СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ……………………………………………………….………………….3

ГЛАВА 1. СРАВНИТЕЛЬНУЮ ХАРАКТЕРИСТИКУ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ…..………………….6

ГЛАВА 2. РАСЧЕТ И АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ………..…………………………………………………………..14

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ....22

3.1. Понятие прибыли в экономической науке, ее виды и функции…………....22

3.2. Формирование и распределение прибыли компании…………………….....23

3.3. Пути увеличения прибыли в компании………………………………………26

4. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА……......29

4.1. Основные понятия инновационной деятельности компании……………….29

4.2. Методика оценки экономической эффективности инновационной деятельности………………………………………………………………………..31

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………………………......34

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ……………………………....36

ВВЕДЕНИЕ

Рыночная экономика определяет конкретные требования к системе управления предприятиями. Прибыль в условиях рынка используется не на потребление, а на инвестиции и инновации, которые обеспечивают экономический рост предприятия и его конкурентоспособность. Необходимо более быстрое реагирование на изменение хозяйственной ситуации с целью поддержания устойчивого финансового состояния и постоянного совершенствования производства в соответствии с изменением конъюнктуры рынка. Предприятие самостоятельно планирует (на основе договоров, заключенных с потребителями и поставщиками материальных ресурсов) свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала прибыль.

Величина прибыли зависит от производственной, снабженческой, сбытовой и финансовой деятельности предприятия. Поэтому при новых условиях хозяйствования, перехода предприятий промышленности к рыночной экономике одним из важнейших показателей оценки эффективности их деятельности является прибыль - обобщающий качественный показатель эффективности хозяйствования.

Прибыль представляет собой конечный финансовый результат, характеризующий производственно-хозяйственную деятельность всего предприятия, то есть составляет основу экономического развития предприятия. Рост прибыли создает финансовую основу для самофинансирования деятельности предприятия, осуществляя расширенное воспроизводство. За счет нее выполняется часть обязательств перед бюджетом, банками и другими предприятиями. Таким образом, прибыль становится важнейшей для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия.

Получение прибыли является обязательным условием функционирования предприятия. 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. Прибыль рассматривается 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 себе-стоимости: фонд оплаты труда (соответственно - начисления, идущие во внебюджетные фонды), амортизация, энергетическое топливо, платежи бюджету за ресурсы, внепроизводственные и некоторые другие расходы.

Прибыль - объективная экономическая категория товарно-денежных отношений. Формирование регулируемого рынка товаров сопровождается повышением роли прибыли в системе показателей экономической характеристики деятельности предприятий. К тому же прибыль - реальная база налогообложения и, как правило, источник уплаты налогов.

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов и рычагов управления экономикой. Это выражается в том, что финансы, кредит, цены, себестоимость и другие рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью.

Цель данной работы – проведение анализа состояния и образования прибыли компании.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть экономическое содержание анализа прибыли;

- изучить показатели и методику проведения анализа прибыли и ее образование;

- рассмотреть особенности деятельности компании.

Объект исследования – прибыль нефтеперерабатывающего предприятия.

Предметом исследования является процесс образования прибыли в компании.

Структура работы состоит из введения, 4 глав, 5 параграфов, заключение и списка использованных источников

ГЛАВА 1. СРАВНИТЕЛЬНУЮ ХАРАКТЕРИСТИКУ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ КОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Таблица 1.1

Сравнительная характеристика организационно-правовых форм

коммерческих организаций

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование формы организации | Учредительные документы | Учредители/участники | Особенности капитала | Характер ответственности / Особенности распределения прибыли |
| А. Хозяйственные товарищества |
| А.1. Полное | Учредительный договор | Индивидуальные предприниматели, физические и (или) юридические лица, занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества | Разделен на доли (вклады) учредителей (участников) | Участники несут ответственность по обязательствам товарищества принадлежащим им имуществом.Прибыль и убытки распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. |
| А.2. На вере (коммандит-ное) | Учредительный договор | Полные товарищи и вкладчики - [коммандитисты](https://ru.wikipedia.org/w/index.php?title=%D0%9A%D0%BE%D0%BC%D0%BC%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82&action=edit&redlink=1) | Капитал не ограничен | Товарищество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом |
| Б. Хозяйственные общества |
| Б.1. ООО | Устав | Одно или несколько физических лиц | Уставный капитал, которого разделен на определенные доли | Участники не несут ответственности по обязательствам товарищества, принадлежащим им имуществом. |
| Б.2. С дополнительной ответственностью | Устав | Одно или несколько физических лиц | Уставный капитал разделен на доли определенных учредительными документами размеров | Участники общества солидарно несут [субсидиарную ответственность](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B1%D1%81%D0%B8%D0%B4%D0%B8%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов |
| Б.3. Акционерное общество | Устав | Неограниченное число [акционеров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80) | [Уставный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) разделён на определённое число [акций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%28%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B%29) | [Участники акционерного общества](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80) (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества |
| - открытого типа | Устав | Неограниченное число [акционеров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80) | [Уставный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) разделён на определённое число [акций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%28%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B%29) | [Участники акционерного общества](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80) (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества |
| - закрытого типа | Устав | Неограниченное число [акционеров](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80) | [Уставный капитал](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A3%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D1%8B%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D0%B8%D1%82%D0%B0%D0%BB) разделён на определённое число [акций](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D1%8F_%28%D1%84%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D1%8B%29) | [Участники акционерного общества](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%90%D0%BA%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B5%D1%80) (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества |
| В. Производственный кооператив (артель) | Устав | Добровольное объединение граждан членства | Паевые взносы | Члены кооператива несут [субсидиарную ответственность](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D1%83%D0%B1%D1%81%D0%B8%D0%B4%D0%B8%D0%B0%D1%80%D0%BD%D0%B0%D1%8F_%D0%BE%D1%82%D0%B2%D0%B5%D1%82%D1%81%D1%82%D0%B2%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C) |
| Г. Унитарное предприятие | Устав | Государственное предприятие | Государственный капитал | Отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника егоимущества |

Порядок создания (государственной регистрации) и прекращения деятельности предприятия (реорганизация и ликвидация).

Процесс создания юридического лица включает в себя несколько этапов.

Прежде всего, учредители юридического лица должны определиться с его организационно-правовой формой. Как правило, законодательство оставляет вопрос об организационно-правовой форме на усмотрение учредителей. Однако бывают и исключения.

