

**Тема 18. Формирование  
финансовых результатов  
деятельности предприятия.**

- 1. Доход предприятия: сущность, значение, виды.
- 2. Прибыль как мера эффективности работы предприятия. Виды прибыли.
- 3. Методы определения прибыли.
- 4. Доходность предприятия: цели, значение. Показатели рентабельности, методы их определения.
- 5. Факторы и пути увеличения прибыли предприятия.

# ДОКЛАДЫ:

- 1. Маржинальный доход предприятия, методы его формирования.
- 2. Бюджет доходов и расходов, структура, основные показатели, методика их определения.
- 3. Направления повышения прибыли и рентабельности на предприятии.

# 1. Доход предприятия: сущность, значение, виды.

- Целью деятельности любой коммерческой организации является получение прибыли.
- Ее величина складывается под влиянием соотношения между доходами и расходами организации.

**Доходами предприятия признается**  
увеличение экономических выгод в  
результате поступления активов (денежных средств,  
иного имущества) и/или погашения обязательств,  
приводящее к увеличению капитала этой  
организации, за исключением уставных  
вкладов участников (собственников имущества).

# Виды доходов:

- *доходы от обычных видов деятельности* - понимается изготовление продукции, перепродажа товаров или оказание услуг, т.е. виды деятельности, с целью осуществления которых была создана фирма;
- *доходы от финансовой деятельности* (% к получению);
- *доходы от инвестиционной деятельности* (участие в др. организациях: дивиденды, проценты);
- *прочие доходы* (сдача в аренду и продажа имущества фирмы, полученные штрафы и пени, средства полученные безвозмездно и т.п)

- **Расходы предприятия** — это уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, имущества) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения уставных вкладов по решению участников (собственников имущества).
- **Расходы по обычным видам деятельности** – расходы связанные с изготовлением продукции, приобретением и продажей товаров

**В соответствии с принятыми в РФ правилами бухгалтерского учета выделяют следующие виды прибыли.**

- **1) Валовая прибыль:**

- $P_{вал} = D_{од} - C_c$

- **2) Прибыль от продаж:**

- $P_{пр} = P_{вал} - (P_{уп} + P_{ком})$

- **3) Прибыль до налогообложения:**

- $P_{н/о} = P_{пр} + (D_{пр} - P_{пр})$

- **4) Чистая прибыль:**

- $P_{чис} = P_{н/о} - H_{пр}$



# Классификация прибыли

Признаки классификации	Виды прибыли
По источнику формирования	<ul style="list-style-type: none"><li>- прибыль от операционной деятельности;</li><li>- прибыль от инвестиционной деятельности;</li><li>- прибыль финансовой деятельности.</li></ul>
По составу элементов	<ul style="list-style-type: none"><li>- маржинальная прибыль;</li><li>- балансовая (валовая) прибыль;</li><li>- чистая прибыль</li></ul>

## Классификация прибыли

Признаки классификации	Виды прибыли
По характеру налогообложения	<ul style="list-style-type: none"><li>- налогооблагаемая прибыль;</li><li>- прибыль не облагаемая налогом</li></ul>
По инфляционному характеру	<ul style="list-style-type: none"><li>- номинальная прибыль;</li><li>- реальная прибыль</li></ul>
По периоду формирования	<ul style="list-style-type: none"><li>- прибыль прошедших периодов;</li><li>- прибыль отчетного периода;</li><li>- плановая прибыль</li></ul>

# Классификация прибыли

Признаки классификации	Виды прибыли
По регулярности формирования	- регулярная прибыль; - чрезвычайная прибыль
По характеру использования	- распределяемая (потребляемая) прибыль; - нераспределенная (капитализируемая) прибыль

# Виды дохода

- Значительный удельный вес** в общей сумме **доходов**, занимают доходы по обычным видам деятельности.
- **Под обычными видами деятельности** понимается виды деятельности, с целью осуществления которых было создано предприятие.

- **1) Доходами по обычным видам деятельности является выручка от продажи продукции (выполнения работ, оказания услуг).**
- Она может определяться двумя методами:
- - **кассовым (по оплате),**
- - **методом начислений (по отгрузке).**
  
- **а) при *кассовом методе* объем реализации определяется по поступлению денег на счета или в кассу предприятия (получается несколько увеличенный доход т.к. включается только дебиторская задолженность поступившая в погашение)**

- **б) при *методе начислений***, стоимость отгруженной продукции показывается как выручка от продажи независимо от поступления оплаты за проданную продукцию, т.е. прибыль рассчитывается без учета реально поступивших денежных средств.
- Доход, рассчитанный данными методами будет различаться.
- Тождество достигается при условии 100% оплаты сумм дебиторской и кредиторской задолженности.

- 2) К **операционным доходам** относят поступления, связанные со сдачей во временное пользование активов организации:
- доходы от участия в уставном капитале других организаций и прибыль от совместной деятельности;
- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, продукции;
- проценты, полученные за предоставление в пользование денежных средств организации.

