

Расчёт прибыли по организациям различных форм собственности

Открытый урок в группе
38.02.03 Операционная деятельность
в логистике
ОДЛ-21-01,
Провела преподаватель
Мачехина Татьяна Николаевна

ВОПРОСЫ

1. Понятие и сущность доходов и прибыли.
2. Показатели рентабельности.
3. Планирование прибыли.

ПРИБЫЛЬ

- Цель деятельности всех коммерческих предприятий;
- Обобщающий оценочный показатель деятельности предприятия;
- Количественно определяется как:
 - разность между выручкой и издержками;
 - разница между ценой произведенного продукта и его себестоимостью.

ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ

- Измеритель результатов деятельности предприятия;
- Источник собственных финансовых ресурсов фирмы;
- Критерий эффективности хозяйственно-финансовой деятельности фирмы;
- Источник социальных благ для трудового коллектива;
- Источник формирования бюджетов всех уровней

ДОХОДЫ

- это увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).
- ВИДЫ:
 - ▶ — доходы от обычных видов деятельности;
 - ▶ — прочие доходы.

ДОХОДЫ ОТ ОБЫЧНЫХ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

— это выручка от продажи продукции и товаров, поступления, связанные с выполнением работ, оказанием услуг без налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей

(чистая выручка).

- характеризуют результат операционной (производственной) деятельности и являются одним из важных показателей плана хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

ДОХОДЫ ОТ ОПЕРАЦИЙ С ВНЕОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ

- Доходы от аренды основных средств
- Доходы от участия в капитале других организаций
- Доходы от продажи основных средств и иного имущества
- Проценты за предоставление денежных средств юридическим и физическим лицам
- и пр.

ВНЕРЕАЛИЗАЦИОННЫЕ ДОХОДЫ

- Безвозмездно полученные активы
- Полученные штрафы, пени неустойки за нарушение партнерами условий договора
- Положительные курсовые разницы в связи с повышением курса иностранных валют
- Возмещение убытков в связи с ЧС

и пр.

ВАЛОВЫЕ ДОХОДЫ

- ▶ - ЭТО ОБЩАЯ СУММА ВСЕХ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.
- ▶ ПОЗВОЛЯЮТ ФИРМЕ РЕШАТЬ **ЗАДАЧИ**:
 - **возмещение текущих расходов**, что создает основу для самокупаемости хозяйственной деятельности;
 - **формирование прибыли**, что создает основу для самофинансирования.

ВИДЫ ПРИБЫЛИ:

- ▶ **ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ;**
- ▶ **ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ;**
- ▶ **ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ;**
- ▶ **ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ.**

ВИДЫ ПРИБЫЛИ

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ - разность между выручкой от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг (без налога на добавленную стоимость, акцизов и других аналогичных обязательных платежей) и производственной себестоимостью реализованной продукции (работ, услуг).

В предприятиях торговли:

валовая прибыль - разность между выручкой от продажи товаров (без НДС) и стоимостью реализованных товаров по закупочным ценам (т. е. это доход, полученный в виде торговых надбавок).

ВИДЫ ПРИБЫЛИ

ПРИБЫЛЬ ОТ ПРОДАЖ:

- разность между валовой прибылью и управленческими и коммерческими расходами;
- это разность между чистой выручкой и полной себестоимостью реализованной продукции (выполненных работ, оказанных услуг).

В предприятиях торговли:

- это разность между доходом от торговых надбавок и издержками обращения.

ВИДЫ ПРИБЫЛИ

ПРИБЫЛЬ ДО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ:

- рассчитывается с учетом прочих доходов (прибавляются) и прочих расходов (вычитаются):

$$П_{\text{до н/о}} = П_{\text{продаж}} + \text{Проч.доходы} - \text{Проч. расходы}$$

Прибыль до налогообложения – конечный результат хозяйственно-финансовой деятельности.

ВИДЫ ПРИБЫЛИ

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ:

- Валовая прибыль минус налог на прибыль;
- Остается в распоряжении предприятия и используется на его развитие;
- Нераспределенная прибыль увеличивает уставный капитал.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИБЫЛЬ

ВНЕШНИЕ:

- политическая стабильность,
- состояние экономики страны, региона,
- темпы инфляции,
- конъюнктура рынка,
- банковский процент,
- размеры налогов,
- цены на экономические ресурсы,
- услуги сторонних организаций и др.

