**Тема 15. Доход, прибыль, рентабельность**

**1. Доход: сущность и виды**

Основу экономического развития предприятия составляют финансовые ресурсы, полученные от различных направлений его деятельности и остающиеся в распоряжении организации после уплаты налогов, сборов и иных обязательных платежей, возмещения текущих издержек. Они находят свое отражение в показателях дохода и прибыли.

Доход как экономическая категория характеризует поступление на предприятие денежных средств за проданную продукцию, выполненную работу, оказанные услуги, а также за имущество, переданное третьим лицам в качестве долгосрочных или краткосрочных финансовых вложений. Основная часть дохода — это выручка от реализации продукции, работ и услуг, т.е. текущая стоимость. К текущей стоимости относятся также доходы от управления капиталом, которые могут проявляться в различных формах. Например, если часть активов предприятия передана в качестве вклада в уставный фонд другого субъекта хозяйствования, то доход представлен дивидендами. Если имущество передано в аренду или в лизинг, то доход выступает в виде арендного или лизингового процента. Если объект промышленной собственности передан по лицензионному соглашению во временное пользование, то доход принимает форму роялти. Если временно свободные денежные средства переданы в кредит или положены на банковский депозит, то доходом от этой части активов является процент по долгосрочным или краткосрочным финансовым вложениям. Предприятие может иметь доход и от внереализационных текущих операций, таких как полученные штрафы или возмещение ущерба.

Общий доход характеризует финансовый результат работы предприятия, который формируется за счет:

* дохода от реализации продукции (работ, услуг);
* операционных доходов;
* внереализационных доходов.

**Доход от реализации продукции (работ, услуг)** представляет собой выручку от реализации продукции, работ, услуг (*Др*), сумма которой определяется по формуле:



где  – отпускная цена *i*-го изделия с налогом на добавленную стоимость, руб.;

– количество реализованной продукции *i*-го наименования в натуральных единицах.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) образуется либо по мере ее оплаты (при безналичных расчетах – по мере поступления средств за товары (работы, услуги) на счета в учреждения банков, а при расчетах наличными деньгами – по поступлении средств в кассу), либо по мере отгрузки товаров (основных средств иных ценностей, выполнения работ, оказания услуг, передаче имущественных прав) и предъявления покупателю (заказчику) расчетных документов.

**Операционные доходы предприятия** – это доходы от отдельных операций, не относящихся к его видам деятельности, за вычетом денежных средств и иного имущества (суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, иных обязательных платежей, подлежащих перечислению в бюджет; суммы, поступившие в качестве авансов, задатков, предварительной оплаты и др.). К ним относятся:

* доходы (проценты) от участия в уставных фондах других организаций;
* доходы (проценты) от операций с ценными бумагами;
* доходы (проценты) за использование банком денежных средств, находящихся на счетах предприятия;
* доходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
* доходы, связанные с продажей принадлежащих предприятию основных средств, нематериальных активов, производственных запасов, валютных ценностей, ценных бумаг и иных активов.

Кроме того, предприятия могут иметь финансовые результаты от внереализационных операций, т.е. от операций, не связанных с производством и реализацией продукции (работ, услуг), основных средств, товарно-материальных ценностей, нематериальных и других активов.

В состав **внереализационных** **доходов**включаются доходы,   
поступившие в собственность получателя от операций, непосредственно не связанных с производством товаров (работ, услуг). К ним относятся:

* штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, полученные, присужденные судом или признанные организацией-должником;
* стоимость безвозмездно полученных активов: основных средств и других амортизируемых активов, в том числе полученных в качестве целевого финансирования;
* средства целевого финансирования, первоначально учтенные в качестве доходов будущих периодов;
* суммы кредиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
* положительные курсовые разницы, возникающие при переоценке имущества и обязательств;
* прочие доходы от операций, признаваемые внереализационными.

Общий доход предприятия определяется как сумма выручки от реализации продукции, работ, услуг, операционных и внереализационных доходов.

**Выручка**

Выручка представляет сумму реализации товаров (услуг) по продажной цене. Среди обывателей принято считать, что выручка, это деньги, поступившие в кассу предприятия. Это представление связано с тем, что каждый человек является клиентом розничной торговли. В магазине расчеты производятся с незначительной разницей во времени между получением товара и оплатой за товар.

При расчете между предприятиями разница во времени между отгрузкой (получением товара или услуги) и их оплатой может составлять значительное время. Как правило, выручка от реализации товара или услуги фиксируется в момент отгрузки, независимо от состояния оплаты (предоплаты).

**Доход**

Под термином «доход» как правило, понимается разница между выручкой от реализации товаров и себестоимостью этих товаров, как произведенных, так и приобретенных. При определении дохода от оказания услуг считают, что выручка равна доходу, так как при оказании услуг не расходуются материалы. В розничной торговле синонимом дохода является термин «реализованная торговая наценка».

**Прибыль**

Иногда, под терминами «доход» и «прибыль» понимают одно и то же. Не следует смешивать эти понятия. Прибыль является итоговым результатом деятельности фирмы за определенный период времени и представляет собой разность между всеми доходами и всеми расходами предприятия.

Выручка (расходы), как правило, фиксируется в момент отгрузки товара материала или услуги независимо от их оплаты. Вообще, существуют два метода определения выручки (доходов) и расходов в учетных системах, это методы «по отгрузке» и «по оплате».

