

Тема 3. Прибыль и рентабельность

1. Понятие прибыли и рентабельности

2. Показатели прибыльности и рентабельности

3. Методы ценообразования на продукцию машиностроения

4. Факторы роста показателей прибыли и рентабельности на предприятии

Прибыль - основная цель предпринимательской деятельности промышленного предприятия.

Прибыль – это часть выручки, остающаяся после возмещения всех затрат на производство и сбыт продукции/

На величину прибыли (дохода) существенно влияют: объем выпускаемой продукции, ее ассортимент, качество, величина себестоимости, совершенствование ценообразования и другие факторы. В свою очередь *прибыль воздействует* на такие показатели, как рентабельность, платежеспособность предприятия и другие.

В структуре прибыли наибольшая доля приходится на выручку от реализации.

Денежные средства, поступающие на расчетный счет предприятия за реализованную продукцию, называются **выручкой от реализации**.

Из выручки от реализации продукции возмещаются

Оставшаяся часть - это чистая продукция, или валовой доход. Исключив из валового дохода, или чистой продукции, заработную плату, с учетом отчислений на социальное страхование получим **прибыль от реализации**, которая является основной формой накопления промышленного предприятия.

После реализации товарной продукции часть прибыли предприятия вносится в бюджет государства и местный бюджет.

$$РП = Q_0 + ТП - Q_k$$

где *РП* - стоимость реализованной продукции в отчетном периоде;

ТП - стоимость товарной продукции, произведенной в отчетном году;

Q₀, *Q_k* - остатки товарной продукции соответственно на начало и конец отчетного периода)

Помимо прибыли от реализации результаты хозяйственной деятельности оцениваются по:

- балансовой (общей),
- валовой
- и чистой прибыли

1. **Балансовая прибыль** включает дополнительно к прибыли от реализации:

- ❑ прибыль подсобных и обслуживающих производств, не связанных непосредственно с основной производственной деятельностью промышленного предприятия,
- ❑ прибыль от долевого участия в совместных предприятиях, сдачи имущества в аренду, различные дивиденды, а также убытки от прочих хозяйственных операций
- ❑ прибыль или убытки от реализации излишка основных производственных фондов, сверхнормативных запасов оборотных средств и прочего имущества

Величина прибыли или убытка от реализации излишних или физически изношенных основных производственных фондов определяется как разница между ликвидационной стоимостью **Цл** и остаточной стоимостью **Цо**.

Если **Цл** больше **Цо**, то выручка зачисляется в доход.

Если **Цл** меньше **Цо**, то возникает убыток, который уменьшает балансовую прибыль.

2. Общая величина прибыли предприятия (**валовая прибыль**) состоит из трех частей:

1) прибыли от реализации продукции - как разницы между выручкой от реализации продукции (без учета НДС и акцизного сбора) и ее полной себестоимостью;

2) прибыли от реализации материальных ценностей и иного имущества (это разница между ценой их продажи и затратами на их приобретение и реализацию);

3) прибыли от внереализационных операций, т.е. операций, непосредственно не связанных с основной деятельностью (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в совместных предприятиях; сдачи имущества в аренду; превышение суммы полученных штрафов над уплаченными и др.).

3. Чистая прибыль представляет собой разницу между валовой прибылью и налогом на прибыль.

Она остается в распоряжении предприятия и направляется в фонды потребления и накопления.

Из фонда потребления чистая прибыль расходуется на следующие цели: оплата путевок работникам, премии, подарки и т.п.

Из фонда накопления предприятие финансирует инвестиционные расходы: приобретение новых основных фондов, строительство, реконструкцию, модернизацию, приобретение акций других предприятия и т.п.

Валовая прибыль распределяется по двум направлениям:

1. Бюджет
2. Используется предприятием на удовлетворение собственных потребностей, предусмотренных финансовым планом.

К первоочередным отчислениям из валовой продукции в бюджет относятся:

- налог на облагаемую прибыль в соответствии с Законом Российской Федерации

- налог на добавленную стоимость;

- акцизы, т.е. косвенные налоги, дополнительно включаемые в цену и оплачиваемые потребителями этой продукции;

- налог на имущество;

- специальный налог, введенный для формирования бюджетного фонда финансовой поддержки приоритетных отраслей экономики.

Прибыль, оставляемая в распоряжении предприятия, распределяется на страховой запас, или резервный фонд, формируемый на случай непредусмотренных сбоев в производственном процессе.

