

## Содержание:

image not found or type unknown



## 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 (и ее относительная модификация — рентабельность) обрела важнейшую, ведущую роль в новом хозяйственном и финансовом механизме управления социально-экономическим развитием. Это — база финансовой устойчивости и обеспечения доходов предприятий, государства, населения.

Прибыль как критерий эффективности воспроизводства и как показатель, имеющий две границы — объем производства продукции или услуг (реализации) и себестоимость — обладает одним важным свойством: она отражает конечный результат интенсивного и экстенсивного развития. Последнее связано с фактором роста объема производства и естественной экономии от относительного снижения условно-постоянных элементов себестоимости: фонд оплаты труда (соответственно — начисления, идущие во внебюджетные фонды), амортизация, энергетическое топливо, платежи бюджету за ресурсы, внепроизводственные и некоторые другие расходы. В отечественной практике при анализе прибыли этот фактор выделяется редко.

Что касается процесса планирования прибыли и себестоимости, то он демократизировался, т.е. ушел от центра к предприятиям, которые избавлены от контроля сверху до момента налогообложения. Однако в случае снижения объема производства и реализации продукции падение прибыли и рентабельности происходит в опережающем снижении объема темпе. Особенно чувствительно такое негативное явление для «подстегивания» инфляции: ведь относительная экономия на условно-постоянных расходах, в частности на оплате труда (кроме сдельщиков), превращается в перерасход. И чем быстрее падает объем, тем еще резче должна падать прибыль, подрывая и без того нестабильную доходную базу бюджета.

## **Глава 1.СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ПРИБЫЛИ**

### ***§1. Денежные накопления и прибыль***

В народной хозяйственной практике и экономической литературе денежными накоплениями называют чистый доход общества, реализуемый в денежной форме на предприятиях сферы материального производства. Чистый доход – это категория производства, связанная с процессом деления труда на необходимый и прибавочный. Прибавочный продукт – это продукт, созданный трудом людей на предприятии, который выступает как чистый доход общества.

В любом общественном производстве труд всегда делится на две части – необходимый и прибавочный труд, продукт которого всегда служит удовлетворению общих общественных потребностей.

Прибавочный продукт всегда выступает в двух формах: натурально-вещественной (в виде определенной массы потребительской стоимости) и стоимости. В условиях товарно-денежных отношений стоимость прибавочного продукта (чистый доход общества) реализуется в денежной форме и обособляется в самостоятельную категорию – денежные накопления.

Денежные накопления реализуются в виде прибыли, акцизов, налога на добавленную стоимость, отчислений на социальное и медицинское страхование и пр. Большая часть денежных накоплений реализуется в форме прибыли. По экономическому содержанию прибыль есть денежное выражение части стоимости прибавочного продукта. Как финансовая категория прибыль выполняет функции: воспроизводственную, стимулирующую и контрольную.

Воспроизводственная функция - один из источников финансирования расширенного воспроизводства.

Стимулирующая - источник образования поощрительных фондов и социального развития коллектива.

Контрольная - один из основных показателей результативности хозяйственной деятельности предприятия.

Прибыль - важнейшая финансовая категория, призванная отражать финансовый результат хозяйственной деятельности предприятия.

## **§ 2. Виды прибыли и их состав**

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.

Другим принципом определения финансовых результатов является использование метода начисления. По этой причине прибыль (убыток), показанные в отчете о финансовых результатах, не отражают реального притока денежных средств предприятия в результате его хозяйственной деятельности. Для восстановления реальной картины о величине финансового результата деятельности предприятия как приросте (или уменьшении) стоимости его капитала, образовавшегося в процессе его хозяйственной деятельности за отчетный период, необходимы дополнительные корректирующие расчеты.

На счете прибылей и убытков финансовые результаты деятельности предприятия отражаются в двух формах:

1. как результаты (прибыль или убыток) от реализации продукции, работ, услуг, материалов и иного имущества, с предварительным выявлением их на отдельных счетах реализации;
2. как результаты, не связанные непосредственно с процессом реализации, так называемые внереализационные доходы(прибыли) и потери (убытки).  
Внереализационные доходы и потери прямо отражаются по кредиту и дебету счета Прибылей и убытков без предварительной записи на каких-либо других счетах.

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, спец налога 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 охот хозяйственной 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 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, спец налога, акцизов, экспортных тарифов, и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции.

Выручка от реализации продукции определяется либо по мере ее оплаты, либо по мере отгрузки товаров (продукции, работ, услуг) и предъявления покупателю расчетных документов. Метод определения выручки от реализации продукции устанавливается предприятием на длительный срок исходя из условий хозяйствования и заключения договоров. В отраслях сферы товарного обращения (торговля, общественное питание) вместо категории «выручка от реализации продукции» используется категория «товарооборот». Сущность товарооборота составляют экономические отношения, связанные с обменом денежных доходов на товары в порядке купли-продажи. В зарубежной практике вместо термина «выручка» зачастую используют термин «валовой доход». Однако это очень

широкая трактовка данного термина. Валовой доход как экономическая категория выражает собой вновь созданную стоимость, или чистую продукцию хозяйствующего субъекта. В практике планирования и учета в торговле под валовым доходом понимается сумма торговых надбавок (скидок); в общественном питании - сумма торговых набавок (скидок) и наценок.