**Методы определения выручки (доходов) расходов.**

**«Метод «по отгрузке»**

Метод «по отгрузке» (метод начисления) подразумевает, что выручка (доход) или расход фиксируются в момент отгрузки товаров, услуг, независимо от состояния оплаты за них.

В современных учетных системах метод «по отгрузке» является преобладающим.

**Метод «по оплате»**

При использовании метода «по оплате» (кассового метода) выручка, доход или расход предприятия фиксируются в момент оплаты товаров, работ или услуг.

Данный метод используется в небольших предприятиях, где ведется в основном наличный расчет и дата отгрузки товара или услуги совпадает с датой их оплаты.

**Недостатки метода «по оплате»:** Система учета «по оплате» в основном базируется на кассовых и банковских операциях и поэтому из контура учета выпадают важные активы, такие как, ТМЦ и Имущество. Например. При покупке оборудования его стоимость будет списана на расходы и уменьшит прибыль за тот месяц, в который это оборудование было приобретено. В дальнейшем оборудование будет работать, и приносить доход, но расходы на его приобретение отразятся только на одном отчетном периоде.

При использовании метода «по оплате» затруднительно контролировать дебиторскую и кредиторскую задолженности в расчетах с поставщиками и покупателями, так как в системе «по оплате» ведется учет поступлений и платежей денег и не ведется учет отгрузок товаров.

В учетной системе «по оплате» доходы и расходы могут относиться к другому отчетному периоду.

Например. Расходы на зарплату сотрудников в январе относятся к февралю. Авансы за полученные услуги будут отнесены к месяцу, в который поступила оплата, хотя сами услуги могут быть оказаны в другом месяце.

Часть чистого дохода предприятия, образующегося после вычета из него косвенных налогов и текущих затрат, называется прибылью.

**2. Прибыль организации: сущность, виды, функции, механизм формирования и использования.**

Основным итоговым показателем, характеризующим результаты деятельности предприятия, является прибыль. Если доходы предприятия превышают его расходы, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

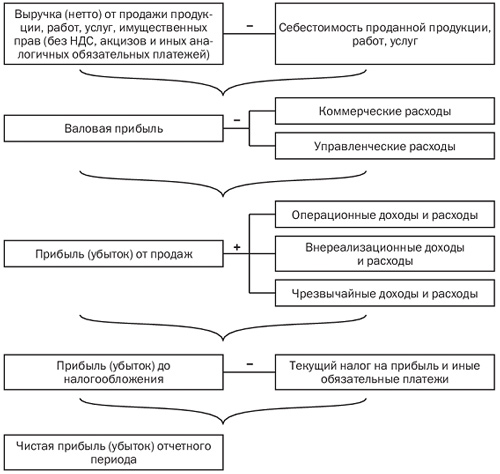
Предприятие всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее извлекает. Если выручка от реализации продукции равна себестоимости, то удается лишь возместить расходы на производство и реализацию продукции. При затратах, превышающих выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит предприятие в достаточно сложное финансовое положение, не исключающее и банкротство.

Для предприятия прибыль является показателем, создающим стимул для инвестирования в те сферы, где можно добиться наибольшего прироста стоимости. Прибыль как категория рыночных отношений выполняет следующие функции:

* характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия;
* является основным элементом финансовых ресурсов предприятия;
* является источником формирования бюджетов разных уровней.

Определенную роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты предприятия в направлениях использования финансовых средств, организации производства и сбыта продукции.

Процесс формирования прибыли представлен на рис. 15.1.



В практике учета и планирования различают следующие **виды прибыли**:

* прибыль отчетного периода;
* прибыль от реализации товаров, продукции, работ, услуг;
* прибыль от операционных доходов и расходов;
* прибыль от внереализационных операций;
* облагаемая налогом прибыль;
* льготируемая прибыль;
* прибыль по изделию;
* прибыль к распределению (чистая прибыль);
* нормальная прибыль.

***Прибыль******отчетного периода*** включает прибыль, полученную от всех направлений деятельности предприятия: реализации продукции, работ, услуг, прибыль от операционных доходов и расходов и прибыль (убытки), полученную от внереализационных операций:

***Пб = Пр + Поп + Пвн,***

где ***Пр*** – прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг;

***Поп*** – прибыль от операционных доходов и расходов;

***Пвн*** – прибыль (убыток) от внереализационных операций.

***Прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ и оказания услуг***является основной частью прибыли отчетного периода. Она определяется как разница между выручкой, полученной от их реализации, и текущими затратами по производству и реализации этих товаров, работ, услуг, а также суммами налогов, сборов и отчислений, уплачиваемых из выручки в соответствии с установленным законодательством:

******

где ***Цi*** – отпускная цена единицы *i*-ой продукции, руб./шт.;

***Cпi*** – себестоимость единицы *i-*ой продукции, руб./шт.;

***Qpi*** – объем реализации *i*-ой продукции, шт.;

***m*** – количество наименований продукции в портфеле заказов, в производственной программе;

***КН*** – косвенные налоги и отчисления, уплачиваемые из выручки в соответствии с законодательством Республики Беларусь (налог на добавленную стоимость (*НДС*), акцизы и иные платежи).