Функции прибыли:

1. это один из наиболее важных показателей финансовых результатов хозяйственной деятельности промышленного предприятия.

2. основной источник бюджетных поступлений.

3. как экономическая категория участвует в оценке эффективности предприятия и одновременно является составной частью финансовых ресурсов промышленного предприятия

Основные направления роста прибыли:

- увеличение объема производства, благодаря которому сокращаются условно-постоянные расходы на единицу продукции;
- внедрение более прогрессивного оборудования, что способствует экономии живого труда (заработная плата). При этом общая сумма труда, заключенного в единице продукции, уменьшается;
- снижение расхода материальных ресурсов на единицу продукции в результате приближения размера заготовки к размеру детали;
- изменение рыночных цен на ресурсы и продукцию, реализуемую на рынке;
- изменение номенклатуры выпускаемой продукции.

Рентабельность - доходность, прибыльность, показатель экономической эффективности деятельности промышленного предприятия, который отражает конечные результаты хозяйственной деятельности.

Она рассчитывается как отношение прибыли (ПР) к среднегодовой стоимости основных производственных фондов (ОПФ_{ср/г}), и оборотных средств (ОС).

$$R = \frac{ПР}{ОПФ_{ср/г} + ОС_{ср/г}}$$

Различают **три вида рентабельности**: рентабельность, рассчитанная на основе балансовой, валовой и чистой прибыли, отнесенной к среднегодовой стоимости производственных фондов.

При формировании цен на промышленную продукцию может использоваться рентабельность отдельных изделий, которая рассчитывается как отношение прибыли от реализации изделия к его себестоимости.

Основные направления повышения уровня рентабельности

Повышение уровня чистой рентабельности достигается в результате:

а) повышения оптовых цен вследствие повышения качества продукции:

$$ПП_x = [Q_{\text{пл}} \alpha_{\text{пл}} (R_q + \Delta R_q - R_{\text{пл}})] / 100,$$

где $ПП_x$ - прирост прибыли в результате роста оптовых цен как следствие повышения качества;

$\alpha_{\text{пл}}$ - удельный вес продукции повышенного качества, %;

R_q ; $R_{\text{пл}}$ - рентабельность продукции повышенного качества и плановая, %;

ΔR_q - прирост рентабельности продукции повышенного качества;

б) снижения себестоимости продукции

Прирост прибыли от снижения себестоимости продукции может быть определен по формуле:

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = C_{\text{баз}} (R\Pi_{\text{пл}} / R\Pi_{\text{баз}}) - C_{\text{пл}}$$

Где $C_{\text{баз}}$, $C_{\text{пл}}$ - себестоимость продукции в базисном и плановом периоде

$R\Pi_{\text{пл}}$, $R\Pi_{\text{баз}}$ - объем реализации в плановом и базисном периоде.

в) увеличения объема производства за счет внутрипроизводственных резервов без привлечения дополнительных капитальных вложений для расширения производства и увеличения стоимости производственных запасов.

$$\Delta \Pi_{\text{р}} = (T\Pi_{\text{пл}} - T\Pi_{\text{баз}}) \alpha_{\text{тп}}$$

$T\Pi_{\text{пл}}$, $T\Pi_{\text{баз}}$ - стоимость товарной продукции по плану и в базисном периоде,

$\alpha_{\text{тп}}$ - доля прибыли в стоимости товарной продукции в базисном периоде

г) структурных сдвигов в ассортименте выпускаемой продукции;

д) улучшения использования основных производственных фондов и

Методы ценообразования на продукцию машиностроения

Одним из важнейших рычагов повышения эффективности производства является цена, которая оказывает непосредственное воздействие на производство, распределение, обмен и потребление.

Цена - это денежное выражение стоимости, экономическая категория, позволяющая косвенно измерить величину затраченного на производство товара общественно необходимого рабочего времени.

От рынка, на котором реализуется продукция, зависит политика цен товаропроизводителя, поэтому при ее формировании следует учитывать:

- тип рынка, устанавливаемый исходя из конкурентоспособности товара, так как стратегия ценообразования в значительной степени обусловлена позицией товара на рынке;
- обратно пропорциональную зависимость цены от спроса. Для установления цены используется коэффициент ценовой эластичности спроса.

На основе цены товаропроизводитель сможет определить

- величину выручки;
- конечный результат хозяйственной деятельности промышленного предприятия - прибыль.
- конкурентоспособность товара.

Формирование цены

При формировании оптовых цен на промышленную продукцию используются текущие издержки производства (себестоимость), нормативная прибыль, налог на добавленную стоимость.

