**Содержание**

Введение…………………………………………………………………….......3

1. Прибыль.

1.1. Понятие и виды прибыли………………………………………………...4

1.2. Сущность и формирование прибыли……………………………….........8

2. Экономическая природа прибыли.

2.1. Современные теории прибыли…………………………………………..11

2.2. Максимизация прибыли………………………………………………….14

Заключение…………………………………………………………………….16

Библиография…………………………………………………………….……18

**Введение**

С переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства усиливается многоаспектное значение прибыли. 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.

Получение прибыли — непременное условие и цель предпринимательства любой хозяйственной структуры. Прибылью (рентабельностью) оценивается эффективность хозяйствования, прибыль — главный источник финансирования экономического и социального развития; прибыльность служит основным критерием выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

Таким образом, прибыль обрела важнейшую, ведущую роль в новом хозяйственном и финансовом механизме управления социально-экономическим развитием. Это — база финансовой устойчивости и обеспечения доходов предприятий, государства, населения.

**1. Прибыль**

**1.1. Понятие и виды прибыли**

Прибыль-форма чистого дохода предприятия, обобщающий показатель его деятельности. Определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) и затратами на производство. Одна из форм чистого дохода общества.

Общий финансовый результат хозяйственной деятельности в бухгалтерском учете определяется на счете прибылей и убытков путем подсчета и балансирования всех прибылей  и убытков за отчетный период. Хозяйственные операции на счете прибылей и убытков отражаются по накопительному принципу, т.е. нарастающим итогом с начала отчетного периода.

Основными показателями прибыли являются:

* · общая прибыль (убыток) отчетного периода -  балансовая прибыль (убыток);
* · прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);
* · прибыль от финансовой деятельности;
* · прибыль (убыток) от прочих внереализационных операций;
* · налогооблагаемая прибыль;
* · чистая прибыль.

Балансовая прибыль (убыток) представляет собой сумму прибыли (убытка) от реализации продукции, финансовой деятельности и доходов от прочих внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) определяется как разница между выручкой от реализации продукции в действующих ценах без НДС, спецналога  и акцизов  и затратами на  ее  производство и реализацию.

Прибыль (убыток) от финансовой деятельности и от прочих внереализационных операций определяется как результат  по операциям, отражаемым на   счетах 47 «Реализация и прочее выбытие основных средств»  и  48 «Реализация прочих активов», а также как разница между общей суммой полученных и уплаченных:

* · штрафов, пени и неустоек и других экономических санкций;
* · процентов, полученных по суммам средств, числящихся на счетах предприятия;
* · курсовых разниц по валютным счетам и по операциям в иностранной валюте;
* · прибылей и убытков прошлых лет, выявленных в отчетном году;
* · убытков от стихийных бедствий;
* · потерь от списания долгов и дебиторской задолженности;
* · поступлений долгов, ранее списанных как безнадежные;
* · прочих доходов, потерь и расходов, относимых в соответствии с действующим законодательством на счет прибылей и убытков. При этом суммы, внесенные в бюджет в виде санкций в соответствии с законодательством Российской Федерации, в состав расходов от внереализационных операций не включаются, а относятся на уменьшение чистой прибыли, т.е. прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налога на прибыль.

Налогооблагаемая прибыль определяется специальным расчетом. Она равна балансовой прибыли, уменьшенной на сумму:

* · отчислений в резервный и другие  аналогичные  фонды, создание которых предусмотрено законодательством (до достижения размеров этих фондов не более 25% уставного фонда, но не свыше 50% прибыли, подлежащей налогообложению);
* · рентных платежей в бюджет;
* · доходов по ценным бумагам и  от долевого участия в деятельности других предприятий;
* · доходов от казино, видеосалонов и пр.;
* · прибыли от страховой деятельности;
* · прибыли от отдельных банковских операций  и сделок;
* · курсовой разницы, образовавшейся в результате изменения курса рубля по отношению к котируемым Центральным банком Российской Федерации иностранным валютам;
* · прибыли от производства и реализации производственной сельскохозяйственной и охотохозяйственной продукции.

Чистая прибыль предприятия*,* т.е. прибыль, остающаяся в его распоряжении, определяется как разность между балансовой прибылью и суммой налогов на прибыль, рентных платежей, налога на экспорт и  импорт.

Чистая прибыль направляется на производственное развитие, социальное развитие, материальное поощрение работников, создание резервного фонда, уплате в бюджет экономических санкций, связанных с нарушением предприятием действующего законодательства, на благотворительные  и другие цели.