Себестоимость продукции представляет собой стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию.

## **Глава 2. РОЛЬ ПРИБЫЛИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

### **§ 1. Прибыль: ее сущность и формирование**

*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 из прибыли

от реализации продукции (выручка от реализации продукции без косвенных налогов минус затраты (расходы) на производство и реализацию продукции) плюс внереализационные 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, выделяется *валовая 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 выделять *налогооблагаемую 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 называемая *чистая 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 остается *прибыль 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 обслуживание 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.

По своему содержанию понятие «**риск**» относится как к хозяйственной, коммерческой, так и к финансовой деятельности. Для определения риска используются два основных метода: статистический и экспертный. В основе статистического лежат приемы математической статистики (расчет вариации, дисперсии и стандартного отклонения по показателям финансово-хозяйственной деятельности). Этими показателями являются рентабельность производства, продукции, инвестиций, продаж и т.д.

Полностью избежать риска в предпринимательской деятельности практически невозможно, но существует система методов смягчения его отрицательных последствий. К ним относятся самострахование (создание резервных фондов), участие в венчурных компаниях, хеджирование, заключение фьючерсных сделок и т.д.

## **§ 2. Факторы, влияющие на реализацию и предпринимательский доход**

Эти факторы можно условно подразделить на три группы: производственные, коммерческие, финансовые.

*Производственные факторы* связаны с объемом производства, его ритмичностью, материальной, научно-технической и организационно-технической оснащенностью, соответственно — качественными параметрами продукции, ее ассортиментом и структурой, и т.д. и т.п.

*Коммерческие факторы* как бы подводят к финансовым факторам и охватывают в широком смысле понятие *маркетинга*: заключение хозяйственных договоров на основе самого пристального изучения действующей и перспективной конъюнктуры рынка, ценовое регулирование сбыта, его направление и организационно-экономическое обеспечение.

Надежность прогноза коммерческих факторов опирается, с одной стороны, на страхование рисков (в основном, рисков утраты имущества, срыва поставок, отдаления или отказа от платежа), с другой — на привлечение солидных, платежеспособных клиентов (заказчиков, покупателей), что в свою очередь требует известных внепроизводственных затрат (представительских, на рекламу и др.).

*Финансовые факторы*, охватывающие и выручку от реализации продукции (услуг), и предпринимательский доход от всех видов деятельности, включают соответственно: формы расчетов (предусматриваемые контрактом или определяемые оперативно); ценовое регулирование, в том числе уценку в случае замедления реализации; привлечение кредита банка либо средств из централизованных резервов; применение штрафных санкций; изучение и взыскание дебиторской задолженности, а также обеспечение ликвидности других активов; стимулирование привлечения денежных ресурсов на финансовых рынках — доходов от ценных бумаг, вкладов, депозитов, аренды и иных финансовых вложений. Здесь немаловажен принцип «время — деньги»: чем быстрее и полнее поступление доходов, тем эффективнее вся деятельность. Поэтому не следует пренебрегать дифференцированной в зависимости от сроков реализации и прогноза насыщения рынка уценкой, в том числе сезонной, периодической или разовой (временное падение доходов окупится высвобождением средств за счет ускорения их оборота), предпочтительной отгрузкой своей продукции наиболее надежным и быстрым плательщикам и другими мерами воздействия.

### **§ 3. Издержки производства, прибыль и валовой доход**

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

Прибыль предприятия (фирмы) 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 пожеланию 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.

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, связанными 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) складывается 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. Определяется конечный результат 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 также понятия валового дохода и валовой прибыли.

Валовой доход — это показатель, характеризующий конечный результат производственной или коммерческой деятельности предприятия, фирмы, исчисляемый путём 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.

### Классификация затрат на производство продукции

В отечественной практике управления затратами для целей планирования, учета и калькулированы существует 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 калькулированы себестоимости продукции и организации аналитического учета) и элементы затрат (для составления проектной сметы затрат и отчета затрат на производство);
- по месту возникновения затрат — участок, цех, производство, хозрасчетная 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 рекомендациям и по вопросам планирования, учета и калькулированы 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 кооперированных 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*.

В нынешних условиях перехода на рыночную экономику на многих малых и средних предприятиях используют сокращенную номенклатуру калькуляционных статей, включающую:

- материальные затраты (сырье, материалы, топливо и энергия на технологические цели) в прямом исчислении;
- затраты на оплату труда (также в прямом исчислении);
- прочие прямые затраты;
- затраты по управлению и обслуживанию производства (косвенные).

Перед предприятиями (фирмами) 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, отчисленная исходя из их балансовой стоимости и установленных норм, включая и

ускоренную амортизацию их активной части.

Все другие затраты, не вошедшие в ранее перечисленные 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 калькулированы 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.