Так, согласно Федеральному закону «О банках и банковской деятельности» кредитное учреждение может создаваться только в форме хозяйственного общества. Аудиторская же деятельность может осуществляться в любой форме, за исключением открытого акционерного общества.

Следующий этап — выработка учредительных документов. Вы уже знаете, что в зависимости от организационно-правовой формы и состава учредителей учредительными документами юридического лица является либо учредительный договор, либо учредительный договор и устав, либо только устав.

Учредительный договор — это документ, подписываемый всеми учредителями юридического лица, в котором они обязуются создать юридическое лицо, определяют объем его правоспособности, цели и направления деятельности, условия передачи ему своего имущества и условия своего участия в деятельности создаваемого лица.

В случаях, когда договор является единственным учредительным документом (например, в товариществах), в нем должны быть определены условия и порядок распределения между участниками прибыли и убытков, порядок управления деятельностью, порядок выхода участников из его состава.

Учредительный договор является разновидностью гражданско-правовых сделок и потому должен отвечать требованиям, предусмотренным гражданским законодательством. Учредительный договор заключается в письменной форме правоспособными, а для физических лиц — и дееспособными лицами, действующими на добровольной основе. Учредительный договор подписывается всеми учредителями лично или через представителей, уполномоченных надлежащим образом.

Устав — документ, который наряду с учредительным договором (или самостоятельно) определяет правовой статус организации. Устав является вторым (после учредительного договора) документом для обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью и единственным для производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий, акционерных обществ.

В уставе отражаются организационно-правовая форма организации, ее наименование, место нахождения, размер уставного капитала, ответственность участников за нарушение обязанностей по оплате уставного капитала, структура органов управления и их компетенция и другие сведения.

Для некоторых видов коммерческих организаций законом предусмотрено обязательное отражение в уставе определенных сведений. Так, в уставе общества с ограниченной ответственностью должны указываться размеры долей каждого участника, в уставе общества с дополнительной ответственностью — размеры дополнительной ответственности участников в виде кратности к стоимости их вкладов. В уставе производственного кооператива отражаются условия о размере паевых взносов членов и порядке их внесения, а также условия и порядок личного трудового участия членов кооператива в его деятельности и ответственность за нарушение этого порядка.

Одной из целей учредительных документов является предоставление информации контрагентам коммерческой организации об объеме ее правоспособности, о целях деятельности и порядке принятия решений. Именно поэтому сведения, содержащиеся в учредительных документах, не могут составлять коммерческую тайну.

Важный этап создания юридического лица — формирование его уставного (складочного) капитала. В соответствии с законодательством к моменту создания организации должно быть сформировано не менее половины ее уставного (складочного) капитала. В некоторых случаях, например, при создании унитарного предприятия, уставный фонд должен быть оплачен полностью до государственной регистрации.

Заключительным этапом создания юридического лица является его государственная регистрация.

Государственная регистрация преследует несколько целей. Важнейшими среди них являются закрепление объема правоспособности юридического лица, осуществление его налогообложения и обеспечение безопасности граждан путем установления контроля за порядком осуществления определенных видов деятельности.

Государственная [регистрация юридического лица](http://click02.begun.ru/click.jsp?url=-mD7rvX5*PkJ9XRnEayrMtRG8OgvnlrlG8cbXEucfaW6qLsPg3ssAZ0nCymLxxRf-IsHyUG1vJ9Kq8otMAZdtZfwOY60FtFdiFMpf-09CjnA0eKabwMSh6psbnOHRtFlaiKVJMBemEf*60FAC6RDe2TTZvN8HtS6VNcyKZo13Ssf0Aar04*IoS954hBeBvGj-O6M2MpINnGQy2FrWL3hUq92akhdJ0aeV6zZzrXnTdKcWqE3AB1mo758BkyvT7g-9LCN3usqh-ENglzVNYm99uhL0UGykqqZX*feXZDPdwzsOPLZgOdgD44CTohPWCborzcc8-9d7Y7kNXlP9YzAmRdlwl6dVQoSeXnmtM0A3fzhdlHjx-oY5LsYlLdlRx-mHcIqXbd4bzQBvybz5SEphn6*urHvdvrawCe8qflPZJhkE3NuduncQX1nd8TUg1riUCmkpyVDssTMTy*IEfWq1hQUjfv2-eOZ5uidtGJt4yvjICDLcxPjkmq1fFOzoGPFj7f-AUtRiu-Rn3SguKpGS*6jFB1kYUQxGtDIBusM2B30hT4Ns4JI2C-CZ1Bftizlqby8b86i6dqaLgqm&eurl%5B%5D=-mD7rk9OT04fYD*bh10uLhS1QMaPbs3bv2voW5L2ZPLfXloJVfa0PWTxP04) производится по месту нахождения его постоянно действующего исполнительного органа, указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации.

Для регистрации юридического лица его учредитель (учредители) должны представить в регистрирующий орган следующие документы:

- заявление о государственной регистрации юридического лица, подписанное учредителем (учредителями);

- решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством;

- учредительные документы юридического лица;

- документ об уплате государственной пошлины;если одним из учредителей юридического лица выступает иностранное юридическое лицо — документ, подтверждающий его юридический статус.

Требовать представления иных документов, помимо указанных, регистрирующий орган не вправе.

Государственная регистрация осуществляется в срок не более чем пять рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган. Моментом государственной регистрации юридического лица является внесение регистрирующим органом соответствующей записи в реестр юридических лиц. Именно в этот момент юридическое лицо считается созданным, и у него возникают гражданские право и дееспособность.

Реорганизация юридических лиц.

В процессе хозяйственной деятельности может возникнуть необходимость в изменении выбранной ранее организационно-правовой формы предприятия либо в проведении иных преобразований, затрагивающих объем правоспособности субъекта и влияющих на его взаимоотношения с другими субъектами предпринимательской деятельности.

Такое изменение осуществляется путем реорганизации, т. е. изменения правового статуса субъекта, при котором объем принадлежащих ему прав и обязанностей изменяется либо переходит к другим лицам (правопреемникам).

Реорганизация может проходить добровольно, т. е. на основании решения органов управления, и принудительно, т. е. по решению уполномоченного государственного органа (например, антимонопольного) или по решению суда.

Законодательство предусматривает пять способов реорганизации: слияние, присоединение, разделение, выделение и преобразование.

Слияние представляет собой объединение двух или нескольких юридических лиц в единую организацию. Все ранее действующие организации прекращают свое существование. Вновь созданная организация становится правопреемником каждого из вошедших в нее юридических лиц.

