

**СОДЕРЖАНИЕ**

Введение 3

1. Теоретические аспекты исследования дохода и прибыли 5
	1. Основные принципы формирования доходов и прибыли предприятия 5
	2. Понятие, виды и особенности формирования доходов и прибыли фирмы 9
2. Основы теории прибыли 14
	1. Значение и функции прибыли 14
	2. Прибыль как категория производства, показатели рентабельности производства 18
	3. Краткосрочная и долгосрочная модель максимизации прибыли предприятия 26

Заключение 31

Список использованных источников 33

**ВВЕДЕНИЕ**

В данной курсовой будут рассматриваться прибыль и доходы, ее сущность, понятие, принципы и особенности ее формирования, а также ее виды. По сравнению с другими показателями стоимости, прибыль и доходы наиболее хорошо подходят для оценки финансовой деятельности предприятия.

*Актуальность* выбранной темы обусловлена тем, что прибыль и доходы относятся к одним из важнейших показателей, четко характеризующим эффективность деятельности предприятия. На эти показатели сильно влияет огромное количество различных факторов. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются величиной прибыли и доходов.

*Целью* курсовой является определение места и значения прибыли и доходов в финансовой деятельности предприятия.

Для достижения поставленной цели нам необходимо выполнить следующие *задачи*:

– рассмотреть и проанализировать процесс формирования прибыли и доходов на предприятии

– рассмотреть распределение прибыли на предприятии

– проанализировать процесс распределения и использования прибыли на предприятии

*Объектом моего исследования* являются прибыль и доход, которые формируются в процессе финансовой деятельности предприятия.

*Предмет моего исследования* – это совокупность факторов, влияющих на формирование прибыли и дохода, а также способы их увеличения и грамотного распределения.

Для выполнения поставленных задач были задействованы следующие *методы*: системный и сравнительный анализ, синтез, анализ статистических данных и дедукция.

*Информационной базой* для моей курсовой работы послужили различные публикации, учебники и учебные пособия, кодексы, монографии, а также нормативно-правовые акты.

Курсовая работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка использованных источников. Во введении была рассмотрена актуальность темы, цель курсовой работы, задач, помогающих достичь нашей цели, методов, задействованных для выполнения поставленных задач и информационной базы. Первая глава включает в себя два параграфа, в котором рассказывается о доходах предприятия как о экономической категории. Вторая глава содержит три параграфа. В первом параграфе описывается значение и функции прибыли. Во втором рассказывается о прибыли, как о категории производства. В третьем, краткосрочная и долгосрочная модели максимизации прибыли предприятия.

1. **Основы теории прибыли**
	1. **Теоретические принципы формирования доходов прибыли**

Главным источником происхождения прибыли является предпринимательская деятельность, а если быть точнее, сущность деятельности, смысл которой – это получение прибыли.

В росте суммы прибыли заинтересована не только сама организация, но и государство, так как граждане, которые владеют некоторой суммой денег, будут экономически активными. Это способствует новому товарообороту и прибыли в казне государства в виде налогов. Рост прибыли может быть достигнут не только из-за увеличения трудового вклада коллектива, но и за счет других причин и определенных факторов. Это говорит о том, что необходимо проводить систематический анализ формирования, использования и распределения прибыли. Таким образом, стоит отметить, что прибыль в деятельности государства и во всех ее секторах экономики играет очень большую роль.

Во-первых, прибыль – это, прежде всего, показатель эффективности любой предпринимательской деятельности, а также главный показатель оценки деятельности предприятия на базе показателей рентабельности.

Во-вторых, прибыль является главным источником средств любого предприятия как для частных активов, так и для инвестиций.

В-третьих, прибыль – это основной источник для обеспечения общегосударственных потребностей, так как налог на прибыль – это основной из базовых налогов налоговой системы страны.

Механизм формирования прибыли достаточно прост и представлен на рисунке 1.



Рисунок 1 – Механизм формирования прибыли [19]

Прибыль разделяют на десять основных видов:

– Валовая прибыль – это обобщающий показатель финансового результата производственной деятельности предприятия.  Валовая прибыль определяется как разность между выручкой без НДС и акцизов, и себестоимостью реализованной продукции. Себестоимость реализованной продукции включает прямые и косвенные затраты на производство реализованной продукции

– Операционная прибыль (прибыль от реализации товара) – это финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия, она определяется как разность между валовой прибылью, коммерческими и управленческими расходами фирмы

– Балансовая прибыль – это прибыль до налогообложения, итоговый финансовый результат деятельности предприятия, который учитывает затраты по финансированию, а также расходы и доходы, не связанные с основной деятельностью предприятия

– Доходы от участия в других организациях, то есть это поступления, которые связаны с участием в уставных капиталах других организаций, включая проценты и другие доходы по ценным бумагам

– Проценты к получению – это проценты, которые были получены за предоставление в пользование денежных средств организации, а также проценты за использование банком денежных средств, которые находятся на счете организации в этом банке

– Проценты к уплате – это проценты, которые уплачивает организация за предоставление ей кредитов или займов

– Налогооблагаемая прибыль - это база для начисления налога на прибыль, определяется в соответствии с нормами Налогового кодекса РФ (глава 25 НКРФ). Налогооблагаемая прибыль, является базой для начисления налога на прибыль. Ставка налога на прибыль c 1 января 2009 г. – 20 %. (2,5 % – федеральный бюджет, 17,5 % – бюджет субъектов РФ (может быть уменьшен до 13,5 % – законами субъектов РФ)). [[1]](#footnote-1) При формировании финансового результата необходимо отразить отложенные налоговые активы (сумма налога, которая уменьшит текущий налог на прибыль в будущем) и отложенные налоговые обязательства (сумма налога на прибыль, которая увеличит текущие обязательства по налогу в будущем), а так же текущий (начисленный к уплате в бюджет) налог на прибыль.