## **§ 4. Экономические или предпринимательские издержки производства и реализации продукции и их влияние на формирование прибыли**

По своему содержанию экономические и предпринимательские издержки шире бухгалтерских издержек. По существу, они представляют собой все затраты в денежной форме, связанные с производством товара и выходом на рынок. Это цена товара, с которой предприятие выходит на рынок. Она должна обеспечить предприятию необходимые минимальные условия для его существования (простое и расширенное воспроизводство).

Вот почему эти затраты называются экономическими (предпринимательскими) издержками. По сути, это затратная модель цены. Она включает в себя: бухгалтерские издержки (исчисляемые согласно Положению); другие затраты, связанные с деятельностью предприятия, но не включенные в себестоимость; нормальную предпринимательскую прибыль и соответствующую ей предпринимательскую рентабельность предприятия и его продукции.

Величина предпринимательской прибыли определяется с учетом стратегии по развитию предприятия, которую принимает его руководство и собрание акционеров. При расчете нормальной предпринимательской прибыли учитываются:



- затраты, обеспечивающие нормальное расширенное воспроизводство (сложившееся в отрасли), — капитальные вложения в основные фонды и прирост оборотных средств;
- затраты из прибыли, направленные на развитие НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), обеспечивающие НТП;
- текущие затраты на социальные нужды, финансируемые из прибыли;
- отчисления в различные ассоциации, объединения;
- выплата дивидендов по акциям;
- отчисления налогов, уплачиваемых за счет прибыли;
- затраты на жилищное и другое социальное строительство.

На практике прибыль и рентабельность определяются в размерах, принятых в данной отрасли. В предпринимательских издержках (цене товара) также учитывается налог на добавленную стоимость (НДС), акцизы, которые, по существу, являются для предприятия издержками, поскольку оно вносит их сумму в бюджет.

В предпринимательские издержки также входят таможенные пошлины, тарифы и сборы в размерах, установленных законодательными актами и постановлениями правительства. И, наконец, в них включаются альтернативные, или вмененные издержки, под которыми понимаются потери или упущение возможности в результате отказа от каких-то других альтернативных решений. Эти издержки иногда называются неявными.

## **§ 5. Значение чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия**

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 уплате 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 членам трудового коллектива в имущество предприятия. Производятся расходы по оплате дополнительных отпусков сверх установленной законом продолжительности, оплачивается жилье, оказывается материальная помощь. Кроме того, производятся расходы на бесплатное питание или питание по льготным ценам (исключая специальное питание отдельных категорий работников, относимое на затраты производства в соответствии с действующим законодательством).

Обеспечивая производственные, материальные и социальные потребности за счет чистой прибыли, предприятие должно стремиться к установлению оптимального соотношения между фондом накопления и потребления с тем, чтобы учитывать условия рыночной 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 предприятием действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций. Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил. 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.

## **§ 6. Формирование и распределение чистой прибыли**

Внерезультативные результаты включают:

- 1) доходы от долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений, каковыми являются вклады средств в уставный капитал других предприятий, в совместную деятельность без образования юридического лица, приобретение ценных бумаг, предоставление кредита (в том числе дисконт по векселям, проценты по банковским счетам предприятия) и пр.;
- 2) доходы от сдачи имущества в аренду;
- 3) сальдо штрафных санкций, кроме уплачиваемых в бюджет и внебюджетные фонды (последние покрываются из чистой прибыли);
- 4) сальдо прибыли прошлых лет, выявленное в отчетном году, включая поступление в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в убыток в прошлые годы, а также убыток от списания безнадежной дебиторской задолженности;
- 5) доходы от до оценки товаров или убытки от уценки;
- 6) сальдо курсовых разниц по валютным счетам и операциям в инвалюте;
- 7) недостачи материальных ценностей, выявленные при инвентаризации;

- 8) затраты по аннулированным производственным заказам и на производство, не давшее продукции, исключая потери, возмещаемые заказчиками;
- 9) сальдо некомпенсируемых потерь от стихийных бедствий, аварий, других чрезвычайных событий, вызванных экстремальными ситуациями с учетом затрат по предотвращению или ликвидации их последствий;
- 10) затраты на содержание законсервированных производственных мощностей и объектов, за исключением затрат, возмещаемых из других источников;
- 11) судебные издержки, арбитражные сборы и др.;
- 12) налог на имущество и некоторые местные налоги.

Из этого перечня планируемыми могут быть в основном налоги. Именно они, а точнее, налог на имущество — наиболее весомая статья внереализационных результатов.

Поэтому вполне допустимо, что часть прибыли от реализации продукции или услуг, «съедается» этим налогом.

Отсюда важность оценки реальной стоимости имущества предприятия, в том числе своевременного списания выбывающих основных фондов, излишних, ненужных запасов материальных ресурсов и т.п.