Присоединение означает, что прекращается лишь деятельность присоединяемого субъекта. Присоединяющее юридическое лицо увеличивает свои активы за счет имущества присоединяемого и становится его правопреемником.

Разделение предполагает создание вместо одного субъекта двух или более других. При этом деятельность разделяемой организации прекращается. Вопрос о правопреемстве в данном случае решается на основании договора между вновь созданными лицами. Как правило, правопреемником становится одна из созданных организаций.

Выделение - единственный способ реорганизации, при котором не происходит прекращения ранее существовавшего субъекта. Образуется еще одно юридическое лицо, которому передается часть активов организации. Вопрос о правопреемстве между ними решается соглашением сторон.

При преобразовании ранее существовавшая организация прекращает свое существование, а вместо нее возникает организация в иной организационно-правовой форме.

Организация считается реорганизованной с момента государственной регистрации вновь возникших юридических лиц. На регистрацию в зависимости от способа реорганизации представляется передаточный акт или разделительный баланс. Этот документ должен быть утвержден учредителями юридического лица либо органом, принявшим решение о реорганизации. Кроме того, в нем должны содержаться сведения о правопреемнике по всем обязательствам реорганизованного лица.

Ликвидация юридических лиц.

Ликвидация - такой способ прекращения юридического лица, при котором правопреемство не возникает. Ликвидация также может производиться в добровольном и принудительном порядке. Гражданское законодательство содержит примерный перечень оснований ликвидации юридических лиц. К ним относятся: истечение срока, на который создавалась организация; достижение целей, поставленных в учредительных документах; признание недействительной регистрации юридического лица.

Принудительная ликвидация осуществляется в судебном порядке по требованию уполномоченных государственных органов, на основании нарушения положений учредительных документов, осуществления деятельности без лицензии, грубого нарушения законодательства, несостоятельности (банкротства) юридического лица и т. п.

Процедура ликвидации включает в себя нескольких этапов.

Первоначально лицо, принявшее решение о ликвидации, уведомляет об этом регистрирующий орган. В государственный реестр юридических лиц вносится запись о том, что данная организация находится в процессе ликвидации. С этого момента прекращается внесение любых изменений в учредительные документы. Аналогичные извещения направляются в налоговые органы и внебюджетные фонды (пенсионный, страховой).

На следующем этапе органом, принявшим решение о ликвидации, создается ликвидационная комиссия (ликвидатор). Состав членов комиссии направляется в регистрирующий орган для согласования. До окончания ликвидации все полномочия по управлению организацией переходят к ликвидационной комиссии, в обязанности которой входит публикация в средствах массовой информации объявления о предстоящей ликвидации. Публикация должна содержать информацию об органе, принявшем решение о ликвидации, сведения о месте нахождения ликвидационной комиссии и порядке и сроках заявления требований кредиторами ликвидируемого лица (не менее двух месяцев с момента публикации).

После окончания срока, отведенного кредиторам для предъявления претензий, составляется промежуточный ликвидационный баланс, который утверждается учредителями или органом, принявшим решение о ликвидации, и согласовывается с регистрирующим органом, после чего субъект вправе обратиться в налоговые органы и внебюджетные фонды для снятия с учета.

Выплата денежных сумм кредиторам ликвидируемого юридического лица производится ликвидационной комиссией в порядке очередности, установленной ГК РФ.

Оставшееся после удовлетворения требований кредиторов имущество юридического лица передается его учредителям (участникам), имеющим вещные права на это имущество или обязательственные права в отношении этого юридического лица.

Ликвидация юридического лица считается завершенной, а юридическое лицо - прекратившим существование после внесения об этом записи в единый государственный реестр юридических лиц.

ГЛАВА 2. РАСЧЕТ И АНАЛИЗ ДИНАМИКИ ОСНОВНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Основными экономическими показателями, характеризующими результаты деятельности предприятия, являются следующие.

1. Валовая продукция – вся продукция (работы, услуги), произведенная за определенный период времени (месяц, квартал, год). Валовая продукция является результатом процесса производства и измеряется в натуральных и стоимостных единицах. Для нефтегазодобывающего предприятия валовая продукция в натуральном измерении называется валовой добычей и определяется суммированием физических объемов однородных видов произведенной продукции (нефти, газового конденсата, природного и попутного газа). При этом объемы газа переводятся из объемных единиц измерения в весовые с использованием показателей плотности. Валовая продукция в стоимостных единицах измерения (в рублях) рассчитывается суммированием объемов различных видов произведенной продукции в денежном измерении. При этом используются цены реализации в соответствующем периоде без налога на добавленную стоимость (НДС) (формула (2.1)):

, (2.1)

где ВП – объем валовой продукции предприятия, руб.;

Qi – объем произведенной продукции i-го вида в натуральном

 выражении;

Цi – цена реализации i-го вида продукции без НДС, руб./нат.ед.;

n – количество выпускаемой предприятием видов продукции.

2. Товарная продукция – это часть валовой продукции, произведенная и предназначенная для реализации покупателям. Объем товарной продукции рассчитывается как разница между объемом валовой продукции и нетоварным расходом продукции, то есть частью валовой продукции, используемой на предприятии для собственных технологических и хозяйственных нужд. Товарная продукция измеряется как в натуральных (товарная добыча), так и в стоимостных единицах.

3. Реализованная продукция (объем продаж) – это продукция, уже проданная в данном отчетном периоде (месяц, квартал, год). Определяется вычитанием из объема произведенной товарной продукции разницы остатков товарной продукции на начало и конец отчетного периода. Измеряется как в натуральных, так и в стоимостных единицах измерения. В денежном выражении реализованная продукция соответствует выручке от реализации продукции (работ, услуг).

4. Выручка от реализации – это денежные поступления предприятию за проданную продукцию, представляют собой общий (валовой) доход предприятия от реализации продукции. Выручка от реализации численно равна реализованной продукции в денежном выражении.

5. Себестоимость продукции – это выраженные в денежной форме все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, отражающие использование всех факторов производства и включающие: материальные затраты, амортизацию, заработную плату и прочие затраты (напрямую не связанные с конкретными факторами производства).

6. Финансовые результаты – это конечный экономический результат основной деятельности предприятия, представляет собой разницу между выручкой от реализации и себестоимостью. В случае успешной деятельности предприятия конечный результат будет положительным и финансовым результатом будет прибыль. Прибыль – это чистый доход, то есть дополнительные денежные суммы, которые предприятие может использовать (после уплаты налога на прибыль) по своему усмотрению, прежде всего на дальнейшее развитие. Если ресурсы использованы неэффективно, себестоимость (затраты) превышает результаты (выручку), то финансовым результатом будут убытки.