***Прибыль от операционных доходов и расходов*** определяется как положительная разница между операционными доходами и расходами (кроме реализации основных средств). К операционным расходам относятся затраты организации, соответствующие операционным доходам.

***Прибыль (убыток) от реализации основных средств*** определяется как разница между выручкой, полученной от реализации основных средств, уменьшенной на сумму налогов и сборов, уплачиваемых из выручки согласно установленному законодательству, и остаточной стоимостью основных средств, а также затратами по их реализации.

***Прибыль (убыток) от внереализационных операций*** определяется как разница между внереализационными доходами за вычетом налогов и сборов, включаемых во внереализацинные доходы, и расходами от внереализационных операций.

К расходам от внереализационных операций относятся:

* штрафы, пени, неустойки за нарушение хозяйственных договоров, уплаченные или признанные организацией к уплате;
* суммы дебиторской задолженности, по которым истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
* курсовые и суммовые разницы;
* потери и расходы в связи с чрезвычайными обстоятельствами (стихийное бедствие, пожар, авария, конфискация и т.п.);
* безвозмездно переданные активы (включая денежные средства) и др.

***Облагаемая налогом прибыль*** образуется после вычета из прибыли отчетного периода прибыли, полученной от видов деятельности, облагаемых налогом на доходы, а также налога на недвижимость и льготируемой прибыли:

***Побл= Пот – НН – Плг,***

где ***Побл*** – налогооблагаемая прибыль;

***Пот***– прибыль отчетного периода; *НН* – налог на недвижимость;

***Плг*** – льготируемая прибыль.

Для определения налогооблагаемой прибыли из прибыли отчетного периода вычитаются налог на недвижимость и льготируемая прибыль. Налог на недвижимость исчисляется в соответствии с Законом Республики Беларусь «О налоге на недвижимость». Объектом обложения налогом является остаточная стоимость основных средств, являющихся собственностью или находящихся во владении предприятия, объектов незавершенного производства.

***Льготируемой считается прибыль,*** которая в соответствии с Законом Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль» не облагается налогом на прибыль.

Сумма налога, остающаяся в распоряжении организации в связи с льготным налогообложением, используется только на производственное и социальное развитие.

***Прибыль по изделию*** – это разница между оптовой ценой предприятия и полной себестоимостью изделия.

***Прибыль к распределению (чистая прибыль)*** – это прибыль отчетного периода за вычетом налогов, расходов и других обязательных платежей из прибыли:

***Прасп. = Пот – НН – НП – ПНС - Рпр – ННС,***

где ***НП*** – налог на прибыль;

***ПНС***– прочие налоги, сборы и другие обязательные платежи из прибыли;

***Рпр***– прочиерасходы и платежи из прибыли;

***ННС*** – сумма налоговых и неналоговых санкций и пени (за исключением санкций и пени за неисполнение или ненадлежащее исполнение хозяйственных договоров), источником уплаты которых является прибыль.

При определении сумм уплачиваемых налогов необходимо руководствоваться Законом Республики Беларусь «О налогах на доходы и прибыль», утверждаемыми бюджетами республики на очередной год и другими указаниями.

***Нормальная прибыль*** применяется в рыночной экономике для оценки эффективности данного вида бизнеса. Величина нормальной прибыли складывается из нормы отдачи на капитал, которая определяется банковской ставкой процента по долгосрочным депозитам, и нормы предпринимательского дохода. Бизнес будет эффективным в том случае, если прибыль, полученная от предпринимательской деятельности, будет выше, чем нормальная прибыль. Понятие нормальной прибыли используется в отечественной практике при оценке эффективности инвестиционных проектов в виде нормы дисконта, которая характеризует минимальный уровень эффективности финансовых вложений.

В условиях рыночной экономики прибыль является основным показателем, характеризующим результаты деятельности предприятий. Стремление к получению большей прибыли ориентирует товаропроизводителей на расширение объемов производства и реализации продукции, снижение затрат.

۩ В современной экономической теории чаще всего прибыль рассматривают:

1. *во-первых,* как доход, полученный в результате производительного использования факторов производства – труда, земли, капитала и предпринимательства (экономический подход);
2. *во-вторых,* как вознаграждение предпринимателя за его деятельность в условиях несовершенной конкуренции, для которой характерны риск, неопределенность, банкротство (рисковый подход);
3. *в-третьих,* как вознаграждение за осуществление функций нововведений, внедрения достижений НТП и как результат – за услуги экономической власти общества (функциональный подход);
4. *в-четвертых,* как монополистический доход, который может быть результатом проявления фирмой-монополистом власти на рынке – на патенты, особые привилегии и возможность устанавливать высокие цены на свои товары.

Сущность прибыли наиболее полно проявляется в ее *функциях:* учетной, стимулирующей и распределительной. Суть *учетной функции* прибыли состоит в том, что прибыль является важнейшим критерием эффективности предпринимательской деятельности фирмы. Основные показатели, раскрывающие эту функцию, — масса и норма прибыли (рентабельность).

*Стимулирующая функция прибыли* состоит в том, что она (прибыль) является мощным генератором экономики. Именно стремление к увеличению прибыли лежит в основе большинства нововведений. На величину прибыли влияют количество произведенной продукции, уровень производственных издержек, скорость оборота капитала, уровень производительности труда, уровень цен и некоторые другие факторы.