– Чистая прибыль – это прибыль, которая остается в предприятии после налогообложения. Чистая прибыль – это разница между прибылью до налогообложения и начисленным, в соответствии с требованиями налогового законодательства, налогом на прибыль

– Дивиденды – это часть чистой прибыли акционерных обществ, которая подлежит выплате акционерам по итогам работы за год. Дивиденды не начисляются: до полной оплаты акционерного капитала и выпуска всех акций; если стоимость чистых активов меньше уставного капитала и резервного капитала, либо станет меньше в результате выплаты; если предприятие отвечает признакам банкротства

– Нераспределенная прибыль – это прибыль, которая остается в распоряжении предприятия. Она выражается общей суммой или может быть распределена по фондам, которые создаются предприятием

*Доход* – это средства, которые получает компания от реализации своей основной деятельности, а также реализации дополнительных возможностей, не входящих в основной вид деятельности предприятия. К таким возможностям, например, относится сдача в аренду площади или имущества, принадлежащей предприятию, цена излишков товарно-материальных ценностей и так далее.

Четкая классификация доходов по источникам их получения необходима для того, чтобы можно было определить, из какого источника получена основная часть доходов и прибыли отчетного периода. Проанализировав долю каждого источника в общем объеме дохода, мы сможем понять, какая часть деятельности предприятия приносит нам ожидаемую отдачу, как это и планировалось на старте, или же нет. После чего по необходимости принимаются меры для изменения или совершенствования той или иной части деятельности предприятия.

Существует два основных вида дохода:

– Доходы от реализации продукции и услуг. Доходами от реализации называется выручка от реализации товаров, работ, услуг, а также выручка от реализации имущества и имущественных прав. Этот виды выручки должен оставаться основным в структуре доходов предприятия, ведь, по сути, для этого оно и создавалось. Однако доходы от реализации сложно предсказать на первоначальном этапе.

– Внереализационные доходы – это доходы не связанные с основной деятельностью предприятия. К ним относятся: штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договора; активы, которые были получены безвозмездно; поступления в возмещение причиненных организации убытков; прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году; курсовые разницы; суммы дооценки активов и прочие внереализационные доходы.

Существуют классические принципы, следуя которым предприятие может повысить свой доход, для этого необходимо:

– Разрабатывать и проводить в жизнь новые идеи по привлечению покупателей

– Повышать квалификацию работников, что будет сопровождаться ростом производительности их труда; построить эффективную систему материального стимулирования персонала; постоянно повышать культуру обслуживания, обеспечивать полноту товарного ассортимента

– Широко использовать средства рекламы и PR для повышения информированности покупателей о предлагаемых товарах и формирования новых направлений спроса и экономии времени на приобретение товаров

– Постоянно анализировать состояние дел у конкурентов, выявлять их сильные и слабые стороны

– Снижать уровень издержек обращения. Это может быть обеспечено за счет роста объема продажи товаров, реализации внутренних резервов, их экономии

* 1. **Понятие, виды и особенности доходов и прибыли фирмы**

Конечным результатом деятельности коммерческой организации является прибыль. В самом общем виде *прибыль* - это превышение доходов от продажи товаров и услуг над затратами на производство и реализацию этих товаров. Это один из наиболее важных показателей финансовых результатов производственной деятельности предприятия и предпринимателей.

Прибыль предприятия– это часть выручки от реализации продукции, которая остается после вычета из нее налогов, уплачиваемых из выручки, затрат на производство.

В отличие от прибыли доход предприятия представляет собой реализованную вновь созданную стоимость – часть выручки, которая остается после вычета из нее материальных затрат на производство продукции. Причем, при расчете дохода в состав материальных затрат включаются, помимо расходов на сырье, материалы, топливо, энергию, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, также амортизационные отчисления и прочие затраты, кроме заработной платы. Если из дохода предприятия вычесть заработную плату, то получится прибыль предприятия.

Прибыль исчисляется как разность между выручкой от реализации продукта производственной деятельности и себестоимость реализованной продукции (работ, услуг):

$$П=ВР-С ,$$

где,

**П** – прибыль от продаж;

**С** –себестоимость реализованной продукции (работ, услуг);

**ВР** – выручка от продажи продукции (работ, услуг).

Прибыль является основным источником развития предприятия, расширения его производственной базы и источником финансирования социальной сферы. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. По прибыли кредиторы судят о возможностях предприятия по возврату заемных средств, инвесторы – о целесообразности инвестиций в предприятие, поставщики – о платежеспособности предприятия. Прибыль используется для расчета доходности активов предприятия, собственных и заемных средств, авансированного капитала и каждой акции.

Прибыль как экономическая категория выполняет следующие функции:

– как показатель, характеризующий экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что его доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью;

– стимулирующую функцию, являясь основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия после уплаты всех налогов и отчислений, направляется на финансирование расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников;

– прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия. Рост стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли. Чем выше сумма и уровень капитализации, тем больше степени возрастает стоимость ее чистых активов, а соответственно и рыночная стоимость фирмы в целом, определяемая при ее продаже, слиянии, поглощении и т.д.;

– социальную функцию, так как является основным источником формирования доходной части бюджетов всех уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных программ.

