

Прибыль корпорации, методы ее планирования

В статье автор исследует прибыль корпорации, которая является важнейшей экономической категорией и основной целью деятельности любой корпорации.

Прибыль, корпорация, планирование.

K. N. Moiseeva,
Chelyabinsk

Profit Corporation, the methods of planning

In the article the author investigates profit Corporation, which is the most important economic category and the main goal of any Corporation.

Keywords: profit, profit Corporation, planning.

В условиях рыночной экономики получение прибыли является непосредственной целью производства. Прибыль создает определенные гарантии для дальнейшего существования предприятия, поскольку только ее накопление в виде различных резервных фондов помогает преодолевать последствия риска, связанного с реализацией товаров на рынке.

Экономическая сущность прибыли – одна из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории.

Изучение всех аспектов, связанных с прибылью, привело к пониманию того, что прибыль, исчисленная в бухгалтерском учете, не отражает действительного результата хозяйственной деятельности. Поэтому следует четко разграничивать понятия «бухгалтерская прибыль» и «экономическая прибыль». Первая – результат реализации товаров и услуг, вторая – результат «работы» капитала.

Общепотребителен самый простой подход к понятию прибыли: прибыль – это превышение расходами доходов:

$\text{Доходы} - \text{Расходы} = \text{Прибыль}$.

Обратное положение называется убытком. Но если вникнуть в суть прибыли как источника прироста капитала, то такая прибыль должна реально принести увеличение богатства. То есть эквивалентом прибыли у тех, кто ее получает, должен быть прирост товаров, имущества. Услуг у тех, кто их покупает и оплачивает.

Прибыль – это часть добавленной стоимости, которая получена в результате реализации продукции (товаров), выполнения работ, оказания услуг.

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.

Прибыль целесообразно рассматривать в следующих аспектах: прибыль как

экономическая категория; прибыль как финансовый результат; прибыль как форма денежных накоплений .

Прибыль как экономическая категория представляет собой совокупность экономических, распределительных, финансовых отношений, складывающиеся по поводу образования, распределения и использования части вновь созданной стоимости, выступающей как приращение суммы средств, авансированных на осуществление хозяйственной деятельности, или как избыток над понесенными в ходе этой деятельности и связанными с нею издержками производства. Сущность прибыли, как экономической категории, проявляется в ее функциях.

Во-первых, прибыль выполняет функцию оценки итогов работы предприятия, поскольку в ней отражаются все стороны его деятельности как в сфере производства, так и в сфере обращения.

Вторая функция прибыли - распределительная. Прибыль используется в качестве орудия распределения прибавочного продукта и его денежной формы - чистого дохода (в части соответствующей прибыли) между предприятием и государством, предприятием и его работниками, между сферой материального производства и непромышленной сферой предприятия. Данная функция реализуется через образование фондов денежных средств предприятия (фондов накопления и фондов потребления).

Третья функция связана с процессом экономического стимулирования предприятия и его работников. Прибыль используется как источник и условие формирования поощрительных фондов, а также в качестве источника финансовых ресурсов для осуществления процесса расширенного воспроизводства.

Четвертая функция характеризует прибыль, как основной элемент денежных накоплений, одним из главных источников образования доходной части государственного бюджета.

Прибыль, как финансовый результат, представляет собой выраженный в денежной форме экономический итог хозяйственной деятельности предприятия .

В данном качестве прибыль выступает как один из основных обобщающих качественных показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, как инструмент для измерения эффективности производства, который наиболее полно характеризует все стороны хозяйственной деятельности предприятия. Однако, значение прибыли как обобщающего качественного показателя не следует преувеличивать, так как ее величина определяется во многом не зависящими от деятельности данного предприятия факторами (политика цен, изменение ставок налогов, структурные сдвиги в экономике и так далее).

Стремление к получению прибыли ориентирует предприятия на увеличение объема производства и снижение затрат. В условиях рыночной экономики этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей.

Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом. Поэтому экономически обоснованное планирование прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Прибыль планируется отдельно по видам, а именно: прибыль от продажи продукции и товаров; прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера; прибыль от реализации основных средств; прибыль от реализации другого имущества и имущественных прав; прибыль от оплаты выполненных работ и оказанных услуг и т.д.; прибыль (убыток) от внереализационных операций.

Существует три основных метода планирования прибыли: метод прямого счета; аналитический метод; метод совмещенного расчета.

Метод прямого счета применяется, как правило, при небольшом ассортименте

выпускаемой продукции; прибыль при этом исчисляется как разница между выручкой от реализации товарной продукции в соответствующих ценах (за вычетом НДС и акцизов) и полной ее себестоимостью:

$$П = (О Ч Ц) - (О Ч С)$$

где П – плановая прибыль;

О – объем выпуска товарной продукции в планируемом периоде в натуральном выражении;

Ц – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов);

С – полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль от реализуемой продукции (Прп) рассчитывается по формуле:

$$Прп = Врп - Срп$$

где Врп – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

Срп – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода (Пн) и объема выпуска товарной продукции в течение планируемого периода (Птп) без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце периода (Пк). Плановая прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле

$$Прп = Пн + Птп - Пк$$

Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции и заключается в определении влияния отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

Метод совмещенного расчета включает элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и другие, выявляется с помощью аналитического метода.

Указанные выше методы не единственные, существуют и другие способы составления плана прибыли, такие как анализ лимита рентабельности, прогноз рентабельности, анализ перекрытия ликвидности и многие другие аналитические методы.

Существуют факторы, которые влияют на величину прибыли. Они классифицируются по различным признакам: внешние, внутренние.

В свою очередь внутренние факторы подразделяются на: внепроизводственные, производственные (экстенсивные и интенсивные).

Внешние факторы – это природные условия, государственное регулирование цен, тарифов, процентов, налоговых ставок и льгот, штрафных санкций и др. Эти факторы не зависят от деятельности предприятия, но оказывают значительное влияние на величину прибыли.

Производственные факторы – это факторы которые непосредственно влияют на производство; интенсивные – качественные изменения, экстенсивный – количественное изменение.

Внепроизводственные факторы – снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда и быта и многого другого.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бархатов, В. И. Эффективность институциональных форм в трансформируемой экономике: коллективная монография / под ред. В.И. Бархатова [и др.]. – Челябинск : Изд-во Челяб. гос. ун-та, 2011. – 225 с.
2. Бланк, И.А. Финансовый менеджмент / И.А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, Эльга, 2007. – 109 с.
3. Донцова, Л.В. Анализ финансовой отчетности / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – М., 2012.
4. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2011.