Особой является проблема налогообложения прибыли, точнее — комплекс проблем, включающий:

- принцип и критерии построения налога;
- методику исчисления налогооблагаемой прибыли;
- льготы и санкции, стимулирующие или не стимулирующие эффективность экономического и социального развития;
- уровень ставок налога, их унифицированный или дифференцированный для различных коммерческих структур характер;
- предельно допустимый для стимулирующей роли налога размер и частоту изымаемой у предприятия прибыли;

- согласованность данного налога с другими, аналогичными изъятиями в бюджет и во внебюджетные фонды и т. п.;
- возможность и умение в законных рамках сократить налог или «убытки» от него.

Налоговые льготы можно сгруппировать по принципу стимулирующей направленности:

- содействующие научно-производственному развитию материальной сферы и строительству жилья;
- специально ограждающие малый бизнес всех отраслей, в том числе на начальной стадии деятельности, а также социально значимые отрасли экономики, особенно сельское хозяйство, от высоких налогов;
- обеспечивающие социальную защиту, в частности, привлекающие к производительному труду пенсионеров, инвалидов, юридических и физических лиц, пострадавших от экологических и производственных катастроф, поощряющие благотворительность (до 3 % налогооблагаемой прибыли, а для территорий, пострадавших от Чернобыльской катастрофы — до 5 %);
- прочие, в том числе организующие деятельность иностранных и совместных фирм.

Для финансового менеджмента, в частности, при выборе и прогнозировании инвестиционных проектов и источников их финансирования, особенно важна первая группа, из них наиболее весома по суммам и срокам действия льгота, освобождающая от налогообложения прибыль, идущую на капиталовложения [2] в производственную сферу и на сооружение жилья, при условии направления на ту же цель всей амортизации (на реновацию), а также прибыль, используемую в пределах 10 % на мероприятия НТП. [3]

Возвращаясь к схеме формирования и распределения прибыли, мы видим, что это — сопряженные процессы. Освободив валовую (балансовую) прибыль от основного прямого налога — налога на прибыль и перечислив (при наличии соответствующих соглашений) требуемые суммы в фонд отраслевой вышестоящей организации, предприятие исчисляет чистую (остаточную) прибыль.

Хозяйствующий субъект самостоятельно определяет направления использования прибыли, если иное не предусмотрено Уставом.

*Схемы распределения чистой прибыли:*

*предприятия:*  $ЧП = РФ + ФН + ФП,$

где ЧП - чистая прибыль,

РФ - резервный фонд,

ФН - фонд накопления,

ФП - фонд потребления;

*товарищества:*  $ЧП = РФ + ФН + ФП + ПР,$

где ПР - прибыль, распределенная между учредителями.

Резервный фонд создается хозяйствующими субъектами на случай прекращения их деятельности для покрытия кредиторской задолженности. Он является обязательным для акционерных обществ, кооперативов, предприятий с иностранными инвестициями. Акционерные общества зачисляют в резервный фонд также эмиссионный доход, т.е. сумму разницы между продажной и номинальной стоимостью акций, вырученную при их реализации по цене, превышающей их номинальную стоимость. Эта сумма не подлежит какому-либо использованию или распределению, кроме случаев реализации акций по цене ниже номинальной стоимости. Резервный фонд акционерного общества используется на выплату процентов по облигациям и дивидендов по привилегированным акциям в случае недостаточности чистой прибыли для этих целей. Его размер 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, недруги затраты, обусловленные социально-экономическим развитием коллектива.

Фонд накопления и фонд потребления - это фонды специального назначения. Они образуются, если это предусмотрено учредительными документами. Фонд накопления представляет собой источник средств хозяйствующего субъекта,

аккумулирующий прибыль и другие источники для создания нового имущества, приобретения основных фондов, оборотных средств и т.п. Фонд накопления показывает рост имущественного состояния хозяйствующего субъекта, увеличение собственных его средств. Вместе с тем операции по приобретению и созданию нового имущества хозяйствующего субъекта не затрагивают фонд накопления. Фонд накопления может уменьшаться в случаях:

1. списания затрат, связанных созданием нового имущества, но по установленному порядку не включаемых в первоначальную стоимость этого имущества (на подготовку кадров);
2. распределения его между юридическими лицами – учредителями;
3. погашения убытка хозяйствующего субъекта, выявленного по результатам работы за год.

Фонд потребления представляет собой источник средств хозяйствующего субъекта, зарезервированный для осуществления мероприятий по социальному развитию и материальному поощрению коллектива. В фонд потребления перечисляются следующие выплаты в денежных и натуральных формах:

- суммы, начисленные на оплату труда (ФОТ);
- доходы (дивиденды, проценты) по акциям членов трудового коллектива и вкладам членов трудового коллектива в имущество хозяйствующего субъекта, начисленные к выплате работникам;
- суммы предоставленных хозяйствующим субъектом трудовых и социальных льгот, включая материальную помощь.

