

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, АНАЛИЗ, АУДИТ, СТАТИСТИКА

Дятлова Ангелина Федоровна

канд. экон. наук, доцент, преподаватель

Тоирова Самира Шухратовна

студентка

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
аграрный университет»
г. Санкт-Петербург

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Аннотация: авторы данной статьи отмечают, что прибыль – главный показатель выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

Ключевые слова: прибыль, выручка, затраты, финансовый результат.

Для того чтобы обеспечить эффективную деятельность фирмы, необходимо очень ответственно относиться к принятию управленческих решений. Очень важным показателем оценки эффективности является «прибыль» – это общий доход от деятельности компании или предприятия за вычетом совокупных издержек.

В России считается обычно, что эффективность ведения бизнеса обусловлено, в первую очередь, «прибылью». Она показывает оперативные цели, на этот показатель в большей степени обращают внимание управляющие.

«Прибыль» представляет собой основу развития фирмы. Эффективность деятельности предприятий определяется в добившихся финансовых результатах. Получение максимум прибыли является обязательным условием работы и развития предприятия. «Прибыль» – главный источник обеспечения экономического и социального развития. Это главный показатель выбора инвестиционных проектов и программ оптимизации текущих затрат, расходов, финансовых вложений.

Процесс управления прибылью зависит от: использования всего многообразия факторов и их последствий. Правильное и точное определение резервов прироста прибыли необходимо для ее дальнейшего планирования на следующий период. При составлении прогнозов суммы прибыли, организации могут эффективно разрабатывать инвестиционную политику, а также расходы на различного рода социальных мероприятий и материального поощрения своих работников. Резервы роста прибыли вполне могут оказать достаточно серьезное влияние на развитие рыночных отношений, предотвращение кризисных явлений в экономике.

Валовая прибыль исчисляется по формуле:

$$ВП = В - С$$

где: ВП – валовая прибыль, руб.;

В – выручка от реализации, руб.;

С – себестоимость, руб.

Например: Фирма «Пенелопа» имеет выручку от реализации 50 условных единиц. Себестоимость каждой изготовленной вещи равна 1 условная единица, всего изготовили 30 шт.: $ВП = 50 - (1 \cdot 30)$, $ВП = 20$, итого мы получаем валовую прибыль 20 условных единиц.

Может быть и такой вариант: $В = 50$ у.е., $С = 90$ у. е.: $ВП = 50 - (3 \cdot 30)$, $ВП = -40$, итого мы получаем убыток равный 40 условных единиц.

Все эти факторы находятся в тесной связи и тесном взаимодействии. «Прямое» влияние на величину себестоимости продукции и прибыли связано с тем, насколько рационально и эффективно (экономично) расходуют материальные ресурсы, ведь доля материальных затрат в составе себестоимости составляет от 60 до 90%.

От значения «себестоимости» зависит финансовый результат, который представляет собой либо прибыль, либо убыток. Состав затрат, которые включают в «себестоимость» продукции, определяется государственным стандартом (Положением о составе затрат), а способы калькулирования – самими организациями.

Уменьшение «себестоимости» является очень важным для развития данного предприятия, основой измерения доходов и расходов. Под «себестоимостью продукции, работ и услуг» понимают затраты всех видов ресурсов, которые выражены в денежной форме.

Для того чтобы выделить основные направления нахождения резерва прироста прибыли, надо рассмотреть факторы, которые влияют на ее достижение, различают их по признакам: внешние, производственные, экстенсивные, интенсивные и внепроизводственные факторы, а также другие.

Анализ себестоимости проводится в направлениях, таких как:

- 1) анализ затрат на 1 у. е. товарной продукции;
- 2) анализ себестоимости по экономическим элементам и статьям расхода;
- 3) анализ себестоимости конкретных видов продукции;
- 4) анализ себестоимости основных видов изделий.

Анализ завершается сопоставлением влияния каждого фактора на прибыль от реализации товарной продукции.

Для примера решим задачи:

Рассчитать прибыль фирмы за год и рентабельность продаж, если доход равен 4,5 миллиона рублей, годовые переменные издержки равны 0,9 миллиона рублей, постоянные издержки – 1,7 миллиона рублей. Прибыль рассчитывается по формуле:

Прибыль = Доход – Общие издержки

Следовательно, Прибыль = $4,5 - (0,9 + 1,7) = 1,9$ млн руб. или 1900 тыс. руб.

Рентабельность продаж находится по формуле:

Рентабельность продаж = Прибыль / Общий доход = $1,9 / 4,5 = 0,42$ или 42%.

Вывод по расчету рентабельности: Рентабельность составляет 42%, следовательно уровень рентабельности очень хороший, что означает оптимальное использование материальных ресурсов.

Необходимо рассчитать прибыль предприятия за год, если доход составил 10 миллиона рублей, годовые переменные издержки составили 2 миллиона рублей, постоянные издержки составили 4,1 миллиона рублей. Рассчитайте рентабельность продаж.

Следовательно, Прибыль = $10 - (2 + 4,1) = 3,9$ млн руб. или 3900 тыс. руб.

Рентабельность продаж находится по формуле:

Рентабельность продаж = Прибыль / Общий доход = $3,9 / 10 = 0,39$ или 39%.

Вывод: Рентабельность составила 39%, в принципе это хороший уровень.

Рентабельность снизилась на 2%.