

Прибыль
организации

Сущность

ь

Прибыль – положительный финансовый результат предприятия. Прибыль не является гарантированным доходом предприятия, но ее наличие свидетельствует об эффективной работе предприятия. Прибыль характеризует экономический эффект, получаемый в результате хозяйственной деятельности предприятия. Заметим, что прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая освобождена от затрат на осуществление этой деятельности.

Виды прибыли

- валовая прибыль
- прибыль (убыток) от продаж
- прибыль (убыток) до налогообложения
- прибыль (убыток) от обычной деятельности
- чистая прибыль (нераспределённая прибыль (убыток) отчётного периода).

Валовая прибыль

Валовая прибыль представляет собой одну из разновидностей дохода, показатель, характеризующий разницу между выручкой от реализации товаров и услуг и себестоимостью этой продукции. При этом, стоит отметить, что в учет берется только величина финансовых потоков по основному виду деятельности.

Формула для расчета **валовой прибыли** является довольно простой и выглядит следующим образом:

Валовая прибыль = Выручка — Себестоимость.

Прибыль (убыток) от продаж

Прибыль (убыток) от продаж — это валовая прибыль (убыток) предприятия за вычетом расходов на продажу и общехозяйственных расходов.

Этот показатель отражает полученный эффект от ведения основной деятельности организации.

Если показатель положительный, то в основной деятельности получена прибыль, если отрицательный — убыток.

Прибыль (убыток) от продаж (операционная прибыль) выступает одним из абсолютных экономических показателей деятельности предприятия, используемых в сервисе для характеристики масштабов деятельности предприятия и достигаемых результатов работы.

$P_{пр} = P_{вал} - P_{у} - P_{к}$

где $P_{у}$ – расходы на управление; $P_{к}$ – коммерческие расходы.

Прибыль(убыток)до налогообложения

Прибыль, рассчитываемая до налогообложения – это показатель, показывающий разность между валовой прибылью, называемой еще маржинальной, и суммой непроизводственных расходов. Другое название для этого финансового итога предпринимательской активности – **операционная прибыль**, в англоязычной документации аббревиатура **EBITDA** или **EBT** (Earnings Before Tax).

Она считается до того момента, как с нее будут уплачены:

- налоговые сборы;
- начисленные штрафы;
- пени;
- платежи по кредитам. П

дно=П пр $\pm C$ одр $\pm C$

вдр

Прибыль(убыток) от обычной деятельности

Прибыль от обычной деятельности - это операционная прибыль, откорректированная на величину финансовых доходов и финансовых расходов. Прибыль от обычной деятельности является прибылью подлежащей налогообложению (налогооблагаемой прибылью).

Финансовые доходы: доход от инвестиций в другие предприятия; дивиденды; проценты по займам; доход от неоперационной разницы курса и др.

Финансовые расходы: выплата процентов за ссудный капитал; потери от уценки финансовых инвестиций и необоротных активов; другие потери и расходы, не связанные с операционной деятельностью.

$P_{од} = P_{дно} - N$

где N – сумма налогов.

Чистая прибыль

Чистая прибыль (англ. *Net Income, Net profit, Net earnings*) – представляет собой важнейший показатель финансового анализа и представляет итоговую норму прибыли, которая остается после вычета всех затрат, включая и налоги.

Для расчета чистой прибыли необходимо сделать разницу между всеми издержками и налогами предприятия. Формула имеет единый экономический смысл, но может быть по-разному отражена:

Чистая прибыль = Выручка – Себестоимость товаров – Управленческие и коммерческие расходы – прочие расходы – налоги;

Чистая прибыль = Финансовая прибыль + Валовая прибыль +
Операционная прибыль – Сумма налогов;

Чистая прибыль = Прибыль до налогообложения – Налоги;

Источники получения прибыли

- 1)Образуется за счет монопольного положения предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальности продукта(предполагается постоянное обновление продукта);
- 2)Связан с производственной и предпринимательской деятельностью(знание языка, умение адаптировать развитие производства к меняющейся конъюнктуре, создание конкурентноспособных условий, изменение объемов производства, снижение издержек производства);
- 3)Связан с инновационной деятельностью предприятия (постоянное совершенствование технологии, обновление продукции, обеспечение конкурентноспособности, рост объемов реализации и увеличение массы прибыли).