Неотъемлемым признаком рыночной экономики является появление консолидированной прибыли. Консолидированная прибыль – это прибыль, сводная по бухгалтерской отчетности о  деятельности и финансовых результатах материнских и дочерних предприятий. Консолидированная бухгалтерская отчетность представляет собой объединение отчетности двух и более хозяйствующих субъектов, находящихся в определенных юридических и финансово-хозяйственных взаимоотношениях. Необходимость консолидации определяется экономической целесообразностью. Предпринимателям выгодно вместо одной крупной фирмы создавать несколько более мелких предприятий, юридически самостоятельных, но экономически взаимосвязанных, т.к. в этом случае может быть получена экономия на налоговых платежах. Кроме того, в связи с дроблением и ограничением юридической ответственности по обязательствам снижается степень риска в ведении бизнеса, достигается большая мобильность в освоении новых форм вложения капитала и рынков сбыта.

Прибыль от реализации продукции (товаров, работ. услуг) представляет собой разницу между выручкой от реализации продукции  без НДС, спецналога, акцизов, экспортных тарифов, и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции.

**1.2. Сущность и формирование прибыли**

Прибыль образуется в результате реализации продукции*.* Ее величина опреде­ляется разницей между доходом, полученным от реализации продукции, и из­держками (затратами) на ее производство и реализацию. Общая масса получае­мой прибыли зависит, с одной стороны, от объема продаж и уровня цен, уста­навливаемых на продукцию, а с другой — от того, насколько уровень издержек производства соответствует общественно необходимым затратам.

**Первое** — объем продаж — зависит от эффективности осуществления коммерческой работы: от умения создавать выгодные условия для реализа­ции своей продукции, т.е. проводить маркетинг, организовать рекламу, сбыт, сформировать ценовую и товарную политику и т.д.

**Второе** — уровень издержек производства — зависит от эффективности организации производства и труда, выбранной технологии, технической ос­нащенности предприятия.

Вместе с тем прибыль на предприятии зависит не только от реализа­ции продукции, но и от других видов деятельности, которые ее либо увеличивают, либо уменьшают. Поэтому в теории и на практике выделя­ют так называемую«балансовую прибыль». Ее название говорит само за себя. Она состоит изприбыли от реализации продукции (выручка от реа­лизации продукции без косвенных налогов минус затраты (расходы) на производство и реализацию продукции) плюсвнереализационные доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду и т.п.) минус внереализацион­ные расходы (затраты на производство, не давшее продукции, на содержа­ние законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов и т.д.).

Кроме того, выделяетсяваловая прибыль*,* которая представляет собой ба­лансовую прибыль за минусом или плюсом финансового результата от опе­раций с основными фондами (средствами), нематериальными активами и иным имуществом.

Во всех странах с рыночной экономикой прибыль облагается налогом. Поэтому на практике принято выделятьналогооблагаемую прибыль*.* Послед­няя представляет собой валовую прибыль за вычетом отчислений в резерв­ные фонды, доходов по видам деятельности, освобожденной от налогообло­жения, отчислений на капиталовложения.

В результате на предприятии, как это принято называть в теории и на практике, остается так называемаячистая прибыль*.* По своей величине она представляет налогооблагаемую прибыль за минусом налога на прибыль и налога на превышение фактических расходов на оплату труда по сравнению с нормируемой.

Из чистой прибыли предприятие выплачивает дивиденды и различные социальные налоги, и образуют фонды. В результате остаетсяприбыль неис­пользованная, или убыток, непокрытый деньгами.

В условиях рыночных отношений, как свидетельствует мировая практи­ка, имеется два основных источника получения прибыли.

Первый — это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта. Поддержания этого источника на относительно высоком уровне предполагает проведение постоянной нова­ции продукта. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со сторо­ны других предприятий.

Второй источник связан с производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается практически всех предприятий. Эффек­тивность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и уме­ния постоянно адаптировать под нее развитие производства. Здесь, по су­ти, все сводится к маркетингу. Величина прибыли в данном случае зависит:

* во-первых*,* от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);
* во-вторых*,* от создания конкурентоспо­собных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки по­ставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживания и т.д.);
* в-третьих*,* от объемов производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли);
* в-четвертых*,* от ассортимента продукции и снижения издержек производства.

Однако получение прибыли в условиях рынка всегда связано с риском — над предприятием постоянно висит угроза потерять вложенный капитал це­ликом или частично. Именно поэтому в теории и на практике используется понятие **«**предпринимательская прибыль», которая по своей величине должна быть больше, чем процент, получаемый по вкладам в банк.