К трудовым и социальным льготам относятся:

- оплата дополнительно предоставленных по коллективному договору (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам, в т. женщины, воспитывающим детей;
- надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию ветеранам труда;

- оплата поездок членам семьи работника к месту использования отпуска и обратно;
- стипендии студентам и учащимся, направленных хозяйствующим субъектом на обучение в высшей средние специальные учебные заведения, выплаченные за счет средств хозяйствующего субъекта;
- оплата путевок работникам и их детям на лечение, отдых, экскурсии и путешествия за спецсредства хозяйствующего субъекта;
- компенсации удорожания стоимости питания в столовых, буфетах, профилакториях;
- расходы на погашение ссуд, выделенных работникам на улучшение жилищных условий, приобретение садовых домиков.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

## **§7. Максимизация прибыли**

Систематическое получение прибыли является необходимой целью предпринимательской деятельности любого предприятия. Поэтому доминирующей проблемой для предприятия является **максимизация прибыли**, что означает разработку **стратегии несистематическое увеличение прибыли и минимизацию издержек**. Данная задача многоплановая, вот почему для своего решения она требует системного подхода.

Поскольку на практике, чтобы принять решение о выходе на рынок, необходимо сопоставлять **цену предложения** предприятия с **ценой рыночного спроса**, то для этого надо знать **экономическую прибыль**. Последняя определяется путем вычета из валового дохода экономических (предпринимательских) издержек предприятия:

/>



где  $\Pi(q)$  — совокупная экономическая или дополнительная прибыль предприятия за период (месяц, квартал, год),

$TR(q)$  — совокупный валовой доход, или совокупная выручка предприятия от реализации продукции в объеме « $q$ »,

$TC(q)$  — совокупные экономические(предпринимательские) издержки предприятия на реализуемую продукцию в объеме « $q$ ».

Для принятия решений часто требуется знать **сумму прибыли**, которую получает предприятие в расчете на единицу продукции при данном объеме реализации и цене, диктуемой спросом. При определении продажной цены используют среднюю прибыль ( $A_p$ ) и предельную прибыль( $M_p$ ):

/>

(5)

где  $\Pi_p(q)$  — совокупная сумма прибыли на определенный товар за определенный период,

$q$  — объем продаж.

Из этого следует, что **максимизация прибыли** связана с процессом приращения предпринимательской прибыли. Это, в свою очередь, означает, что в расчетах требуется использование предельных величин: предельной прибыли, предельного дохода и предельных издержек. Иными словами, прибыль максимизируется в точке, в которой любое, даже малое приращение объема реализации (выпуска) продукции оставляет прибыль без изменения, т.е. приращение прибыли при приращении объема (реализации) продукции равняется нулю.

Для того чтобы решить вопрос максимизации прибыли, важно также знать, действует ли предприятие в условиях свободной конкуренции или монопольного рынка.

Для предприятия максимизация прибыли заключается в выборе такого объема реализации продукции, при котором предельные издержки предприятия в производстве и при реализации равнялись бы рыночной цене. Иными словами, на

рынке свободной конкуренции доход равен рыночной цене.

## **§ 8. Роль прибыли в условиях развития предпринимательства**

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

Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Предприятие любой формы собственности вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Законом РФ «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.

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.

В ряде случаев рост прибыли обусловлен необоснованным повышением цен на продукцию.

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

Для реальной оценки уровня рентабельности предприятия можно воспользоваться методами комплексного анализа прибыли по технико-экономическим факторам. 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. Анализируют изменение объема и структуры реализации, изменение уровня цен на реализованную продукцию, а также на определенное сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. Кроме отмеченных методов факторного анализа прибыли в том числе экономических показателей эффективности предпринимательской деятельности используется показатель рентабельности.

Рентабельность - это относительный показатель интенсивности производства. Он отражает уровень прибыльности относительно определенной базы. Предприятие считается рентабельным, если суммы выручки от реализации продукции достаточно нетолько для покрытия затрат на производство и реализацию, но и для образования прибыли.

Рентабельность может исчисляться по-разному. Показатель рентабельности, исчисляемый как отношение прибыли к стоимости производственных фондов, применяется для обобщения оценки уровня прибыльности, доходности предприятия. Этот показатель исчисляется по формуле:

$$P = \frac{П}{ОФ + НОС} \times 100,$$

Где P - уровень рентабельности производства, %;

П - валовая прибыль предприятия, руб.;

ОФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов, руб.;

НОС - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств, руб.

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

Применение этого показателя рентабельности наиболее рационально при внутрихозяйственных аналитических расчётах, при контроле за прибылью отдельных видов изделий, внедрении в производство новых видов продукции и снятии с производства неэффективных изделий.

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

Эти показатели взаимосвязаны и характеризуют изменение текущих затрат на производство и реализацию как всей продукции, так и отдельных ее видов. Поэтому важно формировать 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:

$$P = \frac{P}{C_n} \times 100 \quad \text{и} \quad P = \frac{P}{Ц_n} \times 100,$$

Где P - рентабельность продукции, %;

P - валовая прибыль предприятия, руб.;

C<sub>n</sub> <sup>3</sup>/<sub>4</sub> полная себестоимость реализованной продукции, руб.;

Ц<sub>n</sub> <sup>3</sup>/<sub>4</sub> объем реализованной продукции в соответствующих ценах (за минусом налогов на добавленную стоимость □ НДС и акцизов), руб.