Суть *распределительной функции прибыли* состоит в том, что она служит: а) источником накопления и развития производства, б) источником потребления, материального поощрения работников. В рыночной экономике прибыль — основа развития предпринимательской фирмы.

۩ В количественном отношении прибыль представляет собой разность между общей выручкой (общим доходом) и издержками, но если существуют два подхода к определению и измерению издержек, то и содержание понятия "прибыль" следует рассматривать в двух аспектах – бухгалтерском и экономическом.

В экономической теории подэкономической прибылью понимается разница между совокупным (валовым) доходом и совокупными (т.е. внешними и внутренними) издержками. Она получается, если из общей выручки (валового дохода) вычесть все издержки, т.е. не только внешние, но и внутренние, включая в последние и*нормальную прибыль*предпринимателя.

***Нормальная прибыли является элементом внутренних издержек.*** Она есть та минимальная плата (доход), которая (который) удерживает предпринимателя именно в данной сфере бизнеса. Поэтому предприниматель рассматривает нормальную прибыль как отдачу от вложенного "в дело" капитала, как предпринимательский доход.

Поэтому, если экономист говорит, что фирма едва покрывает издержки, то это значит, что все внешние и внутренние издержки возмещаются, а предприниматель получает такой доход, которого едва хватает, чтобы удержать его активность в рамках данного направления деятельности. Если сумма денежных поступлений превышает экономические издержки фирмы, то остаток (разница между общей выручкой и экономическими издержками) накапливается в руках предпринимателя. Этот остаток и называется экономической прибылью.

***Экономическая прибыль не входит в издержки,*** так как она представляет собой доход, полученный сверх нормальной прибыли, необходимой для сохранения заинтересованности предпринимателя в данной сфере деятельности. ***Экономическая прибыль рассматривается как плата за неопределенность и риск.*** Они порождаются, с одной стороны, внешними по отношению к фирме факторами - изменениями конъюнктуры вследствие циклического развития экономики. С другой стороны, это результат инноваций или инициативы предпринимателя. Следует также учитывать, что источником экономической прибыли может служить монопольный статус фирмы. Такая прибыль обусловлена способностью монополиста ограничивать производство продукции и, благодаря этому, устанавливать монопольно высокие цены. В этом случае чистая (экономическая) прибыль выступает как *монопольная.*

Термин "прибыль" используется также для обозначения разности между совокупным доходом и внешними издержками. Такая*прибыль,* напомним, называется ***бухгалтерской,*** так как при ее расчете учитываются только*внешние (денежные) платежи,* отраженные в бухгалтерских документах. Поэтому бухгалтерская прибыль количественно*не совпадает* с экономической. Последняя меньше бухгалтерской на величину *внутренних* издержек, т.е.*разница* между бухгалтерской и экономической прибылью равна внутренним издержкам.

Таким образом, еслибухгалтерская прибыль это разность между совокупным доходом и внешними издержками, то

***экономическая прибыль есть разность между совокупным доходом и суммой внешних и внутренних издержек.***

*Частью* внутренних издержек, как отмечалось, является*нормальная прибыль.* Она рассматривается как*минимальное* *или нормальное* вознаграждение предпринимателя.

***Нормальная прибыль – это минимальное или нормальное вознаграждение предпринимателя***

Если это не обеспечивается, то предприниматель переориентирует свои усилия с данного направления деятельности на другое, более привлекательное для него, либо даже откажется от роли предпринимателя вообще ради получения зарплаты или жалованья, работая по найму у другого предпринимателя. Поэтому отсутствие экономической прибыли не означает, что предприниматель совсем не получает дохода.

Экономическая прибыль может быть*отрицательной* или*равной нулю*или*положительной.**В первом случае* предприниматель будет*нести убытки,* не получая нормального вознаграждения за выполнение предпринимательских функций. При невозможности снизить издержки он покинет данную отрасль деятельности.*Второй случай***,** если экономическая прибыль нулевая, т.е. равна нулю, означает, что предприниматель использует свои ресурсы с*минимально допустимой* для общества эффективностью. Однако этого достаточно, чтобы удержать его в отрасли до тех пор, пока его доход будет не меньше совокупных издержек. Наконец, *третий случай* (экономическая прибыль - величина положительная) предполагает, что в данной отрасли, в данном деле предпринимательская способность, капитал и земля дают в данный момент больший эффект, чем минимально допустимый. Предпринимателю в такой ситуации нет оснований покидать отрасль, так как он не только покрывает*все*издержки, но и присваивает себе избыток, превышающий эти издержки.

***Экономическая прибыль представляет собой избыток над нормальной прибылью. Она имеет место, как правило, в условиях существования монополий и является результатом перераспределения доходов потребителей.***

**3. Планирование финансовых результатов деятельности организации (предприятия)**

**Балансовая прибыль**

Балансовая прибыль включает три основных элемента: прибыль (убыток) от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг; прибыль (убыток) от реализации основных средств их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) – это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Прибыль от реализации продукции рассчитывается как разность между выручкой от реализации (без НДС и акцизов) и затратами на производство и реализацию.