Планирование прибыли и порядок ее распределения на предприятиях

Планирование прибыли - это процесс разработки системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективном использовании в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

- Управление процессом формирования прибыли предприятия направлено на:
- максимизацию величины прибыли в соответствии с ресурсным потенциалом предприятия и условиями рынка;
- обеспечение оптимального соотношения между величиной формируемой прибыли и уровнем риска;
- выполнение обязательств перед инвесторами, кредиторами, собственниками предприятия, государственными организациями;
- получение собственных финансовых ресурсов, необходимых для реализации стратегии развития предприятия;
- обеспечение роста рыночной стоимости предприятия, бизнеса;
- стимулирование персонала и решение других задач.

Методы планирования прибыли

Текущее планирование предполагает разработку конкретных планов, основанных на целевых показателях предприятия, планируемых объемах производственной, инвестиционной и финансовой деятельности, разработанной системе норм и нормативов затрат отдельных видов ресурсов, действующих налоговых ставках, результатах анализа прибыли за предшествующий период. Основным видом текущего плана прибыли является план доходов и расходов предприятия. Оперативное планирование формирования и использования прибыли заключается в разработке системы бюджетов (бюджетировании). Бюджет представляет собой оперативный финансовый план краткосрочного периода (до 1 года), отражающий расходы и поступления средств в процессе осуществления конкретных направлений хозяйственной деятельности.

На практике применяются различные методы планирования прибыли. Наиболее распространенным является **метод прямого счета**.

В планировании прибыли используются методы:

- прямого счета;
- аналитический;
- на основе эффекта производственного (операционного) рычага;
- на основе бюджетирования.

Метод прямого счета

Метод прямого счета применяется на предприятиях, где налажен выпуск небольшого ассортимента продукции. Прибыль вычисляется здесь таким образом: разница между выручкой от реализации продукции (минус НДС и акцизы) и полной себестоимостью и продукта. Формула: $P = (V \times Ц) - (V \times С)$, где V - это выпуск товарной продукции за планируемый период, $Ц$ — цена на продукцию (минус НДС и акцизы), $С$ — себестоимость единицы продукции.

Этот метод планирования прибыли подразумевает определение выпуска сравнимой и несравнимой товарной продукции за плановый год по полной себестоимости и в конечных ценах. Также подсчитываются остатки готовой продукции на складе и товаров отгруженных на начало и конец планового года.

Метод планирования прибыли путем прямого счета прост и доступен. Тем не менее, достаточно трудоемок и не позволяет выявить полное влияние отдельных факторов на плановую прибыль.

Аналитический метод

Аналитический метод планирования прибыли применяется часто как дополнение к прямому методу для его проверки, а также им предпочитают пользоваться на тех предприятиях, где продукция

выпускается в большом ассортименте. Он, в отличие от прямого метода, позволяет выявить влияние отдельных факторов на прибыль. Исчисление от прибыли от реализации товарной продукции происходит в 3 этапа:

1. Определение базовой рентабельности. Рассчитывается путем деления суммы ожидаемой прибыли на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за отчетный год.
2. Исходя из базовой рентабельности, исчисляется объем товарной продукции за планируемый период по себестоимости отчетного года, а также определяется прибыль на товарную продукцию.
3. Учитывается влияние различных факторов на плановую прибыль: снижение или повышение себестоимости сравнимой продукции, изменения ассортимента, цен и др.

Метод, основанный на эффекте производственного рычага (операционного рычага) анализ CVP-

Этот метод планирования базируется на принципе разделения затрат на постоянные и переменные. С помощью этих данных рассчитывается материальная прибыль. Для коммерческих предприятий очень важно определить порог окупаемости затрат, после которого они начнут получать прибыль. Для этого следует установить точку безубыточности. Она позволяет определять объем и стоимость продаж при которых коммерческое предприятие способно покрыть все свои расходы не получая прибыли и без убытка.

Этот метод планирования прибыли базируется на принципе разделения затрат на условно-постоянные, и условно-переменные, и расчете маржинальной прибыли.

Маржинальную прибыль еще называют "валовая прибыль", "маржинальный доход", "предельный доход". Выручка от реализации продукции без НДС, акцизные марки, таможенные пошлины - из них вычитают условно-переменные затраты и получается маржинальная прибыль.