Факторы роста любого показателя рентабельности зависят от единых экономических процессов и явлений:

<sup>3</sup>/<sub>4</sub> совершенствование системы управления производством в условиях рыночной экономики на основе преодоления кризиса в финансово-кредитной и

денежной системах;

¾ повышение эффективности использования ресурсов предприятиями на основе стабилизации взаимных расчетов и системы расчетно-платежных отношений;

¾ индексация оборотных средств и чёткое определение источников их формирования.

Важным фактором роста рентабельности в нынешних условиях является работа предприятий по ресурсосбережению, что ведет к снижению себестоимости, а следовательно, ¾ росту прибыли. Дело в том, что развитие производства за счет экономии ресурсов на данном этапе намного дешевле, чем разработка новых месторождений и вовлечение в производство новых ресурсов.

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

## **Глава 3. ПОРЯДОК НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ПРИБЫЛИ**

### **§ 1. Плательщика налога на прибыль. Расчёты, используемые для расчета налогооблагаемой прибыли**

Хотелось бы рассмотреть вопрос налогообложения прибыли, так как это прямо отражается на чистой прибыли фирмы. Правильная политика государства в вопросе налогообложения может привести к тому, что субъекты малого предпринимательства смогут поднять экономику страны. Однако по-прежнему процентная ставка налога на прибыль остается достаточно высокой. В Налоговом кодексе Республики Таджикистан налоговая ставка составляет 20%. Однако, с 2000 года введен новый налог по упрощенной системе, уплачиваемый субъектами малого предпринимательства, если в течение 12 календарных месяцев объем налогооблагаемой операции свыше 1200 необлагаемых налогов минимумов дохода (24 млн. руб.). Однако помимо малых предприятий есть крупные промышленные предприятия, которым приходится платить налог на прибыль

Налог на прибыль предприятий пришёл на смену налогу с доходов кооператоров и нормативных отчислений в бюджет.

Налог на прибыль предприятий был введен с 1 января 1992 г. Он регулируется Законом РФ «О налоге на прибыль предприятий и организаций».

Плательщиками налога на прибыль являются предприятия и организации (в том числе бюджетные), включая предприятия с иностранным капиталом, а также международные объединения и организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность. Плательщиками являются филиалы и другие аналогичные подразделения предприятий и организаций, имеющие отдельный баланс и расчетный счет. На предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, действие этого закона не распространяется. В своей предпринимательской деятельности на территории РФ эти предприятия должны руководствоваться Законом РФ «О налогообложении прибыли и доходов иностранных юридических лиц». Полностью освобождены от налога на прибыль предприятия любых организационно-правовых форм в части прибыли от реализации произведённой ими сельскохозяйственной и охото-хозяйственной продукции.

Объектом налогообложения является облагаемая налогом прибыль. Для расчета налогооблагаемой базы используется несколько показателей:

<sup>3</sup>/<sub>4</sub>*Балансовая прибыль*, представляющая собой сумму прибыли от реализации продукции (работ, услуг), основных фондов и иного имущества и от доходов от внереализационных операций, уменьшенных на величину потерь от внереализационных операций.

<sup>3</sup>/<sub>4</sub>*Валовая прибыль*, отличающаяся от балансовой тем, что: для целей налогообложения прибыли используется несколько иной расчет при определении прибыли от реализации основных фондов, нематериальных активов, МБП, а также при проведении бартерных и других аналогичных операций;

при определении валовой прибыли убытки, получаемые от производства и реализации сельскохозяйственной продукции подсобного сельского хозяйства предприятия, в расчет не включаются, т.е. валовая прибыль увеличивается на сумму убытков подсобного сельского хозяйства, так как при определении балансовой прибыли эти убытки были учтены.

$\frac{3}{4}$  Прибыль от реализации работ, услуг, продукции, определяемая как разница между выручкой от реализации без НДС и акцизов и затратами на производство и реализацию, включаемыми в себестоимость продукции (работ, услуг).

$\frac{3}{4}$  Прибыль от реализации основных фондов и иного имущества. При ее определении учитывается разница между продажной ценой и первоначальной или остаточной стоимостью этих фондов и имущества, увеличенной на индекс инфляции.

$\frac{3}{4}$  Доходы от внереализационных операций, в состав которых включаются доходы:

получаемые от долевого участия в деятельности других предприятий;

от сдачи имущества в аренду;

дивиденды (проценты) проекциям, облигациям и иным ценным бумагам, принадлежащим предприятиям;

(расходы) от операций, непосредственно не связанных с производством и реализацией, включая суммы, полученные и уплаченные в виде санкций и возмещения убытков;

суммы, полученные безвозмездно от других предприятий при отсутствии совместной деятельности.

$\frac{3}{4}$  Налогооблагаемая прибыль.

$\frac{3}{4}$  Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, или чистая прибыль.