Различают *валовую* (балансовую) прибыль; *налогооблагаемую* (расчетную) прибыль; *чистую* прибыль, остающуюся после уплаты налогов и отчислений; *бухгалтерскую*, рассчитываемую как разницу между ценой (доходами от продажи) и бухгалтерскими издержками, и *экономическую* прибыль, которая учитывает вмененные, альтернативные издержки.

Балансовая прибыль – общая, суммарная прибыль предприятия, полученная за определенный период от всех видов производственной и непроизводственной деятельности предприятия, зафиксированных в его бухгалтерском балансе. Балансовая прибыль предприятия включает:

$$П\_{б}=П\_{р}+П\_{п.р.}\pm П\_{в}\left(У\_{в}\right),$$

где,

Пр – прибыль от реализации продукции;

Пп.р. – прибыль от прочей реализации продукции;

Пв(Ув) – прибыль (убыток) от внереализационной деятельности.

Прибыль от реализации продукции является основной составляющей балансовой прибыли, поскольку отражает результат от регулярно осуществляемой деятельности по производству и реализации продукции (услуг).

$$П\_{р}=ВР-С\_{п}-НДС-А-Н\_{в},$$

где,

ВР – выручка от реализации продукции;

НДС – налог на добавленную стоимость ;

А – акцизы;

Сп – полная с/с продукции;

Нв – налоги, уплачиваемые с выручки от реализации продукции.

Налогооблагаемая прибыль– это расчетный показатель, определяемый для целей уплаты налога на прибыль. Согласно существующему законодательству налогооблагаемая прибыль определяется следующим образом:

$$П\_{но}=П\_{б}-П\_{нд}-П\_{лн}-Н\_{нед} ,$$

где,

 Пнд – прибыль, облагаемая налогом на доходы;

Плн – прибыль, подлежащая льготному налогообложению;

Ннед – налог на недвижимость.

Налогом на доходы облагаются дивиденды, полученные по ценным бумагам, и приравненные к ним доходы.

С целью косвенного воздействия на экономику, экономические и социальные процессы, стимулирования производства государство устанавливает налоговые льготы на прибыль, направляемую на определенные виды деятельности.

Не облагается налогом на прибыль:

* прибыль, фактически использованную на мероприятия по ликвидации последствий катастрофы на Чернобыльской АЭС в соответствии с республиканской программой;
* прибыль, фактически использованную на проведение природоохранных и противопожарных мероприятий, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ (но не более 50% балансовой прибыли);
* прибыль, направленная на финансирование капитальных вложений производственного назначения и жилищного строительства, а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели;
* прибыль, направленная на содержание находящихся на их балансе детских оздоровительных учреждений, учреждений народного образования, домов престарелых и инвалидов, объектов жилищного фонда, здравоохранения, детских дошкольных учреждений, учреждений культуры и спорта, а также затрат на эти цели при долевом участии предприятий в содержании указанных объектов и учреждений - в соответствии с нормативами затрат по аналогичным учреждениям, содержащимся за счет средств бюджета и некоторые другие расходы, определяемые соответствующим законодательством.

Чистая прибыль – это та часть прибыли, которая остается в распоряжении предприятия после уплаты установленных законом налогов, отчислений, обязательных платежей. Структура чистой прибыли представлена на рисунке 2.

Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, распределяется:

– на страховой запас или резервный фонд, формируемый на случай непредвиденных обстоятельств;

– в фонд развития производства, который включает амортизационный фонд и часть чистой прибыли (авансирование мероприятий по расширению, реконструкции и совершенствованию производства, приобретение нового оборудования, внедрение прогрессивной технологии);

– в фонд социального развития производства (строительство и ремонт зданий и сооружений, находящихся на балансе предприятия, детских учреждений, поликлиник, объектов культурно-просветительного и медицинского учреждения и т.д.);

– фонд потребления (материального поощрения работников предприятия, выплата дивидендов акционерам и т.д.)

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, интересы акционеров и вместе с тем стимулировать и поощрять результаты труда своих работников.



Рисунок 2 – Структура чистой прибыли [11]

Прибыль бухгалтерская – прибыль, рассчитанная по бухгалтерским документам без учета документально не зафиксированных издержек самого предпринимателя, в том числе упущенной выгоды.

Прибыль экономическая – разница между доходами и экономическими издержками, включающими наряду с общими издержками альтернативные (вмененные) издержки. Обычно экономическая прибыль меньше бухгалтерской на величину некомпенсированных собственных издержек предпринимателя.

1. **Основные теории прибыли**
	1. **Значение и функции прибыли**

За счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, финансируются мероприятия по техническому перевооружению, реконструкции и расширению предприятий.

Являясь источником производственного и социального развития, прибыль занимает видное место в обеспечении самофинансирования предприятий и объединений. Возможности самофинансирования во многом определяются тем, насколько доходы превышают затраты. В развитии предприятия важную роль также играет долгосрочный кредит, который возвращается с уплатой процентов за счет внутренних накоплений предприятия.

Рыночные отношения предусматривают наличие свободных цен, поэтому важную роль играет система социальной защиты работающих. Часть прибыли направляется на удовлетворение разнообразных социальных потребностей: на строительство жилых домов, детских дошкольных учреждений; дотации на питание, улучшение культурно-бытового обслуживания работников предприятия; питание детей в детских дошкольных учреждениях и летних оздоровительных лагерях.