7. Показатели динамики включают темпы роста и темпы прироста, которые могут быть вычислены цепным и базисным способом.

Темпы роста базисные характеризуют изменение показателя по сравнению с постоянной базой сравнения (базисным периодом) (формула (2.2)):

, (2.2)

где Тб – базисный темп роста, %;

Уi – уровень показателя i-го периода;

Уб – уровень показателя базисного периода.

Темпы роста цепные характеризуют изменение показателя по сравнению с предыдущим смежным периодом (формула (2.3)):

 , (2.3)

где Тц – цепной темп роста, %;

Уi-1 – уровень показателя за предыдущий смежный период.

Темпы прироста (Тпр, %) показывают на сколько процентов изменился (вырос или уменьшился) показатель по сравнению с базисным (или предыдущим смежным) периодом (формула (2.4)):

 . (2.4)

8. Производительность труда - результативность конкретного живого труда, эффективность целесообразной производительной трудовой деятельности по созданию продукта в течение определенного промежутка времени, способность живого труда производить в единицу времени определенное количество продукции (работ, услуг).

Уровень производительности труда характеризуется прямым показателем – выработкой продукции в единицу времени  (формула (2.5)), и обратным – трудоемкостью  (формула (2.6)):

, (2.5)

, (2.6)

где Q – объем произведенной валовой продукции (в натуральном или денежном выражении);

 Т – затраты труда.

В зависимости от конкретных условий деятельности предприятия при расчетах показателей производительности труда могут быть использованы данные о продукции в натуральных или денежных измерителях. В связи с этим используются следующие методы измерения производительности труда, различающиеся измерителями результата, помещенными в числитель показателя выработки.

Натуральный метод основан на использовании объема произведенной продукции в натуральных единицах измерения. Если предприятие выпускает не­сколько видов однородной продукции, то производительность труда может быть выражена в условно-натуральных единицах. Этот метод наиболее объективно отражает выработку, но применим только на предприятиях, производящих однородную продукцию.

Стоимостный метод предполагает использование показателей результатов производства в денежном выражении по показателям валовой, товарной, реализованной и чистой продукции в зависимости от области применения данного показателя.

9. Для характеристики использования основных производственных средств применяются показатели, которые условно можно разделить на обобщающие и частные. Обобщающие показатели применяются на всех уровнях национального хозяйства, наиболее важный из них - фондоотдача. Фондоотдача (, руб./руб.) показывает общую отдачу от использования каждого рубля, затраченного на основные производственные средства (формула (2.7)):

, (2.7)

где  - объем произведенной валовой продукции (работ, услуг) в

натуральном или денежном измерении, руб.;

 - среднегодовая стоимость основных средств, руб.

Фондоемкость (,руб./руб.) - обратный фондоотдаче показатель (формула (2.8)):

 , (2.8)

характеризует величину основных средств, приходящихся на 1 руб. выпущенной продукции.

Рентабельность основных средств определяется как отношение прибыли (П) к среднегодовой стоимости основных средств (формула (2.9)):

. (2.9)

Однако этот показатель имеет недостаток: рентабельность может повышаться по причинам, не зависящим от улучшения использования основных средств.

Таблица 2.1

Показатели деятельности добывающего предприятия за 3 года

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Год | Темп роста, % |
| цепной | базисный |
| 1 | 2 | 3 | во 2-м году | в 3-м году | в 3-м году |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Валовая продукция, тыс. т | 4924 | 4901 | 4818 | 99,5 | 98,3 | 97,8 |
| Товарная продукция, тыс. т | 4854 | 4889 | 4780 | 100,7 | 97,8 | 98,5 |
| Реализованная продукция, тыс. т | 4846 | 4888 | 4780 | 100,9 | 97,8 | 98,6 |
| Численность работающих, чел. | 4084 | 3956 | 3707 | 96,9 | 93,7 | 90,8 |
| Годовой фонд заработной платы, млн. р. | 2389 | 2356 | 2360 | 98,6 | 100,2 | 98,8 |
| Среднемесячная зарплата, р. | 48747 | 49629 | 53053 | 101,8 | 106,9 | 108,8 |
| Производительность труда (выработка) одного работающего:т/чел. | 1205,7 | 1238,9 | 1299,7 | 102,8 | 104,9 | 107,8 |
|  |  |  |  |  |  |  |
| тыс.р./чел. | 11581 | 13219 | 13952 | 114,1 | 105,5 | 120,5 |
| Трудоемкость продукции, чел./тыс. т | 829 | 807 | 769 | 97,3 | 95,3 | 92,8 |
| Среднегодовая стоимость основных средств (фондов), млн. р. | 352100 | 349000 | 348200 | 99,1 | 99,8 | 98,9 |
| Фондоотдача, т/млн.р. | 13,98 | 14,04 | 13,84 | 100,4 | 98,5 | 98,9 |
| Фондоотдача, р./р. | 134,3 | 149,8 | 148,5 | 111,6 | 99,1 | 110,6 |
| Фондоемкость, тыс.р./т | 71,5 | 71,2 | 72,3 | 99,6 | 101,5 | 101,1 |
| Фондоемкость, р./р. | 7,44 | 6,67 | 6,73 | 89,6 | 100,9 | 90,4 |
| Рентабельность основных средств, % | 4,9 | 5,4 | 5,6 | 109,9 | 103,7 | 114,0 |
| Цена 1 т продукции (без НДС и акциза), р./т | 9605 | 10670 | 10735 | 111,1 | 100,6 | 111,8 |
| Себестоимость 1 т продукции, р./т | 6056 | 6837 | 6680 | 112,9 | 97,7 | 110,3 |
| Выручка от реализации продукции (стоимость реализованной продукции), млн. р. | 46545,8 | 52155,0 | 51313,3 | 112,1 | 98,4 | 110,2 |
| Себестоимость реализованной продукции, млн. р. | 29347,4 | 33419,3 | 31930,4 | 113,9 | 95,5 | 108,8 |
| Прибыль от реализации продукции, млн. р. | 17198,5 | 18735,7 | 19382,9 | 108,9 | 103,5 | 112,7 |
| Рентабельность продукции, % | 58,6 | 56,1 | 60,7 | 95,7 | 108,3 | 103,6 |

На основании проведенных расчетов наблюдается динамика снижения показателей, а именно: показатели валовой продукции на протяжении трех лет снижался, так же показатели товарной продукции, реализованной продукции, численность работающих, годовой фонд заработной платы, трудоемкость продукции, среднегодовая стоимость основных средств (фондов), фондоотдачи, фондоемкости также указывают на снижении в указанном периоде.

