уровень рентабельности отчетного года не сможет служите 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, ас сортимента, сортности, то на следующем этапе планирована 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.

 Пример расчета прибыли аналитическим методом. Как отмечалось ранее, расчет осуществляется в три этапа.

 Этап I. По табл. №6 определяется базовая рентабельность (отношение ожидаемой прибыли к полной себестоимости сравнимой товарной продукции).

 Этап II. На планируемый год в данном примере предусматривается рост сравнимой товарной продукции на 10%. Выпуск этой продукции в планируемом году по себестоимости

отчетного года составит 903 553 руб. (821412\*110/100)

 Таблица №6

 Расчет базовой рентабельности(руб.)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Отчет за 9 месяцев | План 4 квартала | Ожидаемое исполнение за текущий год (гр1+гр2) |
| А | 1 | 2 | 3 |
| 1.Сравнимая товарная продукция отчетного года:а) по действующим ценам (за минусом НДС и акцизов)б) по полной себестоимости2. Прибыль на объем сравнимой товарной продукции (стр. 1а — стр. 16)3. Поправки к сумме прибыли в связи с имевшими место в течение года изменениями цен (+ или —) за время с начала года до даты изменения4.Прибыль, принимаемая за базу (стр. 2 + стр. 3)5.Базовая рентабельность, % (стр.4\*100/ /стр.16) | 874148610037264111+331226742343,8 | 29138221137580007-8000737,9 | 1165530821412344118+331234743042,3 |

 Прибыль по сравнимой товарной продукции планируемого года, исходя из базового уровня рентабельности, будет равна 382202,9 руб. (903553\*42,3/100) Прибыль на несравнимую товарную продукцию исчисляется прямым счетом. В данном примере несравнимая товарная продукция планируемого года принята по плановой полной себестоимости в сумме 272000 руб., а в действующих ценах (за минусом НДС и акцизов) — 320045,7 руб. Следовательно, прибыль на несравнимую товарную продукцию планируемого года составит 48045,7 руб. (320045,7 — 272000).

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

 Влияние изменения себестоимости определяется следующим образом. Выпуск сравнимой товарной продукции в планируемом году по себестоимости отчетного года исчислен в сумме 903 553 руб. Та же сравнимая продукция, но по полной себестоимости планируемого года определена в сумме

1 406 340 руб. (см. табл. 5, гр. 5).

 Отсюда повышение себестоимости сравнимой товарной продукции равно 502 787 руб. (1406 340 — 903 553), 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 сравнимой 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. №7)

 Средняя рентабельность в планируемом году увеличивается по сравнению с отчетным годом на 0,45% (35,68—35,23).

 Изменение ассортимента продукции в планируемом году приведет к росту плановой прибыли на 4066 руб. (903553\*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 об объема соответствующей продукции. Полученная сумма от снижения или увеличения цен повлияет на уменьшение или увеличение планируемой прибыли.

Таблица №7.

Расчет влияния на плановую прибыль изменения ассортимента продукции в планируемом году.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Наименование продукции | Рентабельность отчетного года по структуре ассортимента продукции в том же году | Рентабельность отчетного года по структуре ассортимента продукции в планируемом году |
|  | Удельный вес в общем объёме сравниваемой продукции | Рентабельность | Коэффициент (гр.1\* \*гр.2): 100 | Удельный вес в общем объёме сравниваемой продукции | Рентабельность | Коэффициент (гр.4\* \*гр.5): 100 |
| А | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Лак ПГСЭмаль ЗАЭмаль АВАлгидные смолы | 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 | - | 35,2 | 100,0 | - | 35,68 |

 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 руб.

(1651380\*21,89153/100)

 Таким образом, аналитический метод планирования при-

были в данном примере подтвердил метод прямого счета, т.е. и в том, и другом случаях плановая прибыль от реализации товарной продукции определена в сумме 392038,7 руб.