## **§ 2. Льготы по налогу на прибыль**

Льготы, предоставляемые подналягу на прибыль, можно разделить на пять групп, предусматривающих:

$\frac{3}{4}$  полное освобождение от уплаты налога на прибыль специализированных предприятий и организаций в части, полученной от осуществления их уставной деятельности;

$\frac{3}{4}$  понижение ставки налога на прибыль на 50% для предприятий, если инвалиды составляют не менее 50% общего числа их работников;

$\frac{3}{4}$  освобождение от налогообложения только той части прибыли, которая направляется на осуществление определенных, установленных законом целей;

$\frac{3}{4}$  наряду с общими льготами для всех предприятий  $\frac{3}{4}$  предоставление специальных льгот предприятиям малого бизнеса;

$\frac{3}{4}$  разрешение для предприятий использовать так называемый «перенос убытков», что довольно широко применяется в мировой практике. Относительно к российскому законодательству это означает, что для предприятий, получивших в предыдущем году убыток, освобождается от уплаты налога часть прибыли, направленная на его покрытие, в течение последующих пяти лет.

### § 3. Проблемы совершенствования законодательной базы по налогообложению прибыли предприятий и пути их решения

Главная проблема, возникающая при налогообложении прибыли, это не размер ставки, а порядок определения налогооблагаемой базы.

В сложившихся экономических условиях предприятия часто вынуждены реализовывать свою продукцию по цене не выше фактической себестоимости. Действующее налоговое законодательство не запрещает проводить эту операцию. Но если в бухгалтерском учете выручка для определения финансового результата отражается в фактически полученных суммах, то для целей налогообложения выручка может отражаться по-разному. Таким образом, особую важность приобретает определение рыночной цены.

Тема рыночных цен на продукцию (работы, услуги)  $\frac{3}{4}$  одна из наименее методически проработанных тем в нормативных актах ПО налогообложению. Слабым местом порядка определения рыночной цены для целей налогообложения реализации продукции по ценам не выше себестоимости является отсутствие нормативно-правового акта, в котором был бы конкретно изложен приемлемый, универсальный метод определения рыночной цены продукции, одинаков обязательный как для предприятий, так и для налоговых органов. Разработать такой универсальный метод не только чрезвычайно трудно, но и вряд ли возможно, если от метода требуется, чтобы он мог быть одновременно пригоден для разных видов производств. Но если не всегда можно определить для целей налогообложения рыночную цену продукции в строгом соответствии с нормативно-



правовыми актами, то еще труднее определить таким образом рыночную цену для целей налогообложения применительно к работе или услуге.

Практически возможно определение рыночных цен только на элементарные работы и услуги, состоящие из минимального количества операций, и на широко распространенные, состоящие из однотипных, повторяющихся операций.

Определить же рыночную цену работы или услуги, носящей индивидуальный характер, практически невозможно. Именно этими трудностями объясняется то, что в нормативных актах только формулируется понятие рыночной цены и указываются основные принципы ее определения, но не дается конкретный метод ее определения.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что простота и доступность восприятия налога на прибыль в данном случае не соблюдается. Налогоплательщик вынужден прилагать время и средства на определение рыночных цен и аналогичной продукции (привлечение оценщиков для этих целей).

Основное направление эволюции российского законодательства по налогу на прибыль в целом совпадало с аналогичными реформами в других странах. Однако, принципиальное отличие реформирования российской системы налогообложения прибыли от западной модели состоит в расширении налогооблагаемой базы за счет включения в нее новых объектов обложения и ограничения льгот и скидок. Ограничение размера совокупности применяемых льгот  $\frac{3}{4}$  не более 50% налогооблагаемой прибыли, не говоря уже частных ограничениях (по вычету убытков, на капитальные вложения).

Особенностью льготного налогообложения в России является то, что, выступая федеральным налогом, почести, зачисляемой в бюджеты субъектов Российской Федерации, органы законодательной власти этих субъектов могут устанавливать свои льготы, перечень которых достаточно широк. Однако, экономическая целесообразность некоторых льгот, вводимых субъектами Федерации, весьма сомнительна.

Льготы можно рассматривать как самый нестабильный элемент налоговой системы, они постоянно изменяются, пересматриваются, отменяются, сокращаются и т.д.

Во многих странах западной Европы налоговые льготы считаются более эффективным средством поддержки предприятий, чем бюджетные субсидии. Существует мнение, что налоговые стимулы не способны оказать решающего

воздействия на развитие инвестиций, но, несмотря на это они оказывают определяющее воздействие на макроэкономический климат в стране. Экономическую значимость льгот можно подтвердить размерами той доли прибыли, которая посредством льготного налогообложения остается у предприятий  $\frac{3}{4}$  18,6% налогооблагаемой прибыли. При этом большую долю в этой сумме составляют средства, использованные на долгосрочные инвестиции  $\frac{3}{4}$  11,1%.

Существуют сторонники и противники налоговых льгот. Процесс сокращения налоговых льгот, в особенности носящих индивидуальный характер, в целом  $\frac{3}{4}$  позитивное явление. Но он не должен свестись к полной ликвидации льгот как элемента налога. Отмена всех налоговых льгот в принципе возможна, в условиях стабильной экономики, и существуют страны, дебри таком подходе минимален уровень налогообложения. Недостатки заключены не в самих льготах, а в их неоправданном применении.