**2. Экономическая природа прибыли**

**2.1. Современные теории прибыли**

Прибыль выступает непосредственной целью хозяйственной деятельности и всех субъектов рыночной экономики, занятых предпринимательством. Несмотря на то, что эта категория является объектом экономической теории и занимает основополагающую роль в рыночной экономике, вот уже в течение ряда столетий не смолкают споры о ее сущности и формах. В учебниках и научных статьях категория "прибыль" неразрывно связывается с категорией дохода, капитала, процента, воздержания, ожидания и многими другими. В практическом же плане прибыль не представляет никакого секрета и во всех странах с рыночной экономикой ее количественная величина определяется как разница между общей выручкой от реализации товаров и услуг и совокупными издержками. В теоретическом плане мы снова вынуждены рассмотреть два подхода к оценке экономической природы прибыли.

Исторически сложились две укрупненные трактовки прибыли: прибыль как доход собственника специфического фактора - предпринимательского таланта - и прибыль как некая остаточная величина, остающаяся после вменения каждому фактору своего дохода. Назовем их условно объективными и субъективными теориями.

Все теории прибыли можно разделить на 2 группы:

- субъективные;

- объективные

Субъективные теории прибыли — объясняют ее наличием тем фактором, что эта прибыль является своего рода платой предпринимателю за риск.

Объективные теории прибыли. Здесь выделяют следующие направления:

***-*** классическое***,*** где прибыль является воплощением прибавочной стоимости, которая создается в процессе эксплуатации наемных работников

***-*** оно дает структурное объяснение прибыли (связанное с различными типами рыночных структур). Эта теория объясняет наличие и существование прибыли тем фактом, что существуют различные рыночные структуры на рынке несовершенной конкуренции;

***-*** конъюнктурное объяснение приб***ыли***, то есть прибыль связывают с объективной ситуацией на рынке.

**Функции прибыли:**

**распределительная** — создание фондов денежных средств, обеспечивающих финансирование принятых к реализации программ и стратегий, поддержа­ние оптимальной структуры капитала, сведение к минимуму риска банк­ротства;

**стимулирующая** — снижение издержек производства, внедрение инноваций и технических усовершенствований;

**оценочная** — прибыль служит для оценки производственной и коммерческой деятельности предприятия, при этом используется показатель уровня рентабельности конкретного вида продукции, который находится как отношение прибыли к затратам на производство этой продукции (исчисляется в процентах).

Прибыль - одна из самых распространенных категорий современной экономики. Каждый человек имеет слово "прибыль" в своем активном словарном запасе. Мы с вами уже знаем, что целевая функция фирмы - это максимизация именно прибыли.

**Источники прибыли.**

Прибыль создается в сфере производства, но свою специфическую экономическую форму она приобретает в сфере обращения. Существует ряд факторов, которые определяют размер прибыли. К этим факторам относят:

- уровень производительности труда — если растет производительность труда, то увеличивается количество продукции и увеличивается общая масса прибыли;

- снижение издержек производства — экономия материальных и трудовых затрат;

- изменение структуры производства и ассортимента производимой продукции в сторону повышения высокоприбыльных видов продукции

уровень цен (повышение);

- скорость общего оборота авансируемого капитала — ускорение оборачиваемости капитала фирмы ведет к экономии основных и оборотных средств, а отсюда к росту объемов производимой продукции;

- распределение валовой прибыли на чистую прибыль и размер всех прочих отчислений (налогов и платежей).

**2.2. Максимизация прибыли**

Прибыль является ключевым критерием эффективного размещения ресурсов, показателем деятельности фирмы. Прибыль можно определить как разницу между доходами и издержками. В экономической теории различают *бухгалтерскую и экономическую прибыль.* Бухгалтерская представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек. *Экономическая прибыль* -это разница между выручкой от реализации продукции и альтернативными издержками. Выпуск товаров и услуг имеет два ограничения- спрос и рыночные цены. Производители заинтересованы в производстве такого количества товара, который обеспечивает максимум прибыли. В этом проявляется критерий эффективности производителей, целью которых является получить максимум экономических выгод. Максимизация прибыли может быть достигнута при равенстве предельных издержек и предельного дохода. Предельные издержки- издержки, кот-ые дополнительно требуются для производства одной дополнительной, сверх определенного объема, единицы продукции. Предельный доход характеризует окупаемость каждой дополнительной единицы выпускаемой продукции.