(см. табл. 5 и табл.8)

Таблица №8

Сводный расчет прибыли от реализации продукции,

исчисленной аналитическим методом

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Сумма, руб |
| 1. Товарная продукция планируемого года:

а) сравнимая товарная продукция по полной себестоимости отчетного года б) сравнимая, товарная продукция по полной себестоимости планируемого годав) снижение прибыли от повышения себестоимости товарной продукции | 9035531406340502787 |
| 2. Прибыль по сравнимой товарной продукции исходя из базовой рентабельности | 382202,9 |
| 3. Прибыль по несравнимой товарной продукций 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 | 293040 |
| 7. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и товарах отгруженных на начало планируемого года | 120000 |
| 8. Прибыль в остатках готовой продукции на складах и товарах отгруженных на конец планируемого года | 21001,3 |
| Итого плановая прибыль на реализуемую продукцию | 392038,7 |

 Однако если при прямом методе плановая прибыль определена как общая сумма без выявления конкретных причин, влияющих на ее величину, то при аналитическом методе выявляются как положительно, так и отрицательно влияющие на

прибыль факторы.

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

 Прибыль несколько увеличивается (на 4066 руб.) в связи с изменением ассортимента производимой продукции в сторону повышения удельного веса наиболее рентабельной продукции (см. табл.№7)

 Значительный рост прибыли (на 361 512,4 руб.) 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 перечисленных причин, влияющих на плановую прибыль, в ее составе учтены суммы прибыли по сравнимой товарной продукции исходя из базовой рентабельности, а также по несравнимой товарной продукции, поставленной на производство в планируемом году. 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 нашем примере

прибыль от прочей реализации планируется в сумме 30 руб.,

а убытки — в сумме 288 руб.

 Прибыль (убытки) от традиционных статей внереализационных доходов и расходов (штрафы, пени, неустойки и пр.) 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 руб., а расходы от этих операций — в сумме 9000 руб.

 Итак, в рассмотренном примере общая сумма прибыли составит 394866,7 руб. (392038,7 + 30 + 2798), а убытков — 9288 руб. Следовательно, валовая прибыль предприятия определяется в сумме, 385578,7 руб. (394866,7 — 9288).

 Кроме изложенных выше способов планирования прибыли — методом прямого счета и аналитическим — существует 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.

 К переменным затратам относятся расходы на сырье, материалы, электроэнергию, транспорт и др. Эти затраты изменяются пропорционально изменению объема производства.

 Постоянные затраты — это затраты, не изменяющиеся в зависимости от роста или сокращения объема производства. К ним относятся амортизационные отчисления, уплата процентов за кредит, арендная плата, оплата труда управленческого персонала, административные расходы и др.

 Смешанные затраты включают переменные 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 сосредоточим внимание на 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.

 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 сторону.

 Допустим, выручка от реализации продукции в 1997 г.

составила 1820616 руб., в том числе переменные затраты — 1238200 руб., а постоянные — 197554 руб. Таким образом, при суммарных затратах в 1435 754 руб. прибыль равна 384 862 руб. (1 820 616—1 435 754). Если в 1998 г. выручка от реализации продукции увеличивается на 10%, что составит 2002677,6 руб. (1820616\*110/100), то переменные затраты возрастут также на 10% и будут равны 1362020 руб. (1238200\*110/100).

 Постоянные затраты при этом остаются неизменными, т.е. 197554 руб. В этом случае суммарные затраты составят

1 559574 руб. (1362020 + 197554), а прибыль — 443 103,6 руб. (2002677,6 — 1559574). При этом прибыль возрастет по сравнению с прошлым годом на 15% (443103,6\*110/384862—100).

 Следовательно, при росте выручки от реализации продукции на 10% прибыль увеличится на 15%

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

 Так, если переменные затраты увеличиваются на 10% (1362020 руб.), а постоянные затраты — на 2% — 201505,1 руб.(197554\*102/100), общая сумма всех затрат составит 1563525,1 руб. (1362020+201505,1).

 Прибыль при этом определится в сумме 439152,5 руб. (2002677,6 — 1563525,1) и, следовательно, возрастет по сравнению с прошлым годом на 14,1% (439152,5\*100/384862--100), а не на 15%.