Основное направление действия налоговых льгот  $\frac{3}{4}$  это сокращение налогового обязательства налогоплательщика, прямо или косвенно. По механизму действия налоговые льготы имеют существенные различия и группируются в зависимости от того, на изменение какого из элементов структуры налога направлено в их действие. Их можно разделить на такие, как освобождение части прибыли от налогообложения (например, от производства сельскохозяйственной продукции), скидки, действие которых направлено не на исключение из налогооблагаемой базы доходов, а связано с расходами, в зависимости от их влияния на результаты налогообложения; отсрочки (налоговые кредиты) и рассрочки; уменьшение ставки налогообложения; налоговые каникулы.

Среди наиболее значимых полсодержания выступают льготы по капитальным вложениям, которые можно разделить на две группы: для отраслей сферы материального производства  $\frac{3}{4}$  освобождается от налогообложения прибыль, например, на финансирование капитальных вложений производственного назначения с целью развития собственной производственной базы; и  $\frac{3}{4}$  на финансирование жилищного строительства. В отличие от предыдущей льготы последняя распространяется на все предприятия. Однако, эти льготы имеют ограничения  $\frac{3}{4}$  они предоставляются только предусловии полного использования предприятием сумм начисленного износа на последнюю отчетную дату. Существующие ограничения в части их применения значительно усложняют расчеты налогооблагаемой прибыли. При реализации или безвозмездной передаче (в течение двух лет со дня получения льготы) основных средств и объектов, при

приобретении которых предприятие получило указанные льготы по налогу на прибыль, налогооблагаемая прибыль увеличивается на остаточную стоимость этих основных средств в пределах сумм предоставленных льгот.

Вопрос об упразднении или сохранении этой льготы очень важен. В настоящее время она не выполняет той роли, которая на нее возложена, по причине сильной размытости и неконкретности. В определенной мере она дает возможность налогоплательщику уходить от налогообложения. Основная цель, с которой была введена эта льгота <sup>3</sup>/<sub>4</sub> стимулирование инвестиций в реальный сектор экономики. Но при этом механизме, который предусмотрен действующим законодательством, эффективность использования предприятием данной льготы крайне низкая.

## **Заключение**

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

Заинтересованность предприятий 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.

Прибыль является основным источником собственных средств фирмы. С одной стороны, прибыль рассматривается как результат деятельности фирмы, с другой, <sup>3</sup>/<sub>4</sub> как основа дальнейшего развития. Для страны прибыль фирм означает наполняемость доходной части бюджета, возможность решения социальных проблем страны или региона.

Важной проблемой как российской, так и таджикской налоговой политики на современном этапе является рост собираемости налогов. Тем не менее, право предприятия на законное уменьшение своих налоговых выплат является неотъемлемой гарантией частной собственности. Это тем более важно, т.к. в ряде случаев наблюдается тенденция со стороны налоговых органов рассматривать легальное уменьшение налоговых обязательств предприятия как «уклонение от уплаты налогов».

Эффективность налогового регулирования предпринимательской деятельности с помощью налога на прибыль напрямую связана со стабильностью налоговой ставки и налоговой системы вообще. Нарушение стабильности налогообложения стало одним из важнейших факторов сужения предпринимательства в производственной сфере и перетекания капитала в сферу непромышленной деятельности, где переложение прямых налогов на потребителя с помощью увеличения цен осуществляется проще. Налоговая система в целом и система налогообложения прибыли в частности должна быть гибкой и активно реагировать на конъюнктурные изменения в экономике.

Одна из важнейших перспективных задач совершенствования системы налогообложения прибыли  $\frac{3}{4}$  это ослабление ее фискальной направленности, либерализация при повышении четкости и ясности налогового законодательства, ликвидация много числовой и противоречивой нормативной базы, сложных и неопределенных налоговых процедур. Реформирование налогообложения прибыли, как и налоговой системы в целом, должно опираться только на воспроизводственный принцип, налог должен стимулировать рост производства, его пропорциональность, повышение производительности труда. Сочетание интересов государства и производителя, целостная активно действующая система регуляторов экономики, формирующая цели и выбор стратегии, методы и средства хозяйственной деятельности каждого предприятия при одновременном учете приоритетных общегосударственных интересов  $\frac{3}{4}$  основное условие выхода страны из кризиса.

## **Список литературы**

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? М.: Финансы и статистика, 1997 г.
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1996 г.
3. Под ред. Ковалевой А.М. Финансы. Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 1998 г.

4. Моляков Д.С. Финансы предприятий отраслей народного хозяйства, М.: Финансы и статистика, 1997 г.
5. Под ред. Терехина В.И. Финансовое управление фирмой, М.: Экономика, 1998 г.
6. Комарова И.Ю. Льготы по налогу на прибыль, проблемы и пути их решения / Финансы № 11, 1998 г.
7. Комарова И.Ю. Налогообложение прибыли и проблемы совершенствования законодательной базы / Финансы №3, 1999 г.