По реализации продукции, имеющей натурально-вещественную форму, расчет прибыли ведется исходя из выручки и полной себестоимости продукции, определяемыми на объем реализуемой продукции в натуральном выражении:

Прибыль от выполнения работ или оказания услуг рассчитывается аналогично прибыли от реализации продукции.

Прибыль (убыток) от реализации основных средств и иного имущества предприятия представляет собой финансовый результат, несвязанный с основными видами деятельности предприятия. Он отражает прибыль (убыток) от прочей реализации, к которой относится продажа на сторону различных видов имущества, числящегося на балансе предприятия.

Финансовые результаты от внереализационных операций – это прибыль (убыток) по операциям различного характера, не относящимся к основной деятельности предприятия и не связанным с реализацией продукции, основных средств, иного имущества предприятия, выполнения работ, оказания услуг. В состав внереализационных прибылей (убытков) включается сальдо полученных и уплаченных штрафов, пени, неустоек и других видов санкций, а также другие доходы:

• прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;

• доходы от дооценки товаров;

• поступления сумм в счет погашения дебиторской задолженности, списанной в прошлые годы;

• положительные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

• проценты, полученные по денежным средствам, числящимся на счетах предприятия.

К ним также относится доход от долевого участия в уставном капитале других предприятий, представляющий собой часть чистой прибыли, которая поступает учредителям в заранее оговоренном размере или в виде дивидендов по акциям, которыми владеет учредитель. Доходами от ценных бумаг являются проценты по облигациям и краткосрочным казначейским обязательствам. Предприятие имеет право на получение дохода по ценным бумагам акционерных обществ, если они приобретены не позднее, чем за 30 дней до официально объявленной даты их выплаты. По государственным ценным бумагам право и порядок получения доходов определяются условиями их выпуска и размещения.

По средствам, предоставляемым взаймы, предприятие получает доходы по условиям договора между кредитором и ссудозаемщиком.

Доходы от сдачи имущества в аренду формируются из получаемой арендной платы, которую арендатор платит арендодателю. Прибыль от использования арендованного имущества является обязательной частью арендной платы и зависит от его стоимости рентабельности предприятия, срока аренды. В зависимости от условий договора арендная плата может включать амортизационные отчисления или их часть, если арендатор берет на себя определенные обязательства по восстановлению основных фондов. Прибыль включается в арендную плату как процент от стоимости имущества.

Кроме того, к внереализационным результатам относятся расходы и потери:

• убытки по операциям прошлых лет;

• недостача материальных ценностей, выявленных при инвентаризации;

• отрицательные курсовые разницы по валютным счетам и операциям в иностранной валюте;

• некомпенсируемые потери от стихийных бедствий с учетом затрат по предотвращению и ликвидации стихийных бедствий и т.д.

Социально-экономическая роль предприятия в условиях рынка существенно меняется. Это изменение идет по целому ряду направлений.

• Основное требование, которое выдвигает рынок предприятию, — работать так, чтобы результатом деятельности был не только выпуск продукции или услуг, но чтобы выпуск обеспечивал получение прибыли, т.е. всегда должно быть превышение доходов над расходами, расходуемыми ресурсами, и чем выше это превышение, тем прибыльнее работает предприятие.

• На смену требованию выпуска как можно большего количества продукции, оскольку социалистическая экономика перманентно находилась в условиях дефицита по тому или иному ассортименту продукции, приходит требование — не только произвести продукцию, но и сбыть ее, реализовать, и дальнейшее наращивание объемов целесообразно только в условиях гарантированного сбыта последней.

• На смену существовавшим ограничениям предприятию со стороны вышестоящих органов приходит самостоятельность предприятий по многим вопросам его деятельности, но как плата за эту самостоятельность — возможность несостоятельности и банкротства предприятия, т.е. предприятие может быть выведено за рамки экономической сферы, поскольку оно не смогло работать в условиях рынка и вынуждено покинуть его.

Следовательно, поведение предприятия в рыночных условиях хозяйствования видоизменяется, и это изменение касается многих вопросов деятельности предприятия.

Любое предприятие независимо от организационно-правовой формы, формы собственности, отраслевой принадлежности, выпускаемой продукции или оказываемых услуг является открытой экономической системой, схематично изображенной на 3.1, где

блок I — предприятие, основной задачей которого является преобразование ресурсов;

блок 2 — ресурсы на входе — трудовые, материальные, финансовые;

блок 3 — ресурсы на выходе, т.е. преобразованные ресурсы — готовая продукция, отходы производства, прибыль, денежные средства;

блок 4 — социальная среда, с которой взаимодействует предприятие — государство, муниципальные органы, законодательство;

блок 5 — природная среда — потребление природных ресурсов, полезных ископаемых, воздуха, воды;

блок 6 — взаимосвязь с рынком, маркетинг, причем этот блок взаимодействует как на входе ресурсов, так и на выходе;

блок 7 — соотношение ресурсов на входе с ресурсами на выходе образует экономическую работу на предприятии, экономику предприятия.

Рассмотрим предложенную схему более детально. Выше отмечалось, что в условиях рынка предприятие решает две задачи — произвести продукцию и реализовать ее. В зависимости от решения этих задач предприятие будет процветать или станет несостоятельным. Для того чтобы знать, что необходимо производить — какой ассортимент, в каком количестве — предприятие должно изучить рынок, прежде чем начнет расходовать ресурсы для изготовления конкретной продукции, т.е. заняться маркетингом. Причем маркетингом необходимо заниматься постоянно — как до запуска продукции в производство, так и после, в процессе реализации продукции'. Поэтому на схеме рынок дан до начала производства и после окончания его.