Несмотря на низкие показатели производительности, рентабельность основных средств, фондоотдача, среднемесячная зарплата, цена 1 т продукции, себестоимость 1 т продукции, выручка от реализации продукции (стоимость реализованной продукции), рентабельность продукции, прибыль от реализации продукции и себестоимость реализованной продукции по динамики растет, что говорит о том, что рентабельность предприятия повышается.

Проведенный факторный анализ показывает, что под влиянием увеличения прибыли на 647,2 тыс. руб. рентабельность основных средств увеличилась на 5%, что оценивается положительно для предприятия. Под влиянием повышения среднегодовой стоимости основных средств на 800 тыс. руб. фондорентабельность снизилась на 0,4%, что оценивается отрицательно, но носит несущественный характер. В общем фондорентабельность основных средств увеличилась на 3,66%, что свидетельствует об эффективности использования основных средств. Увеличение данного показателя положительно характеризует финансовый результат, так как он показывает величину прибыли, приходящуюся на единицу стоимости основных средств.

Рост уровня рентабельности предприятия произошел вследствие влияния двух факторов: изменения рентабельности продаж и изменения фондоотдачи. При этом первый фактор снизил возможный уровень рентабельности, а второй способствовал её увеличению. Так рентабельность продаж в 3 году по сравнению с 2 годом понизилась на 0,9%, что привело к снижению общей рентабельности на 1,2%. В то же время несколько повысилась эффективность использования фондов, о чём свидетельствует рост показателя фондоотдачи на 0,122 пункта. Это позволило предприятию повысить общий уровень рентабельности на 1,8 %. Таким образом, на предприятии, несмотря на увеличение стоимости основных фондов, и оборотных активов они использовались эффективно.

ГЛАВА 3. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ И ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ

3.1. Понятие прибыли в экономической науке, ее виды и функции

В микроэкономике понятие прибыль определяется как величина, определяемая как разница между общей выручкой и общими издержками, разница между доходами и расходами.

Прибыль бывает: нормальная, бухгалтерская, экономическая (чистая). Нормальная прибыль (нулевая экономическая прибыль) - альтернативная стоимость использования предпринимательской способности. Когда фирма получает только нормальную прибыль, то её доход полностью расходуется на покрытие всех затрат фирмы. Бухгалтерская прибыль представляет собой общую выручку фирмы за вычетом внешних издержек. Однако экономисты определяют прибыль иначе. Экономическая прибыль-это общая выручка за вычетом всех издержек (внешних и внутренних, включая в последние и нормальную прибыль предприятия).

Являясь важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой коммерческой организации, 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 на предприятии означает, что полученные доходы превышают все расходы, связанные с его деятельностью.

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 заинтересованно в получении максимальной прибыли, так как это является основой для расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия.

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

3.2. Формирование и распределение прибыли предприятия

Прибыль предприятия – разница между суммарными доходами и расходами организации.[7, 96]

Суммарные доходы в зависимости от их характера, условий получения и направлений деятельности предприятия подразделяются на следующие виды:

- доходы от обычных видов деятельности;

- операционные доходы;

- внереализованные доходы;

- чрезвычайные доходы.

Суммарные расходы в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия делятся на следующие виды:

- расходы по обычным видам деятельности;

- операционные расходы;

- внереализационные расходы;

- чрезвычайные расходы.

Прибыль предприятия формируется как сумма финансовых результатов по следующим видам его деятельности:

- основной (обычной) (отражает результат той основной деятельности, которая зафиксирована в уставе предприятия);

- операционной (финансовой) (отражает результат финансовой деятельности и определяет как разность между операционными доходами и операционными расходами);

- внереализационным операциям (определяется как разность между внереализационными доходами и внереализационными расходами);

- от действия чрезвычайных обстоятельств (определяется как разность между чрезвычайными поступления и чрезвычайными расходами).

Можно выделить следующие особенности распределения прибыли:

- прибыль, получаемая предприятием в результате производственно-хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием;

- прибыль для государства поступает в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, ставки которых не могут быть произвольно изменены.

Величина прибыли предприятия, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованности в росте объема производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности.[10,110-112]

Предприятия в соответствии с уставом могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и потребления (фонд материального поощрения). Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы, связанные с развитием производства, расходы на социальные нужды, материальное поощрение.

Формирование прибыли характеризует экономическую эффективность деятельности предприятия. Однако распределение прибыли также может оказывать влияние на эффективность. Необходимость уплаты налоговых платежей сокращает возможности развития предприятием своего потенциала. В то же время пропорции распределения чистой прибыли не всегда могут быть эффективными. Считается, что большая часть прибыли должна направляться на накопление, а не на потребление.

Таблица 3.1

Формирование прибыли предприятия в базисном и отчетном годах

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Величина | Прирост |
| базис | отчет | Абсолютный | относительный, % |
| 1. Реализованная продукция, тыс. т | 4888 | 4780 | 3963 | 98 |
| 2. Цена 1 т продукции (без НДС и акциза), р./т | 10670 | 10735 | 23809 | 54 |
| 3. Себестоимость 1 т продукции, р./т | 6837 | 6680 | 15822 | 36 |
| 4. Выручка от реализации продукции в отпускных ценах предприятия (без НДС), млн. р. | 2568 | 2757 | 1881 | 74 |
| 5. Полная себестоимость реализованной продукции, млн. р. | 5469 | 6789 | 1319 | 41 |
| 6. Прибыль от реализации продукции, млн. р. | 364710 | 456210 | 91500 | 30 |
| 7. Внереализационные доходы, млн. р. | 2780 | 3680 | 2357 | 17 |
| 8. Внереализационные расходы, млн. р. | 2400 | 3340 | - | - |
| 9. Валовая прибыль, млн.р. | 254780 | 298703 | 43923 | 63 |
| 10. Корректировка валовой прибыли для целей налогообложения, млн.р. | 2270 | 2340 | - | - |
| 11. Налогооблагаемая прибыль, млн. р. | 4856 | 4726 | 4151 | 49 |
| 12. Налог на прибыль, млн.р. | 6557 | 6353 | 2075 | 74 |
| 13. Чистая прибыль, млн. р. | 4991 | 4101 | 3911 | 93 |