 Если далее постоянные затраты увеличиваются на 4% и составляют 205456,2 руб.(197554\*104/100), то при 10%-ном росте переменных расходов общая сумма всех затрат равна 1567476,2 руб. (1362020 + 205456,2). Прибыль в этом случае уменьшается до суммы 435201,4 руб. (2002677,6 — 1567476,2), т.е. возрастает лишь на 13,1% (435201,4\*100/384862-100).

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

 Произведенные расчеты позволяют определить силу «эффекта производственного рычага». Для этого следует из общей суммы выручки от реализации продукции исключить переменные затраты, а результат разделить на сумму прибыли.

 В нашем примере сила воздействия производственного рычага в 1997 г. равна 1,5

[(1 820616 руб. — 1 238200 руб.): 384862 руб.].

 Показатель «эффекта производственного рычага» имеет важное практическое значение. Если выручка от реализации продукции возрастет, например, на 4%, то, пользуясь этим 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).

 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 воздействие производственного рычага. Однако это не значит, что можно бесконтрольно увеличивать постоянные расходы, так как если при этом сократится выручка от реализации продукции, то предприятие понесет большие потери в прибыли.

 Итак, приведенные примеры максимизации 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 предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности.

**9)** Распределение и использование прибыли являются важным хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов России.

 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 различных этапах развития российской 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 полученную 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 должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятий.

 Отметим, как корректируется валовая прибыль в процессе распределения, после чего раскроем подробнее отдельные направления прибыли.

 Прежде всего валовая прибыль уменьшается на сумму: доходов от долевого участия в деятельности других предприятий, находящихся в пределах России; дивидендов и процентов, полученных по акциям, принадлежащим данному пред-

приятию, а также с доходов по государственным ценным бумагам РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления; доходов от сдачи в аренду и других видов использования имущества. Затем валовая прибыль уменьшается на сумму прибыли: от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах, вмещающих более 2000 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.

 С 1994 г. из валовой прибыли исключаются также доходы юридических лиц по государственным облигациям и другим

государственным ценным бумагам, а также от оказания услуг

по размещению государственных ценных бумаг и резервов Федерального казначейства РФ, не подлежащие обложению налогом на прибыль. Оставшаяся после этих корректировок валовая прибыль является объектом налогообложения.

 С этой прибыли уплачивается в бюджет налог на прибыль. После уплаты налога остается ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ. Эта прибыль находится в полном распоряжении предприятия и используется ими самостоятельно. На рис. №3 представлена схема образования и распределения валовой прибыли предприятия.

 Валовая прибыль уменьшается на сумму различных платежей, отчислений, доходов (рис.№3)

 Из валовой прибыли начиная с 1991 г. вычитались платежи за пользование природными ресурсами (землю, воду, полезные ископаемые). Эти платежи называются рентными, так как обусловлены наличием дифференциальной ренты, возникающей при более благоприятных природных условиях. В связи с этим у предприятий образуется дополнительный доход, не заработанный усилиями трудового коллектива, который и подлежит перечислению в бюджет на общегосударственные нужды.

 С 1997 г. рентные платежи не исключаются из валовой прибыли, принимаемой для налогообложения.

 Ресурсные платежи действуют независимо от фактически сложившейся доходности предприятия и являются важнейшим фактором ресурсосбережения.

 В процессе распределения валовая прибыль уменьшается а следующие виды доходов (прибыли): от долевого участия в деятельности других предприятий; дивиденды, проценты, полученные по акциям, принадлежащим данному предприятию, а также с доходов по государственным ценным бумагам РФ, субъектов РФ и органов местного самоуправления; от проведения массовых концертно-зрелищных мероприятий на открытых площадках, стадионах; от работы казино, видеосалонов, игровых автоматов. Эти виды доходов (прибыли) выступают объектом самостоятельного обложения налогом, а потому во избежание двойного обложения исключаются из состава валовой прибыли.

Рис.№3. Образование и распределение валовой прибыли.

 Что касается доходов юридических лиц по государственным облигациям и другим государственным ценным бумагам, а также от оказания услуг по их размещению, то они исключаются из валовой прибыли, поскольку вообще не подлежат обложению налогом.

 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.

 В процессе дальнейшего распределения часть валовой прибыли до 1997 г. отчислялась в резервный или другие аналогичные ему фонды. В 1997 г. отмечено 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.

