**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)

|  |
| --- |
| TR = Qпрод \* P |

где Qпрод - 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** | Убыток |
| **Доходы = Расходы** | 0 |
| **Доходы > Расходы** | Прибыль |

**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**»?

Банкротство – неспособность оплатить внешние обязательства в течение трёх месяцев

Убыток – финансовый результат производства за определённый период (не обязательно моментально приводит к банкротству)

**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 вал = 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 доналог = Pr продаж + Д проч – С проч  Прибыль от продаж + Доходы прочие – Расходы прочие |
| Прибыль чистая | Pr чис = Pr доналог – 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.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  | Валовой доход | | |
| Материальные затраты | | | Заработная плата | Прибыль | |
| Себестоимость | | | | Чистая прибыль | Налог |
| Выручка | | | | | |

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%.

**Решение:**

1. Выделение НДС из выручки: (25 \* 20 / 120) = 4,17 млн. руб.
2. 25 – 4,17 = 20,83 млн. руб.
3. Определение валовой прибыли: 20,83 – 15 = 5,83 млн. руб.
4. Определение прибыли от продаж: 5,83 – 2 = 3,83 млн. руб.
5. Определение прибыли до налогообложения: 3,83 + 0,8 – 0,5 = 4,13 млн. руб.
6. Чистая прибыль: 4,13 \* (1 – 0,2) = 3,30 млн. руб.

**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**:

Qк х Р,

Где Qк – критический объем в натуральном выражении (точка безубыточности)

Р – цена одного изделия

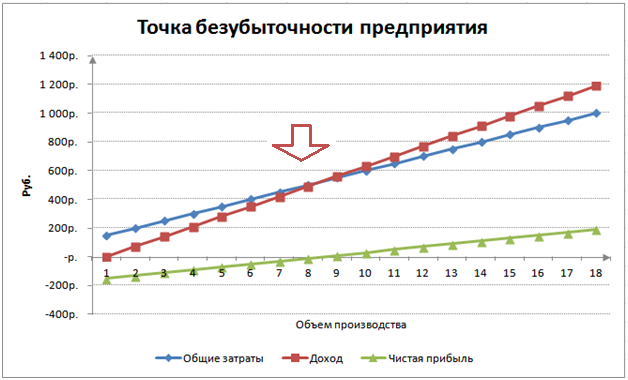


Рисунок 1 – Точка безубыточности

**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 = Qф - Qк
* 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.

**Решение:**

Qк = (4 \* 700) / (17 – 10) = 400 шт.

**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.

**Решение:**

Qф = 2000 шт.

P = 17 тыс. руб.

VC = 10 тыс. руб.

TC = VC \* Qф / (1 – 0.2) = 10 \* 2000 / 0.8 = 20000 тыс. руб.

FC = 0.2 \* TC = 0.2 \* 20000 = 5000 тыс. руб.

Qк = FC / (P – AFC) = 5000 / (17 – 10) = 714 шт.

ЗФП = Qп – Qк = 2000 – 714 = 1 286 шт.

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.

**Решение:**

TR0 = 20 – 20 \* 20 / 120 = 16,67 млн руб.

PR0 = 16,67 – 13 = 3,67 млн. руб.

Зтр0 = 13 / 16,67= 0,78 руб.

Зтр1 = 0,78 – 0,05 = 0,73 руб.

TR1 = 16,67 \* 1,2 = 20 млн руб.

TC1 = 20 \* 0,73 = 14,6 млн руб.

PR1 = 20 – 14,6 = 5,4 млн руб.

5,4 / 3,67 – 1 = 0,47 = 47%

**Ответ:** в отчётном году выручка увеличилась на 47%.

**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.

**Решение:**

TC = 10 \* 3000 / 0,8 = 37500 тыс. руб.

FC = 7 500 тыс. руб.

Qк = 7500 / 7 = 1 072 шт.

ЗФП = 3000 – 1072 = 1928 шт.

**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%?

**Решение:**