Прибыль используется на поощрение работников за выполнение производственных заданий, оказание единовременной помощи. Прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия, может использоваться на образование страховых фондов. Страховые общества активно работают с предприятиями, предлагают им различные виды страхования, например страхование предпринимательских рисков. Поскольку главной задачей предпринимательской деятельности является получение прибыли, то риск возможности ее неполучения, снижения уровня рентабельности или даже образования убытков представляет объект данного страхования.

Финансовая устойчивость страхования предпринимательских рисков зависит от степени развитости рыночных отношений и прочности связей между юридическими лицами.

Таким образом, прибыль как историческая категория, выражает совокупность экономических отношений, которые опосредованы в денежной форме

Для фирмы большое значение имеет размер прибыли. Чтобы судить о размере прибыли, необходимо учитывать способы ее измерения. Абсолютная величина прибыли безотносительно к обороту или величине активов фирмы ничего не говорит. Так, годовая прибыль в 1 млрд. долл. для фирмы с капиталом в 10 млрд. долл. - это весьма значительно, но очень мало для фирмы с капиталом в 100 млрд. долл. Поэтому величину прибыли за год сопоставляют или с годовым оборотом фирмы, или с ее капиталом.

Так как в данной работе рассматриваются вопросы максимизации прибыли фирмы, примем следующее определение прибыли:

Прибыль - это разница между суммарной выручкой, или суммарными поступлениями, которые получает фирма от продажи своей продукции, и суммарными экономическими издержками, которые несет фирма для того, чтобы произвести эту продукцию.

Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере материального производства в форме денежных накоплений, и выполняет ряд функций.

Во-первых,**прибыль характеризует экономический эффект,** полученный в результате деятельности предприятия. Наличие прибыли на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли оценить невозможно.

Такого универсального показателя и не может быть. Именно поэтому при анализе производственно - хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется**система показателей.**

Значение прибыли состоит в том, что она отражает конечный финансовый результат.

Во-вторых,**прибыль обладает стимулирующей функцией.** Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Поэтому предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих,**прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.**Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

Взаимосвязь функций прибыли с её формированием, распределением и использованием показана на рисунке 3.



Рисунок 3 – Взаимосвязь функций прибыли с ее формированием, распределением и использованием[16]

Оценочная (результативная) функция прибыли является одной из важнейших и состоит в том, что размер прибыли характеризует экономический эффект — финансовый результат, получаемый предприятием общественного питания в результате его предпринимательской деятельности: наличие прибыли означает, что полученные доходы превышают расходы предприятия. Именно в прибыли отражаются все аспекты эффективности внутренней деятельности предприятия, так как се размер зависит от объема и структуры оборота общественного питания, ассортимента продукции, уровня валового дохода, определяемого правильностью проводимой ценовой политики предприятия, наличия прочих видов доходов, уровня издержек, прочих видов расходов, возникающих у предприятия. Эти показатели, прямо влияющие на формирование прибыли, зависят от эффективности использования всех видов ресурсов, производительности труда, системы материального стимулирования работников, организации производственного и торгового процессов, степени удовлетворения спроса населения на услуги предприятия общественного питания, т.е. практически от всех факторов внутренней среды предприятия общественного питания. Прибыль, получаемая предприятием питания, зависит не только от них, но и от факторов внешней среды, воздействие которых определяется общим состоянием экономики и потребительского рынка. С точки зрения уровня управления эти факторы можно разделить на две группы: общеэкономические и региональные.

Влияние общеэкономических факторов, действующих на уровне экономики страны, обусловлено как законодательными решениями, постановлениями Правительства РФ, так и динамикой показателей развития различных сфер экономики.

Региональные внешние факторы определяются состоянием рынка и экономики региона, а также соответствующими законодательными и нормативными документами региональных и местных органов власти.

* 1. **Прибыль как категория производства, показатели рентабельности производства**

Для оценки результативности и экономической целесообразности деятельности предприятия недостаточно только определить абсолютные показатели. Более объективную картину можно получить с помощью показателей рентабельности. Показатели рентабельности являются относительными характеристиками финансовых результатов и эффективности деятельности предприятия. Термин рентабельность ведет свое происхождение от рента, что в буквальном смысле означает доход. Таким образом, термин рентабельность в широком смысле слова означает прибыльность, доходность.

Рассматривая доходы как экономическую категорию, мы говорим о ней абстрактно. Но при планировании и оценке хозяйственной и финансовой деятельности предприятия, распределении прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, используются конкретные показатели. Емким информативным показателем является балансовая прибыль.

Прибыль от реализации продукции определяется как разница между выручкой от реализации продукции без налога на добавленную стоимость и акцизами и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции .

Из приведенного определения следует, что ее происхождение связано с получением валового дохода предприятием от реализации своей продукции по ценам, складывающимся на основе спроса и предложения. Валовой доход предприятия - выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат - представляет собой форму чистой продукции предприятия, включает в себя оплату труда и прибыль.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться если не к получению максимальной прибыли, то по крайней мере к тому объему прибыли, который позволял бы ему не только прочно удерживать свои позиции на рынке сбыта своих товаров и оказания услуг, но и обеспечивать динамичное развитие его производства в условиях конкуренции. В конечном итоге это предполагает знание источников формирования прибыли и нахождение методов по лучшему их использованию.

