

Прибыль организации

- 1. Сущность, функции и виды прибыли.
- 2. Планирование прибыли.
- 3. Факторный анализ прибыли от продаж.

1 вопрос

Как экономическая категория **прибыль** - это чистый доход предприятия, созданный в процессе предпринимательской деятельности, являющийся **основным** **источником** самофинансирования его дальнейшего развития.

Другими словами, **прибыль** - это превышение доходов над расходами.

Обратное положение называется убытком.

Экономическое содержание прибыли проявляется в выполняемых ею **функциях**, среди которых можно выделить следующие.

Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности организации, т. е. прибыль является ***показателем эффективности*** деятельности организации.

Стимулирующая функция прибыли проявляется в том, что прибыль выступает основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов организации, обеспечивающих ее развитие, а также источником выплаты дивидендов ее акционерам и владельцам.

Прибыль является *источником формирования доходов бюджетов*.

Таким образом, прибыль является источником формирования финансовых ресурсов предприятия и государства, источником расширенного воспроизводства не только в рамках предприятия, но и в масштабе всего общества, фактором экономического и социального развития государства в целом.

Основные показатели финансовых результатов представлены в форме № 2 «Отчет о финансовых результатах».

Выручка

– Себестоимость продаж

= **Валовая прибыль**

– Коммерческие расходы

– Управленческие расходы

= **Прибыль (убыток) от продаж**

+ Прочие доходы

– Прочие расходы

= **Прибыль (убыток) до налогообложения**

± Отложенные налоговые активы

± Отложенные налоговые обязательства

– Текущий налог на прибыль

= **Чистая прибыль (убыток) отчетного периода**

Чистая прибыль организации по итогам отчетного периода может быть направлена:

*на отчисления в резервный капитал,
на выплату дивидендов,
на погашение убытков прошлых лет,
на прочие выплаты по решению акционеров
(учредителей) организации.*

2 вопрос

К традиционным методам планирования прибыли относятся:

- а) метод прямого счета;
- б) аналитический метод.

Сущность метода прямого счета состоит в том, что плановая прибыль от реализации товарной продукции определяется как разность между планируемой выручкой от реализации продукции и полной себестоимостью реализуемой продукции. При этом выручка исчисляется в тех ценах, по которым предприятие реализует продукцию (за вычетом НДС и акцизов).

Таким образом, планируемый размер прибыли от реализации продукции (работ, услуг) можно рассчитать по следующей формуле:

$$П_p = В_p - С_{п},$$

где $П_p$ - планируемая величина прибыли от продаж;

$В_p$ - планируемая выручка от реализации продукции;

$С_{п}$ - планируемая полная себестоимость реализуемой продукции, включая коммерческие и управленческие расходы.

Исчисление прибыли аналитическим методом на основе базовой рентабельности включает в себя следующие этапы:

а) определение базовой рентабельности ($P_б$) как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный период (год) (Π_0) на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период (C_0), т. е.

$$P_б = \Pi_0 / C_0;$$

б) исчисление объема товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного года ($C_{\text{п}}$) и определение прибыли на товарную продукцию (Π_p) исходя из базовой рентабельности, т. е. $\Pi_p = C_{\text{п}} \times P_б$;

в) учет влияния на плановую прибыль по сравнимой товарной продукции различных факторов (каждого в отдельности): объема производства, себестоимости сравнимой товарной продукции, ее ассортимента и качества, цен на сырье, материалы, энергию, готовую продукцию (работы, услуги) и т. п.;

г) расчет прибыли по несравнимой товарной продукции, прибыли в переходящих остатках готовой продукции и как результат - прибыли от реализации товарной продукции в плановом периоде (году).

План по прибыли на следующий год разрабатывается, как правило, в конце отчетного периода. Поэтому для определения базовой рентабельности используются отчетные данные за первые три квартала включительно и показатели ожидаемого выполнения плана на оставшийся до конца года период (за IV квартал).

3 вопрос
Факторный анализ прибыли от
продаж

Влияние изменения **выручки** на прибыль от продаж:

$$\Delta \text{ Ппр} = \text{Ппб} \times (\text{Ир} - 1),$$

где $\Delta \text{ Ппр}$ — прирост (уменьшение) прибыли от продаж за счет изменения выручки, тыс. руб.;

Ппб — прибыль от продаж предыдущего года, тыс. руб.

Ир — индекс изменения выручки, определяемый отношением выручки отчетного года (В_0) к выручке предыдущего года (Вб) по формуле:

$$\text{Ир} = \text{В}_0 / \text{Вб}.$$

Влияние изменения уровня **себестоимости** на прибыль от продаж:

$$\Delta \text{ Ппс} = \text{Сб} \times \text{Ир} - \text{Со},$$

где Сб, Со — себестоимость продукции предыдущего и отчетного периода, тыс. руб.

Влияние изменения уровня **коммерческих расходов** на прибыль от продаж:

$$\Delta \text{Ппкр} = \text{КРб} \times \text{Ир} - \text{КРо},$$

где КРб и КРо — коммерческие расходы предыдущего и отчетного года соответственно, тыс. руб.

Влияние изменения уровня
управленческих расходов на прибыль от
продаж:

$$\Delta \text{ Ппур} = \text{УРб} \times \text{Ир} - \text{УРо},$$

где УРб и УРо — управленческие расходы
предыдущего и отчетного года соответственно,
тыс. руб.

В итоге сумма факторных изменений дает общее изменение прибыли от продаж продукции за анализируемый период:

$$\Delta \text{ Пп} = \Delta \text{ Ппр} + \Delta \text{ Ппс} + \Delta \text{ Ппур} + \Delta \text{ Ппкр}$$