- **3) Чрезвычайные доходы,**  
возникающие как последствия  
чрезвычайных обстоятельств  
(страховые возмещения, стоимость  
материальных ценностей, остающихся  
от списания непригодных к  
восстановлению и дальнейшему  
использованию активов).



**Для обоснования объема производства продукции выделяют следующие виды доходов:**

- **Валовой доход** – выручка от реализации продукции, работ и услуг (определяется произведением цены на объем производимой продукции).
- **Средний доход** предприятия - определяется отношением валового дохода предприятия к количеству произведенной продукции.
- **Предельный доход** предприятия – приращение валового дохода при увеличении продажи на единицу продукции.

## 2. Прибыль как мера эффективности работы предприятия. Виды прибыли.

- Конечным результатом деятельности коммерческой организации является **прибыль**, представляющая собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами.

## Основными **функциями** прибыли являются:

- - прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия (доходы должны превышать все расходы, связанные с деятельностью предприятия),
- - прибыль обладает стимулирующей функцией (прибыль является одновременно финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия),
- - прибыль является одним из важнейших источников формирования бюджетов разных уровней.

- Основные **источники** получения прибыли:
- 1) монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальность продукта;
- 2) производственная и предпринимательская деятельность.  
Величина прибыли зависит:
- от правильности выбора производственного профиля предприятия по выпуску продукции;
- от создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров;
- от объемов производства;
- от структуры снижения издержек производства;

## Основные **источники** получения прибыли:

- 3) инновационная деятельность предприятия. Его использование предполагает :
- постоянное совершенствование технологии,
- обновление выпускаемой продукции,
- обеспечение ее конкурентоспособности,
- рост объемов реализации и увеличение суммы прибыли.

# Виды прибыли:

- Валовая прибыль,
- Прибыль от продаж,
- Прибыль (убытки) до налогообложения,
- Чистая прибыль (убыток) отчетного периода(рис. 1.)

# Порядок расчета прибыли (убытка): виды прибыли

## Доходы и расходы по обычным видам деятельности

□ Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательных платежей)

□ Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг

### **□ Валовая прибыль**

□ (-) Коммерческие расходы

□ (-) Управленческие расходы

### **□ Прибыль (убыток) от продаж**

#### **Прочие доходы и расходы**

□ Проценты к получению

□ Проценты к уплате

□ Доходы от участия в других организациях

□ Прочие доходы

□ Прочие расходы

#### **Прибыль (убыток) до налогообложения**

□ Отложенные налоговые активы

□ Отложенные налоговые обязательства

□ Текущий налог на прибыль

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

- **1) валовая прибыль определяется как разница между выручкой от продажи продукции (работ, услуг) без НДС, акцизов и других аналогичных обязательных платежей и себестоимостью проданных товаров.**



- **2) прибыль от продаж:**
- *определяется путем вычитания из валовой прибыли коммерческих и управленческих расходов.*
  
- **3) прибыль (убыток) до налогообложения** определяется путем прибавления (вычитания):
  - процентов к получению, процентов к уплате,
  - доходы от участия в других организациях,
  - прочие доходы,
  - прочие расходы.

□ **4) Чистая прибыль** - это часть валовой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты:

- отложенных налоговых активов,
- отложенных налоговых обязательства,
- текущего налога на прибыль.

- **Чистая прибыль** предприятия **распределяется** по следующим направлениям:
  - на формирование резервных фондов;
  - на выплату доходов учредителям (участникам);
  - на создание фондов целевого назначения (накопления, потребления, социальной сферы).

### **3. Основными методами планирования прибыли являются:**

- метод прямого счета;
- аналитический метод;
- метод совмещенного расчета,
- метод финансового анализа

# 1) Метод прямого счета

- Данный метод наиболее распространен на предприятиях с небольшим ассортиментом выпускаемой продукции.
- Этот метод прост, но не позволяет выявить влияние отдельных факторов на рост прибыли.
- Плановая прибыль (П) определяется:
  - $$П = (О \times Ц) - (О \times С)$$
- **О** — объем выпуска продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;
- **Ц** — цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);
- **С** — полная себестоимость единицы продукции.

## 2) Аналитический метод

- Применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции
- Он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль.
- Прибыль рассчитывается по всей сравнимой, а затем несравнимой продукции.

## Определение прибыли этим методом состоит из следующих этапов:

- - определяется базовая рентабельность, (отношение прибыли ( $Pr_{\text{факт}}$ ) за отчетный период к полной себестоимости сравнимой товарной продукции ( $C_{\text{факт}}$ )).
  - $R_{\text{факт}} = Pr_{\text{факт}} / C_{\text{факт}}$
- - определяется объем товарной продукции в плановом периоде по себестоимости отчетного периода (прибыль от реализации товарной продукции, исходя из базовой рентабельности)
- $P = C_{\text{факт (план N)}} * R_{\text{факт}}$

- учитывается влияние на плановую прибыль различных факторов (определяется снижение себестоимости сравнимой продукции, плановая себестоимость ( $C_{\text{план}}$ ) и плановая рентабельность ( $R_{\text{план}}$ )).