Для принятия решений необходимо собрать и проанализировать достоверную информацию, которая включает

• характеристику товаров; являются они товарами конечного потребления или промежуточными, готовыми изделиями или полуфабрикатами, необходима служба сервиса или нет, приемлема ли цена потребителю, каковы цели у конкурентов;

• общую характеристику рынка: большое или малое число потребителей, способы покупки товаров, отношение покупателей к товарам, к условиям и срокам поставки, условия продажи у конкурентов;

• каналы распространения товаров: наличие посредников между производителями и потребителями, их количество;

• конкретное состояние рынка: сущность и степень конкуренции, существует ли конкуренция между производителями товаров и каков ее уровень;

• законодательные ограничения: существуют ли законодательные ограничения, которые могут препятствовать маркетинговой деятельности;

• уровни управленческой деятельности в области маркетинга: долговременные цели фирмы (на 10—15 лет), учитывающие ситуацию на внутреннем и внешних рынках и тенденции ее развития; финансовые, материальные и иные ресурсы, необходимые для достижения этих целей; перспективные (до 5 лет) цели фирмы, возникающие при этом задачи и обеспеченность их необходимыми ресурсами; оперативные, текущие цели и задачи, выдвигаемые конъюнктурой рынка, не противоречащие долговременным стратегическим целям.

В производстве продукта и осуществлении маркетинговой политики необходимо учитывать жизненный цикл продукта на рынке, который включает ряд стадий (3.2);

• внедрение, требующее больших затрат, поэтому торговля товаром на этой стадии, как правило, убыточна;

• рост как результат признания покупателем товара и быстрого увеличения спроса на него. При росте объема продаж и соответственно прибыли стабилизируются расходы на рекламу;

• зрелость, характерна тем, что большинство покупателей товар уже приобрели, поэтому темпы роста продаж, достигнув максимума, начинают падать, прибыль также начинает снижаться в связи с увеличением расходов на рекламу и другие маркетинговые мероприятия;

• насыщение, в этом периоде, несмотря на принятые меры, рост продаж больше не наблюдается. Прибыль от торговли продолжает увеличиваться из-за снижения расходов на производство;

• спад, представляет собой период резкого снижения продаж, а затем и прибыли.

Рассмотрим блок 2 3.1. Предприятие на входе потребляет ресурсы определенного вида, чтобы потом в результате производственного процесса на выходе получить трансформированные ресурсы, ресурсы иной потребительной стоимости.

Как работает предприятие — прибыльно, убыточно или в рамках самоокупаемости — в существенной мере зависит от форм и методов преобразования ресурсов и может быть определено целым рядом как частных, так и общих показателей эффективности.

На выходе предприятие выпускает ресурсы в виде: готовой продукции в конкретной номенклатуре, ассортименте, количестве, ценовой форме отходов производства прибыли издержек производства платежей разного рода денежных средств.

Соотношение ресурсов на входе и на выходе составляет содержание такого предмета, как экономика предприятия. Для экономики предприятия безразличны в известной мере производимый продукт, избранная технология производства, состав и квалификационный уровень кадров.

Важным элементом производственного процесса на предприятии является выбранный вариант технологии. Именно избранная технология определяет состав и требуемое количество ресурсов на входе в производственную систему. Изменение технологии ведет к изменению профессионального и квалификационного состава необходимых для производства кадров, технологического оборудования, транспортных средств, инструмента вплоть до изменения используемых видов сырья, материалов, полуфабрикату комплектующих изделий. Предприятие в зависимости от характера производимой продукции, масштабов производства, имеющихся у него возможностей инвестирования выбирает ту или иную технологию. Избранная технология тесно связана с двумя показателями работы предприятия: ценой выпускаемой продукции и уровнем ее качества. Одновременно эти два фактора формируют и конкурентоспособность продукции, чаще предпочтение отдается второму показателю.

**Планирование прибыли** производится раздельно по всем видам деятельности предприятия. В процессе планирования прибыли учитываются все факторы, которые могут оказывать влияние на финансовые результаты.

В условиях стабильных цен и возможности прогнозирования условий хозяйствования планы по прибыли, как правило, разрабатываются на год. Предприятия могут также составлять планы по прибыли на квартал.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли. При этом особое значение имеет планирование прибыли от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг.

**Методы планирования прибыли**

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

**При прямом счете** планируемая прибыль на продукцию, подлежащую реализации в предстоящем периоде, определяется как разница между планируемой выручкой от реализации продукции в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок) и полной себестоимостью продукции, реализуемой в предстоящем периоде. Этот метод расчета наиболее эффективен при выпуске небольшого ассортимента продукции.

Метод прямого счета используется при обосновании создания нового или расширения действующего предприятия либо при осуществлении какого-либо проекта. Разновидностью метода прямого счета является метод по ассортиментного планирования прибыли (т.е. определения прибыли по каждой ассортиментной группе).

Достоинством метода прямого счета является его простота. Однако его целесообразно использовать при планировании прибыли на краткосрочный период.

