**ТЕМА 10:** «Финансовый результат деятельности организации»

***Содержание учебного материала:*** *Понятие прибыли предприятия. Функции прибыли. Виды прибыли. Критический объем производства (продаж) и методика его расчета. Запас финансовой прочности. Понятие и показатели эффективности деятельности предприятия. Понятие рентабельности. Виды рентабельности.*

В процессе хозяйственной деятельности фирма получает денежные средства от продажи товаров, работ и услуг, которые образуют ВЫРУЧКУ.

Кроме выручки, фирма может получать денежные средства от сдачи имущества в аренду, участия в УК других организаций, продаже неиспользуемого имущества, процентов по вкладам и т.п. Общая сумма полученных денежных средств называется ДОХОДАМИ организации.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Доходы фирмы** | | | | |
|  |  | | |  |
| ОСНОВНЫЕ | |  | ПРОЧИЕ | |
| полученные от основного вида деятельности | |  | полученные от прочих видов деятельности | |

**Задание №1**: Укажите формулу расчета выручки (TR)

|  |
| --- |
|  |

где Q - объем продаж (шт, тн., кг, м), Р – цена единицы товара.

**Финансовый результат** деятельности фирмы представляет собой **РАЗНИЦУ** между **ДОХОДАМИ и РАСХОДАМИ** фирмы.

**Задание №2:** Определите типы финансовых результатов

Таблица 1 – Типы финансовых результатов

|  |  |
| --- | --- |
| Соотношение доходов и расходов | Тип финансового результата |
| **Доходы < Расходы** |  |
| **Доходы = Расходы** |  |
| **Доходы > Расходы** |  |

**Задание№ 3**: Может ли существовать фирма при 0 финансовом результате? Почему?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Задание №4**: В чем состоит связь и отличие таких экономических категорий как «**убыток**» и «**банкротство**»?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Функции прибыли:**

**-результативная** – прибыль оценивает эффективность деятельности фирмы,

**-инвестиционная** –прибыль является основой для принятия инвестиционных решений,

**-стимулирующая** – прибыль может быть использована в качестве источника материального вознаграждения работников предприятия и выплат дивидендов.

Таблица 2 - Виды прибыли и методика их расчета

|  |  |
| --- | --- |
| **Виды прибыли** | **Методика расчета** |
| Валовая прибыль | Pr в=TR – TC произ  Выручка от продажи – Производственная себестоимость |
| Прибыль от продаж | Pr продаж = Pr в–C уп – С ком  Валовая прибыль – Административные (управленческие) и коммерческие расходы |
| Прибыль до налогообложения | Pr до налог = Pr продаж + Д проч – С проч  Прибыль от продаж + Доходы прочие – Расходы прочие |
| Прибыль чистая | Pr чис = Pr до налог – Н  Прибыль до налогообложения – Налог на прибыль |

**Задание №5:** Установите соответствие между экономическими категориями в схеме так, чтобы сохранялась причинно-следственная связь между ними.

1. Валовой доход – сумма прибыли предприятия и фонда оплаты труда работников.
2. Выручка;
3. Прибыль;
4. Налог (на прибыль);
5. Чистая прибыль;
6. Себестоимость;
7. Материальные затраты;
8. Заработная плата.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  | | |
|  | | |  |  | |
|  | | | |  |  |
|  | | | | | |

Рисунок 2 – Взаимосвязь экономических категорий

**Задание №6**: Определите финансовый результат деятельности фирмы (чистую прибыль), если: выручка от продажи продукции 25 млн. руб., в том числе НДС 20%. Производственная себестоимость проданной продукции 15 млн. руб. Коммерческие и управленческие расходы 2 млн. руб. прочие доходы 800 тыс. руб. прочие расходы 500 тыс. руб. Ставка налога на прибыль 20%.

НДС = 25 \*20/2 = 14,7 МЛН

Выручка без НДС =

**Точка безубыточности (критический объем продаж)** – ситуация, при которой выручка равна затратам, то есть прибыль (убыток) = 0. Графически точка безубыточности представлена на Рисунке 1.

Критический объем продаж – минимальный объем продаж, который обеспечивает фирме покрытие затрат, после чего, каждая проданная единица продукции приносит прибыль фирме.

Ее величину можно определить, как в натуральном, так и денежном выражениях.