В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практика, имеются три основных источника получения прибыли:

– первый источникобразуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или(и) уникальности продукта. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает постоянное обновление продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий;

– второй источник связан непосредственно с производственной и предпринимательской деятельностью. Практически он касается всех предприятий. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и умения адаптировать развитие производства под эту постоянно меняющуюся конъюнктуру. Здесь все сводится к проведению соответствующего маркетинга.

– третий источник проистекает из инновационной деятельности предприятия. Его использование предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечение ее конкурентоспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая прибыль.

Балансовая прибыль – это сумма прибылей (убытков) предприятия как от реализации продукции, так и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг. Балансовая прибыль включает три укрупненных элемента:

– прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг;

– прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия;

– финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы балансовой прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Прибыль от выполнения работ и оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции. Формирование выручки тесно связано с особенностями выполняемых работ и услуг и применяемыми формами расчетов.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия - это финансовый результат, не связанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыли (убытки) по прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Финансовые результаты от внереализационных операций– это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнением работ, оказанием услуг. Финансовый результат определяется как доходы (убытки) за минусом расходов по внереализационным операциям.

Перечень внереализационных прибылей (убытков) предприятия разнороден и довольно обширен. Значительный удельный вес могут составлять доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений и доходы от сдачи имущества в аренду (они учитываются в составе внереализационных прибылей, если сдача имущества в аренду не является основной деятельностью предприятия).

При рассмотрении прибыли как конечного финансового результата хозяйственной деятельности следует иметь в виду, что не вся получаемая прибыль остается предприятию, так как подвергается обложению налогом. Для исчисления облагаемой налогом прибыли валовая прибыль увеличивается на сумму превышения расходов по оплате труда работников предприятия, занятых в основной деятельности, в составе себестоимости продукции (работ, услуг) по сравнению с их нормативной величиной.

Фирмы, как правило, решают задачу максимизации прибыли на долгосрочный период. Максимизация прибыли подразумевает под собой задачу планирования прибыли на некоторый срок вперёд, что является довольно сложной задачей на сегодняшний день.

Выявление факторов, влияющих на прибыль, подразумевает под собой изучение экономических условий её формирования. Экономические условия могу быть как внутренними, так и внешними. Под их действием изменяется абсолютная величина и относительный уровень прибыли.

Факторы, влияющие на величину прибыли, можно разделить как бы на две группы. В первую группу относят так называемые основные факторы, которые непосредственно влияют на объём прибыли торгового предприятия. К ним относятся:

– Прибыль (убыток) от реализации продукции.

– Прибыль (убыток) от неторговой деятельности предприятия.

– Сальдо доходов и расходов по внереализационным операциям.

– Прибыль (убыток) от реализации основных производственных средств.

Ко второй группе относят так называемые взаимозависимые факторы:

– Объём продажи продукции.

– Розничные цены на реализуемые товары.

– Издержки обращения.

– Фондовооружённость работников.

– Налогоёмкость предприятия.

– Численность работников предприятия.

– Оборачиваемость и состав капитала.

– Затраты, относимые на прибыль.

Взаимозависимые факторы также как и основные сильно влияют на величину прибыли. Эти факторы не случайно получили такое название. Их особенность состоит в том, что каждый из них в какой-то мере влияет или испытывает влияние других факторов из этой группы. Поэтому, разделив подсистему взаимозависимых факторов на отдельные элементы - показатели, можно выявить степень влияния каждого из них на прибыль на основе применения методов и приёмов экономико-математического анализа. Сначала оценивается влияние каждого из них на величину прибыли, а затем их комплексное влияние. Используя комплексный метод анализа можно выявить следующие необходимые условия для нормального функционирования и развития предприятия:

$$Т>Т>Т>Т>Т,$$

где,

 Т - темп роста прибыли,

Т - темп роста товарооборота,

Т - темп роста издержек обращения,

Т - темп роста фондовооружённости работников,

Т - темп роста численности работников.

Коэффициенты роста того или иного показателя исчисляются путём их последовательного соотношения. Интенсивное развитие торгового предприятия может характеризоваться не только ростом товарооборота и прибыли, но и повышением производительности труда работников, увеличением капитала и др.

Регулятором соотношения спроса и предложения на рынке выступают розничные цены товаров. При низких ценах на товары объём спроса на них больше, а при высоких - меньше, поскольку существуют более дешёвые заменители этих товаров. По мере увеличения объёмов продаж норма прибыли растёт, затем рост её замедляется и наконец она стабилизируется или снижается, что зависит от свойств определённых групп товаров.

Таким образом на прибыль влияют два взаимозависимых фактора: издержки обращения и объёмы продаж товаров. Остальные факторы также непосредственно влияют на прибыль и друг на друга.

При рыночной экономике результаты деятельности предприятия оцениваются системой показателей, главным из которых является рентабельность.

Соотношение прибыли с авансированной стоимостью или текущими издержками выражает рентабельность.

В наиболее широком и общем понятии рентабельность означает прибыльность или доходность:

– производства и реализации отдельных видов и всей совокупности продукции (работ, услуг);

– предприятий, организаций, учреждений в целом, как субъектов хозяйственной деятельности; отраслей экономики.

Рентабельность непосредственно связана с получением прибыли. Однако ее нельзя отождествлять с абсолютной суммой полученной прибыли. Рентабельность – это относительный показатель, уровень доходности, измеряемый в процентах.

Многообразность вариантов решений, принимаемых при определении прибыли, текущих издержек, авансированной стоимости для расчета рентабельности обуславливают наличие значительного количества показателей рентабельности.