Таблица 3.2

Распределение прибыли предприятия в базисном и отчетном годах

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Величина | Прирост |
| в базисном году | в отчетном году | абсолютный | относительный, % |
| в млн.р. | в % к итогу | в млн.р. | в % к итогу |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| Чистая прибыль – всего, | 4991 | 100 | 4101 | 100 | 3911 | 93 |
| в т.ч. по направлениям распределения и использования: |  |  |  |  |  |  |
| 1) фонд накопления - всего, из него: | 3654 | 48 | 3490 | 54 | 71,5 | 89,6 |
| - инвестиции в производство (фонд производственного развития); | 2900 | 30 | 2870 | 35 | 30 | 3 |
| - инвестиции в социальную сферу (фонд социального развития); | 754 | 18 | 620 | 19 | 134 | 25 |
| 2) поощрение работников (фонд потребления); | 320 | 6 | 200 | 7 | 120 | 115 |
| 3) резервный фонд; | 510 | 39 | 190 | 37 | 320 | 65 |
| 4) нераспределенная прибыль | 507 | 7 | 221 | 8 | 286 | 70 |

Из таблицы видно, что большая часть чистой прибыли направляется на пополнение собственного фонда накопления. Это связано с ростом предприятия, увеличением товарооборота, которое наблюдается в течение отчетного периода.

В то же время на поощрения работников, резервный фонд и нераспределенная прибыль в базисном году составляет в совокупности 1137, а в отчетном году выплаты по этим направлениям снижаются.

3.3. Пути увеличения прибыли на предприятии

Важнейшим внутренним фактором, влияющим на величину прибыли от реализации продукции, является изменение объема производства и реализации продукции. Падение объема производства неизбежно влечет сокращение объема прибыли. Поэтому предприятию необходимо принять неотложные меры по обеспечению роста объема производства продукции на основе технического обновления и достижения конкурентоспособного уровня выпускаемой продукции. В свою очередь совершенствование расчетно-платежных отношений между предприятиями по поставкам ресурсов и реализации продукции будет способствовать улучшению условий реализации продукции и росту прибыли. Не менее важным фактором, влияющим на величину прибыл от реализации продукции, является уровень себестоимости продукции, чем ниже себестоимость продукции, т.е. затраты на ее производство и реализацию, тем выше прибыль, и наоборот. Поэтому необходимо проводить анализ изменения уровня себестоимости и вырабатывать направления снижения затрат на производство и реализацию продукции, что позволит увеличить величину прибыли.[10, 96-97]

Фактором, определяющим величину прибыли предприятия от реализации продукции, служат применяемые цены. Свободные цены в условиях их либерализации устанавливаются предприятиями в зависимости от конкурентоспособности данной продукции, спроса и предложения аналогичной продукции других производителей.

Поэтому уровень свободных цен на продукцию в определенной степени является фактором, зависящим от предприятия. Не зависящим от предприятия фактором выступают государственные регулируемые цены, устанавливаемые на продукцию предприятий - монополистов.

На величину прибыли от реализации влияют изменения в структуре производимой и реализуемой продукции. Чем выше доля более рентабельной продукции, тем больше прибыли получит предприятие и, наоборот, увеличение доли низко рентабельной продукции.

Источники получения прибыли.

В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться к такой величине прибыли, которая позволила бы ему не только удерживать свои позиции на конкурентном рынке, но и обеспечивать динамичное развитие его производства. Это предполагает определение источников формирования прибыли и нахождение методов ее лучшего использования.

Имеются три основных источника получения прибыли.

Первый источник образуется за счет монопольного положения (Предприятия по выпуску продукции или уникальности продукта. Но для того, чтобы держать этот источник получения прибыли на высоком уровне, необходимо постоянно обновлять продукцию.

Здесь следует учитывать антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию других предприятий.

Второй источник непосредственно связан с производственной и предпринимательской деятельностью предприятия. Эффективность его использования зависит от знания конъюнктуры рынка и проведения соответствующего маркетинга. Величина прибыли в данном случае зависит, во-первых - от правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции; во-вторых - от создания конкурентоспособных условий продажи своей продукции и оказания услуг (цена, сроки поставки, послепродажное обслуживание и т.д.); в-третьих - от объемов производства продукции и затрат на ее производство и реализацию.

Третий источник определяется инновационной деятельностью предприятия, которая предполагает постоянное обновление выпускаемой продукции, обеспечивая ее конкурентоспособность, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли.

Таблица 3.4

Расчет показателей рентабельности в базисном и отчетном годах

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Величина | Прирост |
| в базисном году | в отчетном году | абсолютный | относительный, % |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 1. Реализованная продукция, тыс. т | 4888 | 4780 | 3963 | 98 |
| 2. Выручка от реализации продукции в отпускных ценах предприятия (без НДС), млн. р. | 2568 | 2757 | 1881 | 74 |
| 3. Полная себестоимость реализованной продукции, млн. р. | 5469 | 6789 | 1319 | 41 |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. Прибыль от реализации продукции, млн. р. | 364710 | 456210 | 91500 | 30 |
| 5. Валовая прибыль, млн.р. | 254780 | 298703 | 43923 | 63 |
| 6. Чистая прибыль, млн. р. | 4991 | 4101 | 3911 | 93 |
| 7. Среднегодовая стоимость основных производственных средств, млн. р. | 352100 | 349000 | 3100 | 15 |
| 8. Рентабельность продаж, % | 7,44 | 6,67 | 0,77 | 0,9 |
| 9. Рентабельность производства, % | 4,9 | 5,4 | 0,5 | 2 |
| 10. Рентабельность продукции, % | 58,6 | 56,1 | 2,5 | 11 |

4. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

4.1. Основные понятия инновационной деятельности фирмы

В соответствии с Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 № 39-ФЗ инвестициями выступают денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе, имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством России и утвержденная по установленным стандартам (нормам и правилам), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций в форме бизнес-плана.

Инновация определяется как конечный результат инновационного процесса, получившего воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции или технологии.

Создание и реализация инвестиционного и инновационного проектов происходит, включая следующие этапы:

- выбор и предварительное обоснование инвестиционного замысла (идеи);

- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (для инновационных проектов);

- исследование инвестиционных возможностей;

- технико-экономическое обоснование проекта;

- подготовку научно-исследовательской и проектной документации;

- строительно-монтажные работы;

- подготовку и освоение производства;

- эксплуатацию объекта и организацию выпуска продукции.