 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 ЧИСТУЮ ПРИБЫЛЬ.

 Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, 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 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: на финансирование НИОКР, а также работ 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.

 За счет чистой прибыли уплачиваются некоторые виды сборов и налогов, например налог на 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 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 за коном 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 конъюнктуры и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда работников предприятия.

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

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

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

 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 предприятия. 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.

11)Прибыль как экономическая категория представляет собой чистый доход, созданный прибавочным трудом. Прибыли присущи три функции:

 экономического показателя, характеризующего финансовые результаты хозяйственной деятельности;

 стимулирующей функции, появляющейся в процессе её распределения и использования;

 одного из основных источников формирования финансовых ресурсов организаций и предприятий, а также одного из ос-

новных источников формирования доходной части бюджетов

разных уровней.

 На величину прибыли хозяйствующего субъекта оказывают

влияние факторы, связанные с его производственной деятельностью и носящие объективный характер, и объективные, не зависящие от деятельности хозяйствующего субъекта.

 К субъективным факторам можно отнести: организационно-технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность выпускаемой продукции, уровень производительности труда, затраты на производство и реализацию продукции, уровень цен на готовую продукцию.

 Объективные факторы включают: уровень цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений, конъюнктуру рынка.

 Современное состояние экономики, выражающееся в экономической нестабильности, инфляции, монопольном положении товаропроизводителей, приводит к тому, что рост прибыли происходит в основном за счет роста цен на товары, т.е. за счет инфляционного наполнения прибыли. Отсутствует взаимосвязь между объемом производства и величиной прибыли. Не действуют в полной мере присущие прибыли функции, что является следствием расстройства экономики, неполноценности действующего механизма хозяйствования. Максимальное получение прибыли за счет интенсивных факторов, финансовое оздоровление экономики, создание эффективной налоговой системы будут способствовать оздоровлению экономики, дальнейшему развитию предпринимательства и рыночных отношений.

 Прибыль является источником финансирования разных по

экономическому содержанию потребностей. При ее распределении пересекаются интересы как общества в целом в лице государства, так и предпринимательские интересы хозяйствующих субъектов и их контрагентов, интересы отдельных работников. Объектом распределения является валовая прибыль. Законодательно распределение прибыли реализуется в части, поступающей в федеральный бюджет и бюджеты субъектов Российской Федерации в виде налогов и других обязательных платежей. Для акционерных обществ законодательно установлен порядок формирования резервного фонда до налогообложения прибыли.

 Распределение оставшейся части прибыли является прерогативой хозяйствующего субъекта.

 При распределении прибыли исходят из следующих принципов:

 первоочередное выполнение финансовых обязательств перед бюджетом;

 прибыль, оставшаяся в распоряжении хозяйствующего субъекта, распределяется на накопление и потребление в соответствии с экономически обоснованными пропорциями. Ориентиром для установления соотношения между накоплением и потреблением должны быть состояние производственных фондов и конкурентоспособность выпускаемой продукции. В процессе распределения чистой прибыли хозяйствующий субъект вправе самостоятельно определить способ распределения прибыли.

 Распределение чистой прибыли может быть осуществлено посредством образования специальных фондов: фонда накопления, фонда потребления и резервных фондов либо путем непосредственного распределения чистой прибыли по отдельным направлениям. В первом случае хозяйствующий субъект должен дополнительно составить сметы расходования фондов потребления и накопления в виде дополнения к финансовому плану. Во втором случае распределение прибыли отражается в финансовом плане.

 Фонд накопления используется на научно-исследовательские, проектные, конструкторские и технологические работы, разработку и освоение новых видов продукции, технологических процессов, на затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией, погашение долгосрочных ссуд и уплату процентов по ним, уплату процентов по краткосрочным ссудам сверх сумм, относимых на себестоимость продукции, прирост оборотных средств, затраты на проведение природоохранных мероприятий, взносы в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других организаций, взносы союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит хозяйствующий субъект и др.