При исчислении рентабельности отдельных видов продукции может приниматься прибыль от их выпуска или реализации. При этом текущие издержки могут приниматься в следующих вариантах:

– себестоимость (производственная или полная);

– себестоимость за исключением материальных затрат (рентабельность по отношению к вновь созданной стоимости);

– стоимость в оптовых ценах (стоимость за минусом непрямых налогов).

Для расчета уровня рентабельности предприятий может использоваться: балансовая прибыль; прибыль от реализации продукции (работ, услуг), т.е. от основной деятельности; других видов деятельности (финансовой, инвестиционной деятельности). При этом прибыль сопоставляется с авансированной стоимостью, которая может приниматься в нескольких вариантах (весь капитал предприятия, собственный капитал, заемный капитал, основной капитал, оборотный капитал).

Существует великое множество показателей рентабельности, главным из которых является показатель общей экономической рентабельности предприятия. Он вычисляется по формуле:

$$Р=\frac{П}{Т}\*100,$$

где,

**Р** – общая экономическая рентабельность хозяйственной деятельности предприятия;

**П** – сумма прибыли (валовой или чистой);

**Т** – объем товарооборота ( без НДС).

Следующим показателем является показатель, характеризующий эффективность использования собственного капитала. Он называется показателем рентабельности собственного капитала, который вычисляется по формуле:

$$Р=\frac{П}{К}\*100,$$

где,

**П** - сумма прибыли предприятия,

**К** - средняя величина собственного капитала.

Этот показатель позволяет инвесторам оценить потенциальный доход от вложения средств в акции и другие ценные бумаги. Также существует показатель рентабельности всего капитала, который находится путём деления суммы прибыли на величину всего капитала.

Показатель рентабельности основных производственных средств (фондов) предприятия рассчитывается по следующей формуле:

$Р=\frac{П}{ОФ}\*100$,

где,

**П** – сумма прибыли;

**ОФ** – средняя стоимость основных фондов;

Аналогично высчитывается показатель рентабельности материальных оборотных средств, только вместо показателя средней стоимости основных фондов применяется показатель средней стоимости материальных оборотных средств. Эти два показателя часто объединяют и вычисляют один показатель рентабельности основных фондов:

$$Р=\left(\frac{П}{ОФ+МС}\right)\*100,$$

где,

МС - средняя стоимость материальных оборотных средств.

Наряду с основными показателями рентабельности используется большое количество частных показателей, таких как: рентабельность эффективности текущих затрат, рентабельность затрат живого труда рентабельность оборотных средств , рентабельность эффективности использования рабочей силы, рентабельность эффективности использования площадей, рентабельность эффективности использования основного капитала и т.д. Частные показатели рентабельности характеризуют эффективность использования отдельных видов ресурсов предприятиями. Рентабельность является одним из важнейших показателей хозяйственной деятельности предприятия, поэтому при анализе наряду с показателями рентабельности используется их динамика.

* 1. **Краткосрочная и долгосрочная модель максимизации прибыли предприятия**

Помня об отличии «бухгалтерской» и «экономической» прибыли, прибыль будет рассматриваться как разница между общим доходом и издержками производства

Рr (прибыль)= ТR (доход) - С (издержки)

Каждое конкурирующее предприятие стремиться максимизировать прибыль, продавая больше, по более высоким ценам и производя наиболее экономичным способом, при наиболее минимальных издержках производства.

Данные рассуждения позволяют сформулировать исходную модель максимизации прибыли в краткосрочный период. Для этого необходимо сопоставить валовой доход и валовые издержки, учитывая, что цена постоянная.

ТС (валовые) = ТFC (постоянные) + TVC (переменные)

Если Q=0, то убытки сводятся к постоянным издержкам.

Исходные правила краткосрочного поведения предприятия:

– следует осуществлять производство, если предприятие может получать прибыль (TR>TC); так же целесообразно осуществлять производство, если валовой доход покрывает постоянные издержки (TR>TFC), а сами убытки меньше, чем ее постоянные издержки (-Pr)

– в краткосрочный период предприятие должно производить такой объем продукции, при котором она максимизирует прибыль или минимизирует убытки.

На основе представленных данных следует сделать такие выводы:

– по мере роста объема Q прибыль P становится положительной величиной;

– максимальному объему прибыли соответствует наибольшее приближение МС к ТС. При более точных расчетах это возможно при МR=МС;

– угловой коэффициент линии TR равен предельному доходу MR;

– угловой коэффициент линии ТС равен предельным издержкам МС;

– максимуму прибыли соответствует максимальное расстояние между TR и ТС. Данные об ТС отражают действие закона убывающей производительности.

Выделяются две точки критического объема производства. Когда ТС=ТR, а прибыль равна нулю. Любое производство за пределами этих точек - убыточное. Максимальная прибыль достигается, когда « ТR, минус ТС» есть максимальная величина.

$$MR=MC;MR=P;то P=MC$$

Наращивая экономическую активность, предприятие постепенно стремиться уменьшить убытки.

Стратегия: минимизация убытков. Если предприятие не получает прибыль, то возникает стремление свернуть производство или покинуть данный вид бизнеса вообще. Если TVC сводятся к нулю, то убытки будут равны TFC.

Но есть и другие решения. Можно отказаться на время от идеи получать прибыль, но работать без убытков. Уменьшение убытков - это приближение к «первой критической точке»:

$$-P\left(убыток\right)=TFC-\left(TR-TVC\right).$$

Если TVC>TR, то есть смысл закрывать производство, чтобы не допустить образования дополнительных убытков по линии общих переменных издержек. Если валовой доход превышает совокупные переменные издержки (TR>TVC), то есть смысл осуществлять производство, так как из текущего дохода:

– полностью покрываются TVC;

– некоторая часть TFC так же может быть оплачена из дохода (TR - TVC).