Формирование инвестиционной идеи (инвестиционного замысла) предусматривает:

- предварительное обоснование замысла или научной идеи;

- инновационный, патентный, экологический анализ технического или научного решения;

- проверку необходимости выполнения сертификационных требований;

- предварительное согласование инвестиционного и инновационного замыслов с федеральными, региональными и отраслевыми органами управления.

Технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта включает:

- проведение полномасштабного маркетингового исследования (спроса, предложения, цены, выявления основных конкурентов и т. п.);

- подготовку программы выпуска продукции в течение полезного срока использования инвестиционного проекта;

- подготовку пояснительной записки, включающей в себя данные предварительного исследования инвестиционных возможностей;

- обеспечение разрешительной документации на реализацию инвестиционного проекта;

- разработку технических решений, в том числе: генерального плана технологических решений (анализ состояния технологии, состава оборудования, загрузки действующих производственных мощностей, предложений по модернизации производства, закупке зарубежных технологий, расширению производства), плана организации производственного процесса, определения состава используемых сырьевых, материальных, топливно-энергетических ресурсов, комплектующих изделий;

- подготовку градостроительных, архитектурно-планировочных и строительных решений;

- разработку инженерного обеспечения;

- разработку мероприятий по охране окружающей среды;

- описание организации строительства;

- подготовку данных о необходимом жилищно-гражданском строительстве;

- описание системы управления предприятием, организации труда рабочих и служащих;

- разработку сметно-финансовой документации, в том числе расчеты: издержек производства, капитальных вложений, доходов (выручки от реализации и прибыли), потребности в оборотном капитале, а также проектируемые источники финансирования проекта, предполагаемые потребности в иностранной валюте, выбор конкретного инвестора, оформление соглашения с инвестором;

- оценку рисков, связанных с осуществлением проекта;

- определение сроков реализации инвестиционного проекта.

Основными субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, исполнители работ и пользователи объектов.

При оценке эффективности инвестиционных и инновационных проектов необходимы:

- моделирование потоков продукции, ресурсов и денежных средств;

- анализ влияния инвестиционного проекта на результаты хозяйственной деятельности и изменение финансового состояния предприятия;

- выявление влияния использования инвестиционного проекта на окружающую среду;

- учет влияния фактора инфляции;

- учет неопределенности и рисков, связанных с реализацией проекта;

- сопоставление результатов и затрат с ориентацией на достижение требуемой нормы прибыли.

4.2. Методика оценки экономической эффективности инновационной деятельности

Конечным результатом инновационной деятельности является разработка и реализация инновационных программ и проектов. Внедрение инноваций в любой экономики требует финансовых затрат. Для того чтобы ввести новые производственные мощности, освоить новые технологии, производство новых товаров, повысить эффективность деятельности организации и получить дополнительную прибыль, необходимые инвестиции.

Основными источниками инвестиций являются собственные средства (уставный капитал, амортизационный фонд, фонд накопления, резервные фонды, не распределительная прибыль предприятия или кредиты). Инвестиционная деятельность осуществляется в условиях неопределенности, особенно, когда принимается решение о внедрении новых технологий и расширение основной деятельности предприятия на новой технической базе.

Инвестиционные решения, как правило, принимаются в условиях, когда существует несколько альтернативных инновационных проектов, которые различаются по видам и объему необходимых средств, время окупаемости и источникам привлечения средств. Исходя из этого, принятие решения предполагает выбор одного из проектов на основе определенных критериев, которых может быть несколько, а их выбор может быть произвольным. Поэтому возникает риск, связанный с принятием того или иного инвестиционного решения. С целью предотвращения любого риска используют известные в мировой и отечественной практике формализованные методы оценки инновационных проектов.

Одним из самых простых методов, который широко используется, является метод отбора инновационных проектов с помощью перечня критериев. Сущность его заключается в следующем: рассматривается соответствие проекта каждому из установленных критериев и по каждому критерию оценивается проект. Метод позволяет выявить все преимущества и недостатки проекта и гарантирует, что ни один из критериев, которые необходимо принять во внимание, не будет забыт. Критерии могут отличаться в зависимости от конкретных особенностей отрасли или организации, их стратегической направленности. При составлении перечня критериев используются только те, которые непосредственно отвечают целям, задачам и стратегии организации. После предварительного отсева, проекты необходимо сравнить между собой и ранжировать по степени относительной привлекательности соответствии с ранее выбранного критерию.

В случае необходимости формализации результатов анализа проектов по перечню критериев используется балльный метод оценки проекта. Для этого определяются важнейшие факторы, определяющим образом влияют на результаты проекта (составляют перечень критериев). Критериям предоставляется вес в зависимости от их относительной важности. Относительная значимость факторов - «очень высокий», «высокий» и т. д. - выражается количественно. Общую оценку по данному методу получают путем умножения весовых рангов критериев на относительные значения факторов. Полученные оценки факторов нельзя считать абсолютно достоверными. Это связано с субъективностью подходов при определении весовых коэффициентов каждого фактора и присвоении числовых значений каждому из критериев.

Следует также учитывать, что любой результат инноваций имеет двойное значение:

- как основа изменений в материальном производстве, а в экономическом смысле - для достижения целей формы, а следовательно, для повышения прибыли и конкурентоспособности;

как источник дальнейших научных исследований и разработок, то есть представляет научный и методологический интерес.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Экономическая ситуация, сложившаяся в нашей стране в последнее десятилетие, требует от предприятий повышения эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, эффективных форм хозяйствования и управления производством, преодоления бесхозяйственности и активизации предпринимательства.

Предприниматели стремятся получать всё больший доход, предельно экономно использовать естественные, трудовые и инвестиционные ресурсы и максимально широко реализовывать такой ресурс, как свои творческие и организационные (предпринимательские) способности в избранной ими сфере деятельности, что служит мощным стимулом развития и совершенствования производства, раскрывает созидательные возможности частной собственности.

Заинтересованность предприятий в производстве и реализации качественной, пользующейся спросом на рынке продукции, отражается на величине прибыли, которая при прочих равных условиях находится в прямой зависимости от объема реализации этой продукции. Прибыль - наиболее простая и одновременно наиболее сложная категория рыночной экономики. Её простота определяется тем, что она является стержнем и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в экономике.

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

Каждая компания прежде, чем начать производство продукции, определяет, какую прибыль, какой доход она сможет получить.