Фирмы стремятся к максимизации прибыли, так как:

1. Прибыль выступает основным показателем результативности и эффективности бизнеса

2.  Стремление к максимизации позволяет объяснять и прогнозировать экономическое поведение действующих на рынке фирм-конкурентов (динамику цен, объем производства).

3.   В существующей конкурентной борьбе выжить в состоянии только те фирмы, которые являются конкурентоспособными, получают максимум прибыли при эффективном использовании ресурсов.

Цель максимизации прибыли ориентирует рынок на достижение определенного равновесия между спросом и предложением при оптимальном сочетании объема реализации и цены на продукцию. Стремление к максимизации пр способствует экономическому росту, научно- техническому прогрессу. Максимизация прибыли становится важнейшим побудительным мотивом совершенствования технологии производства, оптимизации объема выпуска продукции, минимизации издержек.

Для характеристики цели максимизации прибыли и способов ее получения используют понятие экономическая функция производства. Формула взаимосвязи прибыли с факторами производства: P= F( K,L), где Р- прибыль, К- основной капитал, L- труд. Фирма увеличивает прибыль если она наращивает валовой доход и сокращает валовые издержки. Поэтому величина прибыли находится в прямой зависимости от объема реализованной продукции и рыночных цен и в обратной зависимости- от средних валовых издержек. Производитель должен выйти на такой объем выпуска продукции, при котором складывались бы минимальные средние валовые издержки и в связи с этим образовывалась бы максимальная прибыль.

Максимальная прибыль достигается при взаимодействии внутренних (динамика издержек производства) и внешних (динамика дохода фирмы после реализации продукции) факторов деятельности. Главное требование максимизации прибыли- окупаемость каждой единицы продукции. Фирма стремится максимизировать разность  между общим доходом и общими издержками. До тех пор, пока предельный доход выше предельных издержек, общая прибыль растет, критерий максимизации прибыли еще не достигнут, и фирма может увеличивать объем производства. Как только предельные издержки превышают предельный доход, рост общей прибыли замедляется, и увеличение выпуска становится убыточным.

Таким образом, прибыль достигает своего максимума при таком выпуске продукции, при котором предельный доход равен предельным издержкам. Поэтому фирма расширяет свое производство до тех пор, пока предельный доход и предельные издержки не сравняются.

**Заключение**

Прибыль предприятия является важнейшей экономической категорией и основной целью предпринимательской деятельности. Получить прибыль предприятие может только в том случае, если оно производит продукцию или услуги, которые реализуются, т. е. удовлетворяют общественные потребности. Предприятию необходимо произвести продукт, который удовлетворит потребности и притом по такой цене, которая соответствовала бы платежеспособным потребностям. Приемлемая цена возможна только в том случае, когда предприятие выдерживает определенный уровень издержек, когда потребляемые ресурсы, затраты их меньше, чем полученная выручка, т. е. когда оно работает с прибылью. Таким образом, прибыль, являясь непосредственной целью производства, характеризует одновременно результат его деятельности. Если предприятие не получает прибыли, оно вынуждено уйти из сферы производства, признать себя банкротом.

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

Во-первых, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Получение прибыли означает, что все расходы покрываются с избытком доходами.

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. Предприятие заинтересовано в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения

 производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

Расширение производства и процветание национальной экономики требует максимизации прибыли и устойчивого ее роста. Только так предприятие может существовать в конкурентно-рыночной среде. Расширение производства может проявляться в увеличении масштабов самого предприятия, укреплении его позиций на рынке, но оно может выражаться и в поглощении других предприятий, в привлечении новых рынков, наконец, оно может стать следствием простого слияния с другими предприятиями.

.

**Библиография**

1. Казначевская Г.Б. Экономическая теория. Учебник для колледжей. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.

2. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики. 2-е издание. Учебник для ВУЗов. – М.: Норма, 2007.

3. Слагода В.Г. Основы экономической теории.  – М.: Форум – Инфра – М, 2007.

4.  Финансы. Учебное пособие. Под ред. Профессора А.М.Ковалевой. – М.: Финансы и статистика, 2001.

5.   Экономика предприятия. Под ред. Смирновой О.Л. – М.: Инфра-М, 2007.

6. Моляков Д.С., Шохин Е.И. Теория финансов предприятий. – М.: Финансы и статистика, 2000.

7. Управление организацией. Учебник. Под ред. А.Г.Поршнева, В.П.Румянцевой. – М.: Инфра-М, 1997.

8.  Тренев Н.Н. Экономика предприятия. – М.: Инфра-М, 2007.