- - после выполнения расчетов по всем трем этапам определяется плановая прибыль от реализации товарной продукции.

$$\bullet \text{ ПР}_{\text{план}} = R_{\text{план}} \cdot C_{\text{план}}$$

### **3) Метод совмещенного расчета**

- В этом случае применяются элементы первого и второго способов.
- Стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и себестоимость отчетного года определяются методом прямого счета.
- Воздействие на прибыль отдельных факторов определяется с помощью аналитического метода.



## 4) Метод финансового анализа

- **Метод финансового анализа** применяется с целью оперативного и стратегического планирования прибыли.
- Ключевыми элементами операционного анализа служат:
  - 1) **производственный (операционный рычаг)**- определяется отношением маржинального дохода (объем продаж минус переменные затраты) к прибыли.
  - Чем выше доля постоянных расходов в себестоимости тем сильнее воздействие производственного рычага.
- 2) **точка безубыточности** (порог рентабельности, критическая точка, и др.) – объем продаж при котором покрываются все постоянные и переменные затраты не имея прибыли.

- 3) запас финансовой прочности:
- $ЗФпр = (N - Б) / N$
- N - объем продаж,
- Б – объем продаж в точке безубыточности.
  
- При прогнозировании широко используют такие понятия, как валовая маржа и его определение.

#### 4. Доходность предприятия: цели, значение. Показатели рентабельности, методы их определения.

- **Рентабельность** — это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, выраженный в процентах.
- коэффициенты рентабельности показывают степень эффективности деятельности компании.

Показатель рентабельности	Формула расчета	Назначение
<b>Рентабельность продукции</b>	$(\text{Прибыль от продажи} / \text{Себестоимость проданной продукции}) \times 100\%$	Характеризует прибыльность различных видов продукции
<b>Рентабельность производства</b>	$(\text{Чистая прибыль} / \text{Сумма ОПФ и оборотных производственных средств}) \times 100\%$	Характеризует рентабельность (доходность) предприятия
<b>Рентабельность продаж</b>	$(\text{Прибыль от продажи} / \text{Выручка от реализации продукции}) \times 100\%$	Показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализации (продажи) Характеризует величину прибыли, которую приносит предприятию каждый рубль реализованной (проданной) продукции

## 5. Факторы и пути увеличения прибыли предприятия.

- Для определения основных путей увеличения прибыли рассмотрим **факторы**, влияющие на ее получение.
- **Внутренние**
- *1.Производственные* – характеризуют наличие и использование средств труда, трудовых и финансовых ресурсов:
  - экстенсивные,
  - интенсивные

- *2. Внепроизводственные – снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность и др.*
- **Внешние:**
- природные условия,
- государственное регулирование цен, тарифов, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др

## Основными **путями** увеличения прибыли являются:

- 1) увеличение выпуска продукции;
- 2) улучшение качества продукции;
- 3) продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду;
- 4) расширение рынка продаж;
- 5) снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени.

- Благодарю за внимание.







**Относительная величина** – это обобщающий показатель, дающий числовую меру соотношения двух сопоставляемых абсолютных величин.

**Основное условие правильного расчета относительной величины** – сопоставимость сравниваемых показателей и наличие реальных связей между изучаемыми явлениями. Таким образом, по способу получения относительные показатели – всегда величины производные, определяемые в форме коэффициентов, процентов и т.п.

**Показатели прироста**, представляют отношение приращения (увеличения или уменьшения) количества произведенного, проданного, потребленного продукта в данном периоде к количеству произведенного, проданного, потребленного продукта в предыдущем, базисном периоде (если за последний год объем продукции не изменился, то показатель прироста за этот год равен нулю, если объем увеличился — то показатель прироста положителен, если уменьшился — то показатель прироста отрицателен)

# Единицы измерения абсолютных показателей:

- ❖ **Натуральные**, могут быть простыми (тонны, штуки, метры, литры) и сложными, являющимися комбинацией нескольких разноименных величин ( грузооборот железнодорожного транспорта выражается в тонно-километрах, производство электроэнергии – в киловатт-часах).
- ❖ **Стоимостные** применяются, например, для выражения объема разнородной продукции в стоимостной (денежной) форме – рублях. При использовании стоимостных измерителей принимают во внимание изменения цен с течением времени. Этот недостаток стоимостных измерителей преодолевают применением "неизменных" или "сопоставимых" цен одного и того же периода.
- ❖ **Трудовые** учитывают общие затраты труда на предприятии, трудоемкость отдельных операций (в человеко-днях, в человеко-часах).

**Структурные показатели** оценки результатов финансовой деятельности предприятия характеризуют структуру капитала предприятия, они предназначены для изображения степени возможного риска банкротства предприятия в связи с использованием заемных финансовых ресурсов. При увеличении доли заемного капитала увеличивается риск банкротства, так растет объем обязательств предприятия. Компании оценивают предприятие с точки зрения долей капитала принадлежащих собственникам компании и кредиторам.