* В натуральном выражении критический объем продаж определяют по формуле:

Qк = FC / (P-AVC),

Где FC – постоянные издержки, руб.

Р – цена единицы продукции, руб.

AVC – средние (удельные) переменные издержки, руб.

* Для расчета критического объема продаж в денежном выражении можно использовать два способа:

**Первый способ**:

Для того, чтобы определить точку безубыточности в денежном выражении, необходимо:

* Найти маржу (Разница между выручкой и переменными издержками);
* Рассчитать коэффициент маржи в выручке (Отношение маржи к выручке);
* Установить точку безубыточности в денежном выражении (Отношение постоянных расходов к коэффициенту маржи).

**Второй способ**:

Q к х Р,

Где Q к – критический объем в натуральном выражении

Р – цена одного изделия

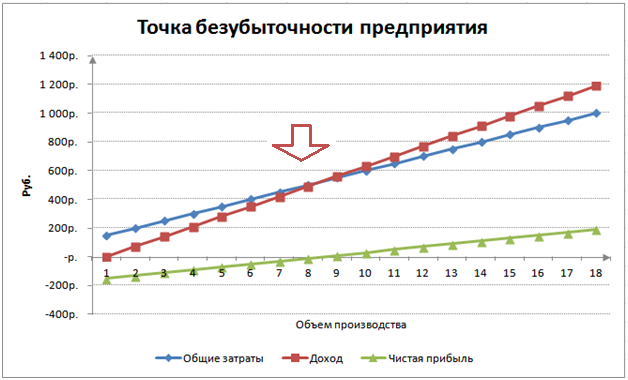


Рисунок 1 – Точка безубыточности

**Задание № 7:** Фирма заинтересована в том, чтобы критический объем продаж был как можно меньше? Или больше? Почему?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Запас финансовой прочности (ЗФП)** - **это** разница между фактическим объемом продаж и объемом продаж критическим, то есть, объемом, соответствующим точке безубыточности.

* В натуральном выражении: ЗФП н = Q ф - Q к
* В денежном выражении: ЗФП д = ТRф – TRк

**Задание № 8**: Определите точку безубыточности, если: Годовой объем реализации 700 изд. Цена реализации 1 изделия 17 тыс. руб. Средние постоянные издержки 4 тыс. руб. Средние переменные издержки 10 тыс. руб.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Задание №9.** Определить запас финансовой прочности, если постоянные расходы фирмы составляют 20% от себестоимости. Средние переменные расходы 10 тыс. руб. Цена продажи продукта 17 тыс. руб. Фактический объем производства 2000 изд.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Для увеличения прибыли фирма может:

А) увеличить рост продаж (при условии, что спрос на продукцию есть и ресурсы фирмы позволяют увеличить объем производства);

Б) увеличить цену товара (при условии, что цены конкурентов позволяют это сделать).

В этом случае рассчитать новый объем продаж или новую цену реализации можно используя формулу:

Q = FC + Pr\*

(P – AVC)

Где FC – постоянные издержки фирмы, руб.

Pr\* - желаемая прибыль, руб.

Р – цена продажи, руб.

AVC – средние переменные издержки, руб.

**Задание №10.** Фактические объем продажфирмы составил 4000 изд. Критический объем 3000 изд. Постоянные издержки 300 тыс. руб. На сколько нужно увеличить объем продаж для прироста прибыли на 25%?.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Закрепление материала по теме: Финансовый результат деятельности организации**

**Задание №11**. Определить процентное изменение прибыли, если объем проданной продукции за прошлый год составил 20 млн. руб. (в том числе НДС 20%), затраты на производство и реализацию продукции 13 млн. руб. В отчетном году предприятие увеличило объем продаж на 20%, а затраты на один рубль проданной продукции снизились на 5 коп.

**Задание №12**. Установить критический объем производства и запас финансовой прочности, если: Объем производства составил 3000 штук. Переменные расходы на одно изделие 10 тыс. руб. Цена реализации одного изделия 17 тыс. руб. Постоянные расходы 20% от себестоимости.

**Задание №13.** Фактический объем продаж фирмы составляет 5000 изд. Критический объем продаж 3200 изд. Постоянные издержки фирмы 600 тыс. руб. На сколько нужно увеличить объем продаж для прироста прибыли на 30%?