ВНУТРЕННИЕ:

- объемы хозяйственно-финансовой деятельности,
- ассортимент реализуемой продукции,
- себестоимость производства и реализации продукции,
- цены реализации,
- наличие прочих доходов и расходов,
- обеспеченность собственными оборотными средствами,
- наличие долгосрочных кредитов и займов,
- эффективность использования ресурсного потенциала (основных и оборотных средств, персонала) и др.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРИБЫЛИ

2 основные части:

► Потребляемая:

- выплаты дивидендов учредителям, акционерам (по привилегированным и обычным акциям);
- средства на социальные нужды и дополнительное материальное стимулирование персонала фирмы;
- отчисления на благотворительные цели.

► Капитализируемая:

- Резервный фонд — для финансирования кредиторской задолженности в случае банкротства предприятия, выплаты дивидендов по привилегированным акциям;
- увеличение уставного капитала;
- фонд накопления (пополнение основного и оборотного капитала);
- фонд социальной сферы;
- прочие направления.

ПОКАЗАТЕЛИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ:

- **Коэффициент капитализации** — отношение суммы капитализированной прибыли к сумме чистой прибыли;
- **Коэффициент выплат собственникам, акционерам** — отношение суммы выплат собственникам, акционерам к сумме чистой прибыли;
- **Коэффициент участия персонала в прибыли** — отношение суммы выплат, льгот персоналу за счет прибыли к сумме чистой прибыли.

Основной задачей управления распределением чистой прибыли является оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой ее частями.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

- ▶ это отношение прибыли к показателям, формирующим конечный финансовый результат: доходам, расходам, величине используемых экономических ресурсов, вложенному капиталу.
- ▶ показывает, насколько эффективно используются ресурсы предприятия;
- ▶ показывает величину чистой прибыли, приходящейся на рубль затрат, активов или выручки предприятия

ВИДЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ:

1. Рентабельность продукции:

$$\frac{\text{(Чистая) прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}} * 100$$

$$\frac{\text{Прибыль от реализации}}{\text{Выручка}} * 100$$

2. Рентабельность продаж

$$\frac{\text{(Чистая) прибыль}}{\text{Совокупные активы}} * 100$$

3. Рентабельность активов

4. Рентабельность собственного капитала:

$$\frac{\text{(Чистая) прибыль}}{\text{Собственный капитал}} * 100$$

ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ

Цель — использование выявленных в процессе анализа резервов ее роста и поиск новых возможностей повышения рентабельности.

► **Планируют:**

- прибыль от продаж,
- прибыль до налогообложения,
- чистую прибыль.

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ:

- ▶ **метод прямого счета:** прибыль рассчитывается по каждому виду продукции на основе полной себестоимости единицы продукции, отпускных цен (без НДС, акцизов) и плановых объемов товарной продукции в заданном периоде.
- ❖ Применяется на предприятиях с небольшим ассортиментом выпускаемой продукции

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ:

- ▶ **аналитический метод.** прибыль рассчитывают не по отдельным видам продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. По несравнимой, новой, продукции прибыль планируется отдельно.

2 этапа:

- расчет прибыли на основе базовой R продаж отч.года и планируемых объемов пр-ва и реализации;
- расчет влияния на возможную прибыль различных факторов.

❖ Применяется наряду с методом прямого счета при широком ассортименте выпускаемой продукции.

Резервы увеличения прибыли от реализации продукции

- Повышение цен;
- Увеличение объемов продаж (повышение качества продукции, появление новых рынков сбыта, изменение сроков реализации продукции, обновление ассортимента выпускаемой продукции);
- Снижение себестоимости продукции.

МЕТОДЫ ПЛАНИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ:

- ▶ **экономико-статистический метод (метод экстраполяции):** предполагает перенесение на плановый период темпов роста, пропорций, тенденций, сложившихся в предплановом периоде (в отчетном году или за несколько предшествующих плановому году лет).
 - ❖ **Используется в условиях экономической стабильности, устойчивых тенденций развития деятельности фирмы.**
- ▶ **целевой подход:** позволяет обеспечить увязку потребности предприятия в финансовых ресурсах для нормального социально-экономического развития в плановом периоде с суммой чистой прибыли.