 Фонд потребления используется на социальное развитие и социальные нужды. За счет него финансируются расходы по

эксплуатации объектов социально-бытового назначения, находящиеся на балансе хозяйствующего субъекта, строительство объектов непроизводственного назначения, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, осуществляется выплата премий за выполнение особо важных производственных заданий, оказание материальной помощи, надбавок к пенсиям, компенсация работникам удорожания стоимости питания в столовых и буфетах и т.п.

 Цель предпринимательской деятельности — не только получение прибыли, но и обеспечение высокой рентабельности хозяйственной деятельности. В отличие от абсолютного показателя прибыли рентабельность — относительный показатель и отражает степень доходности предприятия. Различают три группы показателей рентабельности: рентабельность продукции, рентабельность производственных фондов, рентабельность вложений в предприятие.

• Рентабельность продукции можно рассчитать как по всей реализованной продукции, так и по отдельным ее вицам. В первом случае она определяется как процентное отношение прибыли от реализации продукции к затратам на ее производство и реализацию. Рентабельность всей реализованной продукции можно рассчитать и как процентное отношение прибыли от реализации продукции к выручке от реализации продукции; по процентному отношению балансовой прибыли к выручке от реализации продукции, по отношению чистой прибыли к выручке от реализации продукции. Эти показатели дают представление об эффективности текущих затрат предприятия и доходности реализуемой продукции.

 Рентабельность отдельных видов продукции зависит от цены ее реализации и полной себестоимости. Она определяется как процентное отношение цены реализации единицы данной продукции за вычетом ее полной себестоимости к полной себестоимости единицы данной продукции.

 • Рентабельность производственных фондов рассчитывается как процентное отношение балансовой прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и материальных оборотных средств. Этот показатель можно рассчитать и по чистой прибыли.

 • Рентабельность вложений в предприятие определяется как

процентное отношение балансовой или чистой прибыли к стоимости имущества предприятия, характеризует уровень продаж на один рубль вложений в имущество предприятия.

 Финансовая работа организаций и предприятий V. современных условиях приобретает качественно новое содержание, что объективно связано с развитием рыночных отношений. В условиях становления рынка важнейшими задачами финансовых

служб являются не только выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками, своими работниками, всех остальных финансовых обязательств, но и организация финансового менеджмента, который кроме перечисленных задач содержит и качественно новые. Он предполагает разработку определенной финансовой стратегии и тактики хозяйствующего субъекта на основе анализа финансовой отчетности, прогнозных оценок доходов в зависимости от изменения структуры его активов и пассивов.

 Это меняет прежние представления о структуре финансовой службы и ее месте в системе управления предпринимательской деятельностью.

 В функции финансовой службы входят:

обеспечение финансирования хозяйственной деятельности;

разработка финансовой программы развития;

определение кредитной политики;

установление смет расходов денежных средств для всех подразделений;

разработка валютной политики;

осуществление финансового планирования;

осуществление расчетов с поставщиками, покупателями,

банками, бюджетом и другими контрагентами;

обеспечение страхования от финансовых и других рисков;

анализ финансово-хозяйственной деятельности.

 В зависимости от размеров хозяйствующего субъекта, отраслевой принадлежности, поставленных целей перечисленные функции могут детализироваться и расширяться.

**Выводы:**

\* Издержки производства и реализации продукции могут изменяться в зависимости от роста или снижения объема производства, уровня использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

\* Для целей планирования, учета и калькулирования затраты на производство продукции классифицируются по виду производства, виду продукции, виду расходов, месту возникновения затрат.

• Затраты, образующие себестоимость продукции, группируются по следующим экономическим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты.

• В зарубежной практике принято подразделение издержек производства предприятия на постоянные, переменные, валовые и предельные. Постоянные и переменные издержки вместе составляют валовые издержки производства.

• Важнейший путь снижения затрат на производство продукции — экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве, — трудовых и материальных.

**Список литературы.**

«Финансы» под редакцией А.М.Ковалевой, 2002г.

«Финансы денежного обращения и кредит», Н.Ф.Самсонов.

«Экономика предприятия», В.Я.Горфсенкель, В.А.Швандар, москва, 2001

«Экономика предприятия», К.А.Раицкий, 2002г.