Сопоставление MR и MC. В данном случае руководство предприятия предпочитает сравнивать прирост дохода и прирост издержек при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции. Т.е. сравниваются МR и МС. Если МR>МС, то изделие начинает приносить прибыль.

Предприятие будет минимизировать убытки или максимизировать прибыль, производя строго в той точке, где предельный доход МR равен предельным издержкам: MR=MC.

Если MR>MC, то прежде чем закрыться, есть смысл сравнивать MR и AVC. Тогда определяется точка минимизации убытков.

В условиях сформированного конкурентного рынка предприятие вынуждено считаться с тем, что MR=P. Тогда P=MC, что есть частный случай исходного правила.

Равенство предельного дохода MR предельным издержкам МС в точке, в которой кривая МС возрастает, а не снижается, есть условие максимизации прибыли.

Тогда предприятие может принять решение и производить некоторый объем продукции, чтобы минимизировать убытки в краткосрочном периоде. Выгоднее производить убыточно некоторый объем продукции, нежели вообще ничего не производить.

Таким образом, при определении стратегии в краткосрочный период предприятие может минимизировать потери по линии компенсации постоянных издержек. Оно может мириться с убытками, сводя их до минимума, рассчитывая поправить дела на долгосрочном периоде.

В долгосрочный период предприятие обязано учитывать ряд новых обстоятельств:

– число предприятий может резко увеличиться или уменьшиться, что сопровождается соответствующим изменением рыночного предложения;

– каждое предприятие имеет возможность не только выйти из обозначенного бизнеса, но и расширить его за счет наращивания производственных возможностей с учетом достигнутого масштаба производства;

– в долгосрочный период предприятие исходит из постоянной рыночной цены.

В долгосрочный период предприятие так же стремиться к получению прибыли и остерегается убытков. Если в исходных условиях Р>АТС, или Р<АТС, то предложение отрасли будет соответственно или увеличиваться, или уменьшаться.

Предположим, что предприятие отрасли находится в состоянии равновесия:

$$MR=P=MC=AC$$

Экономическая прибыль здесь равна нулю. Предположим, возрос рыночный спрос, и сложилась более высокая рыночная цена. Тогда производство становится более прибыльным, появляется возможность присваивать избыточную прибыль. Появление экономической прибыли будет привлекать в отрасль новые предприятия. Включается механизм перелива капитала. Рост предложения неизбежен, что обусловит понижение цены до первоначального уровня и восстановление долгосрочного равновесия за счет ликвидации экономической и избыточной прибыли.

Если вслед за этим спрос на рынке будет продолжать падать, то снижение цены и возникшие убытки (Р<АТС) заставят предприятия сворачивать производство или вообще уходить из отрасли. Далее последует уменьшение отраслевого предложения, рост цены до прежнего равновесного уровня. При Р=АТС исчезает опасность убытков, но в отрасль не смогут проникнуть те предприятия, которые имеют более высокие индивидуальные издержки производства.

Основное заключение таково: после того, как все долгосрочные приспособления завершены, и долгосрочное равновесие достигнуто, цена продукта будет в точности соответствовать каждой точке минимума средних валовых издержек предприятия, и производство придется на ту же точку.

Расширение производства автоматически увеличивает спрос на соответствующие ресурсы. Это означает, что складываются предпосылки для роста цен на факторы производства. В свою очередь это приводит к росту издержек производства. Их повышение обуславливает необходимость более высоких рыночных цен.

Большинство отраслей является отраслями с возрастающими издержками производства.

Второй ограничитель связан с тем, что вслед за ростом предложения неизбежно в долговременной перспективе последует снижение рыночной цены. Но нужна как раз более высокая цена, чтобы компенсировать возрастающие АТС. Экономическая практика показывает, что такая тенденция может рассматриваться как доминирующая. Если такая цена будет складываться, то при более высокой цене произойдет увеличение Q; кривая отраслевого предложения с возрастающими издержками станет восходящей.

Вместе с тем теория национальной экономики допускает и ситуацию, когда рост отраслевого предложения не изменяет цены на основные факторы производства. В итоге издержки производства не изменяются. Это происходит, когда отрасль использует неспециализированные ресурсы, имеющиеся в наличии, и существует возможность свободного выхода (при возникновении дефицита) на мировой рынок.

В конечном итоге долгосрочное равновесие для каждого конкурентного предприятия имеет одни и те же характеристики - это равенство цены долгосрочным предельным издержкам и минимальным средним общим издержкам. Данное тройное равенство говорит о том, что конкурентное предприятие может получить экономическую прибыль в краткосрочном периоде, а в долгосрочном она будет просто возмещать свои затраты, производя объем продукции в соответствии с правилом равенства предельного дохода предельным издержкам.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В результате проведенного исследования можно сделать следующий вывод, что цель фирмы – максимизировать свою экономическую прибыль. Конкурентное давление на рынке может способствовать реализации этой цели. Экономическая прибыль – это разница между валовым доходом и издержками (явными и неявными) на все ресурсы, используемые в производстве. Экономическая прибыль отличается от бухгалтерской, которая представляет собой разницу между валовым доходом и явными издержками на ресурсы, используемые в производстве.