Для составления плана прибыли используются и другие методы, например, анализ лимита рентабельности, прогноз рентабельности, анализ перекрытия ликвидности, а также другие аналитические методы.

**Анализ лимита рентабельности** позволяет оценить взаимосвязь плановой прибыли и эластичности предприятия по отношению к колебаниям величины расходов при обороте капитала. Обычно строится система графиков, показывающих эту зависимость. Расчеты производятся по следующим формулам:

или

Важное значение имеет разрыв, существующий между минимальным оборотом, необходимым для покрытия расходов, и запланированным оборотом. Именно эта разность характеризует степень свободы предприятия в планировании оборота капитала,

**Прогноз рентабельности вложенного капитала** основан на анализе соотношений следующих величин:

**Анализ перекрытия ликвидности** основан на соотношении издержек предприятия, являющихся денежными расходами, и амортизацией. В этом случае определяется минимальная величина оборота капитала, необходимая для сохранения ликвидности предприятия Аналитический метод планирования прибыли основан на построении многофакторных моделей. Он учитывает влияние различных факторов на результаты деятельности предприятия.

В связи с переходом на новый План счетов бухгалтерского учета возникает необходимость переосмысления понятия дохода.

Согласно Инструкции по бухгалтерскому учету «Доходы организации», утвержденной Постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 26 декабря 2003 г. № 181, доход — экономическая выгода в денежной и натуральной форме, учитываемая в случае возможности ее оценки и в той мере, в которой такую выгоду можно оценить. Экономическая выгода — возможность имущества способствовать притоку денежных средств или иных активов в организацию.

В соответствии с таким определением выручка от реализации имущества является доходом организации. Однако с точки зрения экономического смысла выручка от реализации имущества — это источник финансирования простого воспроизводства выбывших активов.

Пример 1

Малое транспортное предприятие получило выручку от транспортных услуг на сумму 800 млн руб. (счет 90) и продало 1 автомобиль на сумму 200 млн руб. (счет 91). По правилам бухгалтерского учета доход составляет 1 000 млн руб. С точки зрения экономической сущности поступивших денежных средств доход равен 800 млн руб., а 200 млн руб. — недоамортизированная стоимость автомобиля. Если ее суммировать с накопленной амортизацией, то хватит средств на покупку новой машины. Еще более сомнительными являются доходы от переоценки активов (счет 92).

Данный пример свидетельствует о необходимости разграничения понятий бухгалтерского и экономического дохода, т.к. данные бухгалтерского учета о прибыли предприятия, которые отражаются на счете 99, не соответствуют реальному положению дел.

**4. Рентабельность: сущность, виды, показатели и методика их расчета**

Общая величина прибыли, полученная предприятием, не может полностью характеризовать эффективность его производственно-хозяйственной деятельности, так как ее величина обусловливается размером предприятия. Поэтому возникает необходимость относительной характеристики прибыльности (доходности) предприятия в виде соизмерения полученной прибыли с величиной основного и оборотного капитала. Это соотношение, выраженное в процентах, характеризует рентабельность, т.е. степень прибыльности.

По показателям рентабельности можно производить сравнение эффективности работы предприятий.

В соответствии с видами прибыли различают следующие **показатели рентабельности**:

* общая рентабельность;
* рентабельность предприятия;
* рентабельность собственного капитала;
* рентабельность отдельных видов и продукции в целом;
* рентабельность продаж.

***Общая рентабельность* *Rобщ*** определяется как отношение прибыли отчетного периода *Потч* к среднегодовой стоимости основного производственного капитала *Осг* и нормируемого оборотного капитала *Обс*, %:

.

Общая рентабельность характеризует размер общей прибыли, получаемой на один рубль вложенных средств. Если предприятие при неизменной величине производственного капитала будет лучше его использовать, оно получит больший экономический эффект, что вызовет рост рентабельности. Однако для предприятия важна норма прибыли, которую оно может использовать для собственных нужд, так как часть прибыли предприятие перечисляет в бюджет в виде налогов на недвижимость, налога на прибыль и транспортного сбора. Если она будет меньше банковского процента по депозитам, то предприятию будет невыгодно заниматься данным бизнесом.

Поэтому весьма важное значение имеет расчет рентабельности по чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, т.е. рентабельности предприятия.

***Рентабельность предприятия*** (***Rnp***)определяется как отношение чистой прибыли *Пч* к среднегодовой стоимости основного производственного и нормируемого оборотного капитала, %:

.

По данному показателю оцениваются результаты предприятия.

***Рентабельность собственного капитала*** *(****Rрr****)*определяется отношением чистой прибыли (Пч) к величине собственного капитала *Кс*:

.

***Рентабельность отдельных видов и продукции в целом*** *(****Rпрод****)*определяется отношением прибыли от реализации продукции (*Прr*) к ее полной себестоимости (*Сп)*, %:

.

Данный показатель отражает эффективность затрат живого и овеществленного труда. Он в основном используется для планирования и учета рентабельности производства отдельных видов продукции.

***Рентабельность продаж (оборота*** **)** (***Roб***) рассчитывается отношением прибыли от реализации продукции *Пр* к объему продаж *Qp*, %:

/

Для оценки целесообразности инвестирования средств в развитие предприятия определяется рентабельность инвестированного капитала (*Rbк*) как отношение прироста прибыли к величине инвестиций (*И*), %:

.