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

Извлечение максимальной прибыли является конечной целью любой коммерческой деятельности. Процветающее предприятие то, которое получает устойчивую прибыль от своей деятельности (производство и реализация продукции, сдача в аренду основных фондов и др.). Финансовые результаты деятельности фирмы характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. В условиях рыночных отношений предприятие должно стремиться не только к получению максимальной прибыли, но и к рациональному, оптимальному использованию уже полученной прибыли. Это позволит не только удерживать свои позиции на рынке, но и обеспечить динамичное развитие его производства в условиях жёсткой конкуренции.

Поиск резервов для повышения эффективности использования всех видов имеющихся ресурсов - одно из важнейших задач любого производства. Выявлять и практически использовать эти резервы можно только с помощью тщательного финансового экономического анализа. Существуют резервы увеличения прибыли и рентабельности. К ним относятся: увеличение объема производства и реализации продукции, снижение удельной себестоимости продукции и повышение качества продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Режим доступа: [http://base.consultant.ru](http://base.consultant.ru/)
2. Налоговый кодекс Российской Федерации. Режим доступа: [http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru/)
3. Трудовой кодекс Российской Федерации. Режим доступа: [http://www.consultant.ru](http://www.consultant.ru/)
4. Бакалавр : микроэкономика [Электронный ресурс] : электронный учебник / ред. А. Ю. Юданов. - Электрон. прикладная прогр. - М. : КноРус, 2008. - эл. опт. диск (CD-ROM). - (Электронный учебник).
5. Государственное регулирование инновационной сферы [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / В. В. Киселёва, М. Г. Колосницына. - М. : ГУ ВШЭ, 2008. - 402 с.
6. Конкурентоспособность товаров и услуг [Электронный ресурс] : электронный учебник : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям «Коммерция (торговое дело) и «Маркетинг» / И. М. Лифиц ; ТюмГНГУ. - Электрон. текстовые дан. - М. : Юрайт, 2010. - эл. опт. диск (CD-ROM).
7. Лекции по курсу микроэкономики продвинутого уровня [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки «Экономика» / А. А. Фридман. - М. : ГУ ВШЭ, 2008. - 276 с.
8. Микроэкономика. Продвинутый уровень [Текст] : учебник для вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Ю. Н. Черемных. - Москва : ИНФРА-М, 2008. - 843 с.
9. Микроэкономика. Промежуточный уровень [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению 521600 «Экономика» / А. Н. Чеканский, Н. Л. Фролова ; МГУ им. М. В. Ломоносова. Экономический факультет. - М. : ИНФРА-М, 2008. - 382 с.
10. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям 060400 «Финансы и кредит», 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», 060600 «Мировая экономика», 351200 «Налоги и налогообложение» / Финансовая акад. при правительстве РФ ; ред.: А. Г. Грязнова, А. Ю. Юданов. - 5-е изд., стер. - М. : КноРус, 2009. - 704 с.
11. Микроэкономика [Текст] : учебное пособие / Г. С. Вечканов, Г. Р. Вечканова. - 2-е изд. - М. [и др.] : Питер, 2008. - 272 с.
12. Микроэкономика [Текст] : учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / М. В. Сафрончук. - 2-е изд., стер. - М. : КноРус, 2009. - 256 с.
13. Микроэкономика [Текст] : учебное пособие для слушателей и студентов вузов МЧС России, обучающихся по неэкономическим специальностям и направлениям / В. С. Артамонов [и др.] ; ред.: В. С. Артамонов, С. А. Иванов ; Санкт-Петербургский университет государственной противопожарной службы МЧС России. - М. [и др.] : Питер, 2009. - 320 с.
14. Микроэкономика [Текст] : учебник по специальности «Менеджмент организации» / Ю. В. Тарануха, Д. Н. Земляков. - М. : КноРус, 2008. - 220 с.
15. Основы макро- и микроэкономики [Текст] : учебное пособие / О. С. Сухарев, Н. П. Кожемяко. - М. : Высшая школа, 2009. - 391 с.
16. Основы экономической деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности [Текст, электронный ресурс] : учебник для студентов, изучающих экономику предприятий нефтяной и газовой промышленности / Л. Н. Руднева, Т. Л. Краснова, В. В. Ёлгин ; ТюмГНГУ. - Тюмень : ТюмГНГУ, 2008. - 248 с.
17. Основы экономики [Текст] : учебник для студентов учреждений среднего профессионального образования / В. Г. Слагода. - 2-е изд., испр. - М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2009. - 219 с.
18. Современная экономика [Текст] : учебное пособие / под ред. О. Ю. Мамедова. - М. : КноРус, 2010. - 320 с.
19. Экономика [Текст] : учебник / Е. Ф. Борисов. - М. : Проспект, 2011. – 318 с.
20. Экономика [Текст] : учебник / ред. А. С. Булатов. - 5-е изд., стер. - М. : Магистр : Инфра-М, 2010. - 896 с.
21. Экономическая теория [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по направлению подготовки 521400 «Юриспруденция» и по специальностям 021100 «Юриспруденция», 023100 «Правоохранительная деятельность» / Е. Ф. Борисов. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Проспект, 2011. - 544 с.
22. Экономическая теория [Текст] : учебник по специальности 060800 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)» / Л. Г. Симкина. - 2-е изд. - М. [и др.] : Питер, 2010. - 381 с.
23. Экономическая теория [Текст] : экспресс-курс : учебное пособие для студентов, обучающихся по специальностям «Финансы и кредит», «бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Мировая экономика» / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации ; ред.: А. Г. Грязнова, Н. Н. Думная, А. Ю. Юданов. - 5-е изд., стер. - М. : КноРус, 2010. - 602 с.
24. Экономическая теория [Текст] : учебник для колледжей / Г. Б. Казначевская. - 4-е изд., доп. и перераб. - Ростов н/Д : Феникс, 2010. - 348 с.
25. Экономическая теория [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям / Е. Н. Лобачева [и др.]. ; ред. Е. Н. Лобачева ; Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана. - 2-е изд., перераб. и доп. - М. : Юрайт : Высшее образование, 2010. - 515 с.
26. Экономическая теория [Текст] : учебное пособие / Г. М. Гукасьян, Г. А. Маховикова, В. В. Амосова. - 7-е изд. - М. [и др.] : Питер, 2009. - 240 с.
27. Экономическая теория [Текст] : учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим направлениям и специальностям / под ред. А. И. Добрынина, Л. С. Тарасевича. - 3-е изд., доп. и испр. - М. [и др.] : ПИТЕР : СПбГУЭФ, 2008. - 544 с.