

ТЕМА

«ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ»

Прибыль выполняет следующие функции:

- воспроизводственную;**
- стимулирующую ;**
- контрольную.**

Виды прибыли:

Бухгалтерская прибыль.

Валовая прибыль.

Прибыль от продаж.

**Прибыль до
налогообложения.**

Чистая прибыль.

**Нераспределенная
прибыль.**

**Для целей
налогообложения
прибылью признаются
доходы, уменьшенные на
величину произведенных
расходов, которые
определяются в соответствии
с положениями гл.25 НК РФ.**

Прямой метод планирования прибыли

Сущность метода заключается в том, что расчеты плановой прибыли от выпуска и реализации продукции ведутся исходя из плана производства продукции по каждой номенклатурной позиции, плановой себестоимости и реализационной цены единицы изделия.

$$P_{п} = V_{п} - Z_{р},$$

$P_{п}$ - прибыль от продажи продукции в плановом периоде;

$V_{п}$ – выручка от продажи в плановом периоде;

$Z_{р}$ – полная себестоимость реализованной продукции в плановом периоде

$P_i = (TP_i * C_{pi}) - (TP_i * Z_{пр.с.i})$, где
 P_i – прибыль от выпуска i -го вида
продукции

TP_i - объем выпуска i -го вида
продукции в натуральном
выражении

C_{pi} - цена за единицу i -го вида
продукции

$Z_{пр.с.i}$ – условно-производственная
себестоимость единицы i -го вида
продукции

$\Pi_{\text{ТП}} = \sum \Pi_i - \text{КР} - \text{УР}$, где

$\Pi_{\text{ТП}}$ - прибыль от выпуска всей товарной продукции (ПТП).

Π_i - прибыль от выпуска i -го вида продукции

КР- коммерческие расходы

УР- управленческие расходы

Для определения прибыли от реализации продукции в расчете на весь плановый ассортимент продукции используется формула:

$$P_{п} = P_{1} + P_{ТП} - P_{2}'$$

$P_{п}$ – прибыль от продажи продукции в плановом периоде

P_{1} P_{2} – прибыль в остатках готовой продукции на начало и конец планового периода

$P_{ТП}$ – прибыль от выпуска товарной продукции в плановом периоде с учетом

разноассортиментного

расчета

**Планирование и
оптимизация прибыли на
основе определения точки
безубыточности и эффекта
операционного рычага, сфера
применения, достоинства
недостатки.**

СВОР = МП/Пп,

МП – маржинальная прибыль:

$МП = V_{\text{п}} - VC = (FC + Пп),$

$V_{\text{п}}$ – выручка от продажи в
плановом периоде

VC – условно-переменные затраты

FC – условно-постоянные затраты

$Пп$ – прибыль от продаж

Действие эффекта
операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки приводит к еще более сильному изменению прибыли, что обусловлено неодинаковым характером воздействия условно-постоянных затрат и условно-переменных затрат на финансовый результат:

$$\Delta\Pi = \text{СВОР} \times \Delta В_{\text{п}}$$

Современная система **распределения прибыли** основывается на следующих основных принципах:

1. четкое распределение прибыли, направляемой в бюджет, и оставляемой в распоряжении организации (предприятия);

2. полная самостоятельность организации (предприятия) в распределении и использовании прибыли, остающейся в ее распоряжении.

Объектом налогообложения для российских организаций является прибыль, которая определяется как разница между доходами и расходам, определенными в соответствии с положениями главы 25 Налогового Кодекса РФ.

Налоговой базой признается денежное выражение прибыли, подлежащей налогообложению.

Ставка налога на прибыль определяется путем умножения налоговой базы на ставку налога на прибыль, которая для российских организаций (предприятий) принимается в размере 20%.

**Рентабельность как
относительный показатель
доходности. Виды
рентабельности, их
содержание и порядок
определения.**

1. Рентабельность реализованной продукции характеризует эффективность затрат, произведенных предприятием на производство и реализацию продукции.

Рентабельность продукции показывает, сколько получено прибыли от реализации продукции на один рубль затрат по основной производственной деятельности предприятия.

$R_{rp} = P_p / Z_r * 100$, где

**R_{rp} - рентабельность
реализованной продукции;**

**P_p - прибыль от продажи
продукции;**

**Z_r - затраты по основной
производственной
деятельности.**