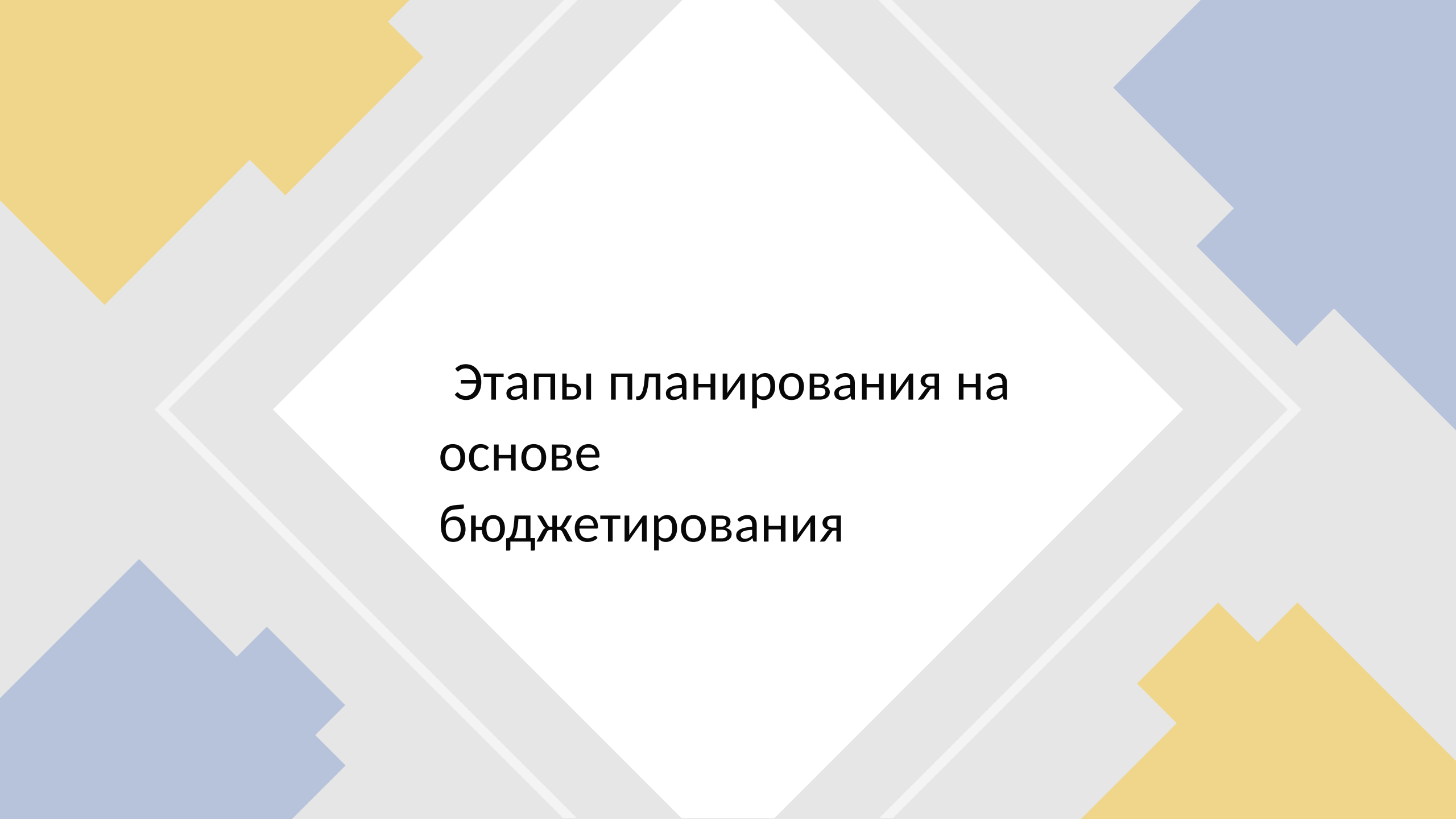
ВЫРУЧКА - ПЕРЕМЕННЫЕ ЗАТРАТЫ = ПРИБЫЛЬ + ПОСТОЯННЫЕ ЗАТРАТЫ

Далее из маржинальной прибыли вычитаются условно-постоянные затраты и определяется финансовый результат - прибыль или убыток.

Метод на основе бюджетирования

Бюджетирование - это комбинированный финансовый инструмент, призванный, с одной стороны, облегчить процесс управления финансами предприятия, или бюджетное управление, а с другой - поддерживать систему управления финансами, или управленческий учет в целях урегулирования взаимоотношений интересов управляющего, собственника и наемных работников.

Алгоритм планирования прибыли основан на поэтапной подготовке исходных данных для финансового планирования. Здесь осуществляется взаимосвязь организованного, производственного и финансового планирования.