Экономическая модель совершенной конкуренции предполагает наличие стандартизированного продукта, принятие цен фирмами, полную мобильность ресурсов и полную информацию о покупателях и фирмах.

В условиях совершенной конкуренции для отдельной фирмы значения предельной выручки равны рыночной цене, то стремящаяся к максимизации прибыли фирма оптимизирует свой выпуск в случае равенства рыночной цены и предельных издержек производства.

Оптимизируя выпуск путем выбора объема производства, при котором цена равна предельным издержкам, совершенно конкурентная фирма в краткосрочном периоде осуществляет предложение до тех пор, пока цена на продукцию выше или равна минимальным средним переменным издержкам производства фирмы.

В долгосрочном периоде, руководствуясь тем же правилом, совершенно конкурентная фирма выбирает объем выпуска, при котором цена равна долгосрочным предельным издержкам, и осуществляет предложение до тех пор, пока цена на продукцию выше или равна минимальным долгосрочным средним издержкам производства.

Оба состояния равновесия (и долговременное, и краткосрочное) эффективны в том смысле, что стоимость ресурсов, используемых в производстве последней единицы продукции, точно равна стоимости продукции для покупателя. Это означает, что состояние равновесия исчерпывает все возможности для взаимовыгодного обмена. Долговременное равновесие имеет особенности:

– продукцию производят при минимально возможных издержках на единицу;

– продавец окупает только издержки на производство продукции.

Никакой экономической прибыли он при этом не извлекает.

Влияние конкуренции в процессе приобретения факторов производства необычно высокого качества поднимает цену на единицу таких факторов до тех пор, пока фирма, использующая их, не перестанет получать экономическую прибыль. Это важный элемент долговременного процесса регулирования, и несостоятельность, проявленная при решении этого вопроса, является причиной банкротства многих фирм.

Даже фирмы, принимающие цены, должны активно искать пути снижения издержек производства: чем раньше реализуются нововведения, снижающие издержки, тем больше экономической прибыли получат предприниматели.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1 Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. - Москва : КноРус, 2016. - 706 с.

2 Аспекты предпринимательской деятельности. URL: https://qps.ru/RIde7

3 Бабаев, Ю.А. Планирование на предприятиях. Учебник для студентов высших учебных заведений, обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Л.Г. Макарова; под ред. Ю.А. Бабаева. Москва, 2018. – 487с.

4 Бланк, И. А. Управление финансовыми ресурсам / И.А. Бланк - М.: Омега-Л, 2018. - 768 с.

5 Бувальцова, С.С. Проблемы и перспективы развития планирования и оптимизации прибыли предприятия в современных условиях развития экономики / С.С. Бувальцова // Новая наука: Опыт, традиции, инновации. 2016. № 5-1 (83). С. 31-33.

6 Ванекрович Г.С. Стратегическое планирование коммерческих организаций, направленное на формирование собственных производственных мощностей в условиях системы импортозамещения / Г.С. Ванекрович // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2015. С. 179-185

7 Воробьев, Ю.Н., Еремейчук, Я.С. Проблемы и перспективы усовершенствования планирования прибыли предприятия / Ю.Н. Воробьев, Я.С. Еремейчук / Science Time. 2016. № 9 (33). С. 72-79.

8 Глушков, И.Е. Планирование на современном предприятии/И.Е. Глушков, Т.В. Киселева // Эффективная настольная книга бухгалтера в 2-х тт. Т.1. -М.: «КноРус»; Новосибирск: «ЭКОР-книга», 2014. – 637с.

9 Дробат, С.Т. Планирование доходов и расходов в торговле / С.Т. Дробат // Международный студенческий научный вестник. 2017. № 9. С. 263

10 Дурнаева, И.В. Факторный анализ финансовых результатов / И.В. Дурнаева // Молодой ученый. - 2017. - №8. - С. 119-124

11 Жамьянова, С.Ц. Планирование прибыли на предприятии / С.Ц. Жамьянова // Инновационная наука. 2016. № 5-1 (17). С. 67-69.

12 Заверза Н.А. Пути увеличения прибыли коммерческой организации / Н.А. Заверза // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2016. Т. 10. С. 81-84

13 Камышанов, П.И. Методы планирования показателей деятельности торгового предприятия/П.И. Камышанов, А.П. Камышанов. -М., Омега-Л, 2017 – 271 с.

14 Карманова, И.А., Насретдинова З.Т. Анализ динамики и прогноз развития финансовых результатов / И.А. Карманова, З.Т. Насретдинова // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 5-5. С. 653.

15 Ковалев, В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью: учебное пособие / В.В. Ковалев. - Москва : Проспект, 2011. - 333 с.

16 Кондраков, Н.П. Планирование: Учебное пособие/Н.П. Кондраков. -6-е изд., перераб. и доп. -М.: ИНФРА-М, 2014.

17 Круг, Э. А. Использование экономико-статистического метода при прогнозировании объема продаж продукции / Э.А. Круг // Молодой ученый. - 2013. - №4. - С. 238-241.

18 Огоркина, В.А. Показатели рентабельности торговой организации и методика их расчета / В.А. Огоркина // Молодой ученый. - 2016. - №12. - С. 308-311

19 Формирование и распределение прибыли. – https://clck.ru/GVJSV

20 Экономическая прибыль как критерий эффективности деятельности предприятия. – URL: https://qps.ru/xYVGo

1. ["Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 05.08.2000 N 117-ФЗ (ред. от 29.05.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.06.2019)](http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_28165/). НК РФ Статья 284. Налоговые ставки [↑](#footnote-ref-1)