**Формирование и распределение прибыли предприятия**

Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется результатами ее формирования и характером распределения.

Источником образования прибыли предприятий является общий доход, который представляет собой сумму денежных средств, получаемых предприятием от всех видов его деятельности.

Первоочередными платежами из выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг), при формировании прибыли являются косвенные налоги, к которым относятся:

* налог на добавленную стоимость;
* отчисления в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продовольствия и аграрной науки;
* акцизы;
* иные обязательные платежи.

Далее при определении прибыли отчетного периода из дохода вычитаются затраты на производство и реализацию товаров, продукции, работ и услуг.

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

Распределение прибыли производится в соответствии с законом о налогах и сборах, взимаемых в бюджет, инструктивными и методическими указаниями Министерства финансов, уставом предприятия.

Предприятия должны обеспечивать выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками и потребителями, вышестоящими и другими организациями; финансирование затрат на развитие науки и техники, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств; социальное развитие и материальное стимулирование за счет заработанных средств.

В процессе распределения прибыли предприятия обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям:

* выплата налогов и других обязательных платежей из прибыли в республиканский и местные бюджеты;
* уплата части прибыли на заработную плату и материальное стимулирование персонала предприятия за текущие результаты работы;
* налоговые и неналоговые санкции и пени, включая санкции и пени за неисполнение или ненадлежащее исполнение хозяйственных договоров;
* на накопление – финансирование производственного развития и жилищного строительства, пополнение собственных оборотных средств и другие формы капитализации прибыли;
* уплата части прибыли в бюджет государственными унитарными предприятиями и собственникам имущества частными предприятиями;
* на формирование резервного фонда заработной платы;
* на непроизводственное потребление – денежные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера персоналу, материальная помощь и выплаты социального характера, выплата дивидендов акционерам.

Основной целью политики распределения чистой прибыли является оптимизация пропорций между капитализируемой и потребляемой ее частями с учетом обеспечения реализации стратегии его развития и роста его рыночной стоимости.

Исходя из этой основной цели, в процессе формирования политики распределения прибыли предприятия решаются следующие задачи:

* обеспечение получения собственниками необходимой нормы прибыли на инвестированный капитал;
* обеспечение приоритетных целей стратегического развития предприятия за счет капитализируемой части прибыли;
* обеспечение стимулирования трудовой активности и дополнительной социальной защиты персонала;
* обеспечение формирования в необходимых размерах резервного и других фондов предприятия.

С учетом реализации этих основных задач осуществляется непосредственное распределение прибыли предприятия.

**5 Пути повышения прибыли и рентабельности**

**Прибыль** – это экономический показатель, который постоянно изменяется под влиянием различных факторов. Основными из них являются рост общего дохода предприятия и снижение текущих затрат. Поэтому пути увеличения прибыли и рентабельности непосредственно определяются факторами, оказывающими влияние на уровень продаж и издержки.

Данные факторы определяются как внутренними условиями функционирования предприятия, так и внешними, не зависящими от него.

К **внутренним факторам**, прежде всего, относятся инновационная восприимчивость и предпринимательская активность руководителей и специалистов предприятия, которая реализуется посредством:

* разработки нового товара или товара более высокого качества, обладающего рыночной новизной;
* внедрения новейшего оборудования и прогрессивных технологических процессов, новых видов сырья и материалов;
* повышения конкурентоспособности товара;
* освоения новых рынков сбыта;
* диверсификации производства;
* снижения материалоемкости, энергоемкости и трудоемкости товара;
* повышения эффективности использования основного и оборотного капитала;
* применения управленческого учета для эффективного управления затратами и т.д.

В качестве **внешних факторов**, влияющих на прибыль, выступают:

* формы и методы государственного регулирования экономики;
* конъюнктура товарного рынка;
* темп инфляции;
* уровень цен на сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы и др.

На прибыль предприятия оказывают влияние факторы, обусловленные специфическими особенностями отрасли, к которой оно относится. От того, действует ли предприятие в материало-, фондо- или трудоемкой отрасли, зависят уровень и структура издержек производства, пути их снижения и норма прибыли.

**Основная литература ко всем темам:**

1. Алексеенко, Н. А. Экономика промышленного предприятия: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Н. А. Алексеенко, И. Н. Гурова. – Минск: Издательство Гревцова, 2009. – 258 c.
2. Бабук, И.М. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов / И. М. Бабук. – Минск: Информационно-вычислительный центр Министерства финансов, 2008. – 326 с.
3. Головачев, А. С. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов учреждений обеспечивающих получение высшего образования по экономическим специальностям: в 2 ч.. / А. С. Головачев. – Минск: Вышэйшая школа, 2014.Ч. 1 – 446 c. Ч. 2 – 463 с.
4. Ильин, А. И. Экономика предприятия: [учебное пособие] / А. И. Ильин, С. В. Касько. – Минск: Новое знание, 2008. – 235 с.
5. Экономика предприятия: учебное пособие для студентов высших учебных заведений / Л. Н. Нехорошева [и др.]. – Минск: Белорусский государственный экономический университет, 2008. – 718 с.
6. Экономика предприятия: учебник для студентов высших учебных заведений / Семенов В.М. [и др.]. – Санкт-Петербург: Питер, 2010. – 416 с.