



ГПОАУ ЯО «Ярославский промышленно-экономический  
колледж им. Н.П. Пастухова.

# **Прибыль. Структура прибыли. Планирование прибыли. Рентабельность**

Группа: 22ДК

Студентка: Шемет Татьяна

Преподаватель: Чурочкин С.В.

2022 г.

# Прибыль

Прибыль - основной источник финансовых ресурсов предприятия, связанный с получением валового дохода.

Валовой доход предприятия - это выручка от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом материальных затрат, включающий в себя оплату труда и прибыль.

# Структура прибыли

Структура прибыли - представляет собой способы ее формирования. Основным источником формирования прибыли выступают доходы, получаемые хозяйствующим субъектом. Выручкой считается доход, получаемый организацией от продажи произведенных или приобретенных для перепродажи товаров, работ или услуг. Такая выручка называется реализационной (операционной).

# Разница между выручкой и прибылью

Собственники малого и среднего бизнеса не всегда понимают разницу между выручкой и прибылью, считая эти слова синонимами. Однако термины существенно отличаются.

Выручка – это сумма, которую предприятие получило персонально от клиентов за проданные товары или оказанные услуги.

Есть нюанс. Выручкой считаются средства, полученные за выполненные обязательства. То есть, если клиент оплатил товар/услугу, которую еще не получил, бизнес не может записать деньги как выручку, хоть они и лежат на его счету в банке. Выручкой эта сумма сможет стать только после того, как клиент получит то, за что заплатил, и отразит это в первичной бухгалтерской документации.

*Выручка – сумма, полученная от продаж.*

*Прибыль – сумма, оставшаяся после вычета издержек.*

# Виды прибыли

Существует много видов прибыли в зависимости от того, какие расходы вычитаются из общей суммы, а также ряда других признаков. Подобное разделение необходимо для проведения глубокого анализа и получения детальных сведений о финансовом состоянии бизнеса.

Все виды прибыли можно разделить на несколько больших категорий:

- 1.) В зависимости от условий формирования.
- 2.) По конечному результату.
- 3.) В зависимости от источников получения.
- 4.) По периодичности поступления.

# Планирование прибыли

Планирование прибыли - это работа, направленная на разработку системы действий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и лучшем использовании в соответствии с задачами и целями развития компании. На этом этапе необходимо добиться идеальных показателей по всем статьям финансирования и обязательных выплат, стабильного притока чистой прибыли в компанию.

Работа по планированию строится на трех ключевых факторах, которые определяют прибыльность бизнеса:

- 1.) *объем продаж,*
- 2.) *наценка,*
- 3.) *сумма затрат на выпуск продукта.*

Для понимания свободы действий в отношении объемов продаж и цены необходимо изучить рыночный спрос, аудиторию потенциальных потребителей, предельно снизить производственные издержки.



# Рентабельность

Рентабельность — это экономический показатель, характеризующий чистую прибыль или убыток от вложений в установленном периоде. Обычно он выражается в процентном отношении к первоначальной величине инвестиций.

В зависимости от сферы деятельности компании показатели рентабельности различаются:

- рентабельность предприятия. Оценивается работа всей компании в целом;
- рентабельность продукции и услуг. Может рассчитываться для всей компании и для конкретного товара или услуги;
- рентабельность активов. Расчет рациональности и целесообразности использования компанией какого-либо ресурса.

# Заключение

Прибыль – ключевой показатель эффективности работы компании. Его разновидности позволяют проводить детальный финансовый анализ для составления целостной картины положения дел в организации. Несмотря на простоту расчета, множество нюансов создают сложности при вычислении прибыли, однако многих ошибок можно избежать, если подойти к вопросу грамотно и основательно.