Этапы планирования на
основе
бюджетирования

Первый этап – *организационный*

На этом этапе проводятся маркетинговые исследования, изучаются возможности производства и сбыта продукции. Процесс начинается с изучения платежеспособного спроса. Для предприятия важно получить данные не о прогнозе спроса как такового, а исключительно о платежеспособном спросе. Одновременно проводятся оценка производственных мощностей предприятия. Оценивается производственный потенциал и возможности производства продукции. Из двух полученных величин – объема платежеспособного спроса и объема производственных мощностей – выбирается наименьшая, и планируется объем продаж в натуральных измерениях. Одновременно формируется объем продаж, на основе которого заключаются договора поставки, и формируется портфель заказов.

Второй этап – производственное планирование

Цель этого этапа – разработка производственной программы. Здесь определяется количество продукции, ее ассортимент, номенклатура, сроки изготовления, комплектация. На объем производства оказывает влияние остатки готовой продукции на складе, в товарах отгруженных и на ответственном хранении у третьих лиц. Если планируется снизить остатки готовой продукции на конец года, то объем производства будет меньше объема продаж. Если же необходимо увеличить переходящие остатки готовой продукции на конец года, то объем производства планируется в большем объеме, чем планируется продать продукции.

Третий этап

Третий этап связан со вторым, он включает в себя *планирование издержек производства (производственной себестоимости)*. Они складываются из прямых материальных и трудовых затрат, а также производственных накладных расходов. Эти расходы рассчитываются в форме бюджетов. На производственную себестоимость влияют изменения в остатках по счетам незавершенного производства, расходов будущих периодов и предстоящих расходов. Эти остатки оказывают влияние и на производственную себестоимость следующих плановых периодов.

Четвертый этап – планирование прибыли от реализации продукции.

Прибыль определяется как разница между планируемой выручкой от продаж и полной себестоимостью продукции. В свою очередь полная себестоимость складывается из производственной себестоимости, административных и коммерческих расходов.

Административные расходы определяются на основе сметы и включают в себя затраты на управление и обеспечение производственного процесса. Коммерческие расходы связаны с процессом реализации продукции. Это затраты на маркировку, упаковку, сертификацию продукции, рекламные, транспортные и другие расходы, связанные с продвижением продукции от продавца к покупателю. На эти расходы также составляется смета.

Пятый этап – проектирование прибыли организации.

Под прибылью организации понимается финансовый результат от всех видов деятельности предприятия (основной, инвестиционной и финансовой). Совокупный финансовый результат складывается из прибыли от реализации, операционных и внереализационных доходов за минусом операционных и внереализационных расходов. Инвестиционная деятельность организации обусловлена приобретением, строительством и продажей основных средств и других внеоборотных активов. Кроме того, средства могут инвестироваться в другие организации, на проведение НИОКР. В результате такого рода операционных доходов и расходов образуется разница, которая увеличивает или уменьшает прибыль. Финансовая деятельность приводит к появлению операционных и внереализационных доходов и расходов. Например, доходы от размещения свободных денежных средств на депозитных счетах банков, расходы на выплату дивидендов акционерам и т.п., разница между полученными в результате финансовой деятельности доходами и осуществленными расходами также приводит к увеличению или уменьшению прибыли. Планирование доходов и расходов по финансовой деятельности – наиболее субъективная часть финансового планирования. Основой для прогнозов служит изучение фондового рынка, динамики процентов по кредитам, анализ предыдущих периодов и экстраполяция результатов на планируемый период.

Понятие чистой прибыли

Чистая прибыль представляет собой часть доходов, остающихся в распоряжении организации после оплаты всех товаров, работ и услуг, требуемых во время производства, а также налогов и социальных платежей в бюджет государства.

Средства чистой прибыли направляются на модернизацию и расширение производства, а также используются для стимулирования работников. Кроме того, она выступает важнейшим фактором, влияющим на рентабельность, а, значит, и успешность работы хозяйствующего субъекта.

Пути распределения чистой прибыли

Чистая прибыль используется предприятием самостоятельно в зависимости от поставленных целей. Основные направления ее распределения и использования у всех предприятий примерно одинаковы, выделяют следующие направления распределения чистой прибыли:

- дальнейшее развитие предприятия. Прибыль направляется на инвестиции в основные фонды, прирост оборотных средств и нематериальных активов;
- социальное развитие коллектива предприятия (инвестиции в социальную сферу). Прибыль используется для содействия в приобретении жилья, для лечения, отдыха, дополнительного пенсионного обеспечения, компенсации проезда в городском транспорте, питания в заводских столовых и т.п.;
- поощрение работников. По итогам года работникам выплачивают дополнительную заработную плату (13-я заработная плата), и чем выше результаты предприятия, тем выше эти выплаты.
- выплата дивидендов и иных аналогичных платежей собственникам;
- образование резервного и иных фондов.