Оптовая цена предприятия - это цена, при которой обеспечиваются возмещение текущих затрат производства и получение прибыли. На основании этой цены определяют выручку от реализации продукции как произведение цены на количество реализованного товара.

Разница между оптовой ценой предприятия и себестоимостью продукции отражает прибыль, которая определяется на единицу продукции и на годовой объем производства. Оптовая цена предприятия определяется по формуле:

$$C_{\text{оптпред}} = C_{\text{п}} (1 + R_c)$$

$C_{\text{п}}$ - полная себестоимость единицы продукции, руб.

R_c - уровень рентабельности, рассчитанный по себестоимости, т.е. прибыль, полученная от реализации годового объема продукции, приходящаяся на 1 руб. годовых текущих затрат:

$$R_c = \frac{\Pi \Phi_{\text{ср}} R_{\text{пр}}}{C_{\text{п}}}$$

$\Pi \Phi_{\text{ср}}$ - среднегодовая стоимость производственных фондов, т.е. сумма основных производственных фондов и оборотных средств

$R_{\text{пр}}$ - уровень рентабельности промышленного предприятия в долях единицы

$C_{\text{п}}$ - полная себестоимость годового объема реализованной продукции.

Оптовая цена промышленности формируется на основе оптовой цены предприятия и дополнительного включения в цену издержек, прибыли сбытовых организаций и налога на добавленную стоимость:

$$C_{\text{оптпром}} = C_{\text{оптпред}} + (C_{\text{оптпред}} - MЗ) \cdot НДС + ПР_{\text{сб}} + ТЗ_{\text{сб}},$$

где $MЗ$ - стоимость материальных затрат на единицу продукции;

$НДС$ - налог на добавленную стоимость в размере 20% при реализации по рыночным ценам;

$ПР_{\text{сб}}$; $ТЗ_{\text{сб}}$ - прибыль и затраты сбытовых организаций.

При установлении цен на промышленную продукцию товаропроизводитель должен соблюдать законодательство и не прибегать к сговору с конкурентами.

Он не должен:

- а) требовать от торгового посредника реализации своей продукции по установленной им цене;
- б) отказывать в отгрузке продукции или задерживать ее, если торговый посредник проводит свою ценовую политику;
- в) продавать свою продукцию ниже себестоимости для устранения на рынке соперников;
- г) повышать цены.

Диверсификация цен

В условиях рыночной экономики товаропроизводители для присвоения потребительского излишка используют **диверсификацию цен**, т.е. дифференцирование цен для различных групп потребителей.

При этом производитель устанавливает максимальную цену для каждой группы покупателей. Такая цена называется **резервированной ценой покупателя**.

Резервированная цена, установленная в зависимости от дохода покупателя, считается идеальной диверсификацией цен.

При формировании оптовой цены на продукцию повышенного качества рассчитываются верхняя и нижняя границы цены, основанной на условии равенства приведенных затрат по сравниваемым вариантам.

На первом этапе выбирается изделие, которое в дальнейшем будет сравниваться с новой продукцией по технико-экономическим показателям.

На втором этапе устанавливается верхняя граница цены на новое изделие. Верхний предел (или граница) - это условно максимальная цена нового изделия, при которой производство и потребление одинаково выгодны как производителю, так и потребителю. Верхний предел цены нового изделия со сроком службы более одного года может быть рассчитан по следующей формуле:

$$C_{\text{ш}} = \left[C_{\text{б}} \frac{Q_{\text{н}}}{Q_{\text{б}}} (H_{\text{об}} + R_{\text{н}}) / (H_{\text{об}} + R_{\text{н}}) \right] + \left[(I_{\text{б}} - I_{\text{н}}) / (H_{\text{ш}} + R_{\text{н}}) \right] + \Delta K$$

где $C_{\text{б}}$ - цена базового изделия;

$Q_{\text{н}}$; $Q_{\text{б}}$ - годовые объемы продукции, производимой на новой и базовой технике;

$H_{\text{об}}$; $H_{\text{ш}}$ - норма амортизационных отчислений соответственно для базовой и новой модели;

$R_{\text{н}}$ - уровень рентабельности производства;

$I_{\text{б}}$, $I_{\text{н}}$ - текущие издержки на производство годового объема продукции (работ) при использовании базового и нового оборудования;

ΔK - изменение сопутствующих капитальных затрат при использовании нового оборудования вместо базового.