

ЧАСТЬ 5. УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ, ИНВЕСТИЦИЯМИ И ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тема 5.1

Управление формированием прибыли предприятия

Общие вопросы:

1. Сущность и виды прибыли
2. Функции управления прибылью предприятия
3. Механизм формирования прибыли фирмы
 - 3.1. Формированием основных видов оперативной прибыли
 - 3.2. Управление формированием операционной прибылью на основе системы CVP

5.1.1 Сущность и виды прибыли

Прибыль (или убыток) - финансовый результат деятельности предприятий, функционирующих на началах коммерческого расчета.

В условиях рыночных отношений имеется два основных источника получения прибыли.

Первый – это монопольное положение предприятия по выпуску той или иной продукции или уникальность продукции. Поддержание этого источника на относительно высоком уровне предполагает *проведение постоянной новации продукта*. Здесь следует учитывать такие противодействующие силы, как антимонопольную политику государства и растущую конкуренцию со стороны других предприятий.

Второй источник связан производственной и предпринимательской деятельностью, поэтому касается почти всех предприятий. Эффективность его использования *зависит от знания конъюнктуры рынка и умения постоянно адаптировать под нее развитие производства*. Величина прибыли в данном случае зависит:

1. От правильности выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (выбор продуктов, пользующихся стабильным и высоким спросом);
2. От создания конкурентоспособных условий продажи своих товаров и оказания услуг (цена, сроки поставок, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т.д.);
3. От объема производства (чем больше объем продаж, тем больше масса прибыли);
4. От ассортимента продукции и снижения издержек производства.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности.

Прибыль предприятия в условиях рыночной экономики выступает в нескольких аспектах (рис. 5.1):



Рисунок 5.1 – характеристика роли прибыли предприятия в условиях рыночной экономики.

1. Прибыль предприятия является **главной целью предпринимательской деятельности**. Основным побудительным мотивом осуществления любого вида бизнеса, его главной конечной целью является рост благосостояния собственников предприятия.

2. Прибыль предприятия **создает базу экономического развития государства** в целом. Механизм перераспределения прибыли предприятия через налоговую систему позволяет «наполнять» доходную часть государственных бюджетов всех уровней (общегосударственного и местных), что дает возможность государству успешно выполнять возложенные на него функции и осуществлять намеченные программы развития экономики.

3. Прибыль предприятия является **критерием эффективности конкретной производственной (операционной) деятельности**.

Индивидуальный уровень прибыли предприятия в сравнении с отраслевым характеризует степень умения (подготовленности, опыта, инициативности) менеджеров успешно осуществлять хозяйственную деятельность.

4. Прибыль является **основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия**, обеспечивающих его развитие. Чем выше уровень генерирования прибыли предприятия в процессе его хозяйственной деятельности, тем меньше его потребность в привлечении финансовых средств из внешних источников и при прочих равных условиях – тем выше уровень самофинансирования его развития, повышения конкурентной позиции предприятия на рынке. При этом, в отличие от некоторых других внутренних источников формирования финансовых ресурсов предприятия, прибыль является постоянно воспроизводимым источником и ее воспроизводство в условиях успешного хозяйствования осуществляется на расширенной основе.

5. Прибыль является **главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия**. Способность самовозрастания стоимости капитала обеспечивается путем капитализации части полученной предприятием прибыли, т.е. ее направления на прирост его активов. Чем выше сумма и уровень капитализации полученной предприятием прибыли, тем в большей степени возрастает стоимость его чистых активов (активов, сформированных за счет собственного капитала), а соответственно и рыночная стоимость предприятия в целом.

6. Прибыль предприятия является **важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества**. Социальная роль прибыли проявляется прежде всего в том, что средства, перечисляемые в бюджеты разных уровней в процессе ее налогообложения, служат источником реализации разнообразных общегосударственных и местных социальных программ.

7. Прибыль является **основным защитным механизмом**, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства. Хотя такая угроза может возникнуть и в условиях прибыльной хозяйственной деятельности предприятия (при использовании неоправданно высокой доли заемного капитала, особенно краткосрочного; при недостаточно эффективном управлении ликвидностью активов и т.п.), но при прочих равных условиях, предприятие гораздо успешнее выходит из кризисного состояния при высоком потенциале генерирования прибыли. За счет капитализации полученной прибыли может быть быстро увеличена доля высоко ликвидных активов (восстановлена платежеспособность), повышена доля собственного капитала при соответствующем снижении объема используемых заемных средств (повышена финансовая устойчивость), сформированы соответствующие резервные финансовые фонды.

Классификация видов прибыли:

1. По источникам формирования прибыли, используемым в ее учете:

– **прибыль от реализации продукции** – товаров, работ, услуг – является основным ее видом на предприятии, непосредственно связанным с отраслевой спецификой их деятельности. Аналогом этого термина выступает термин «прибыль по основной деятельности». В обоих случаях под этой прибылью понимается результат хозяйствования по основной производственно–сбытовой деятельности предприятия. Прибыль (или убыток) от реализации товарной продукции - определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию.

– **прибыль от реализации имущества** представляет собой доход от продажи изношенных или неиспользуемых видов основных фондов и нематериальных активов, а также излишне закупленных ранее запасов сырья, материалов и некоторых других видов материальных ценностей, уменьшенный на сумму затрат, понесенных предприятием в процессе обеспечения их реализации.

– **прибыль от внереализационных операций** (в виде сальдо между полученными доходами и понесенными расходами по этим операциям). К составу доходов, формирующих эту прибыль, относятся доходы от паевого участия данного предприятия в деятельности других совместных предприятий с отечественными и зарубежными партнерами (в виде распределенной прибыли на сумму его паев в совместных предприятиях); доходы от принадлежащих предприятию облигаций, акций и других ценных бумаг, выпущенных сторонними эмитентами (в виде сумм процентов и дивидендов); доходы по депозитным вкладам предприятия в банках; полученные штрафы, пени и неустойки (за нарушение условий перевозок по всем видам транспорта; за невыполнение обязательств по поставкам продукции; за несвоевременную оплату поставленной продукции, работ, услуг; за нарушение порядка утверждения или применения цен или тарифов; за реализацию продуктов изготовленных не по стандартам, с изменением технических условий; за не использование проектно-сметной документации в плановый срок; за преднамеренное укрытие доходов) и некоторые другие.

2. По источникам формирования прибыли в разрезе основных видов деятельности предприятия:

– **инвестиционная деятельность** частично отражена в прибыли от внереализационных операций (в виде доходов от участия в совместных предприятиях, от владения ценными бумагами и от депозитных вкладов), а частично – в прибыли от реализации имущества.

– **прибыль от финансовой деятельности**, основные денежные потоки по которой связаны с обеспечением предприятия внешними источниками

финансирования (привлечение дополнительного акционерного или паевого капитала, эмиссия облигаций или других долговых ценных бумаг, привлечение кредита в различных его формах, а также обслуживание привлеченного капитала путем выплаты дивидендов и процентов и погашения обязательств по основному долгу). Под прибылью от финансовой деятельности понимается косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на условиях более выгодных, чем среднерыночные.

3. По составу элементов, формирующих прибыль:

- **балансовая прибыль** состоит из прибыли от реализации продукции (выручка от реализации продукции без косвенных налогов минус затраты(расходы) на производство и реализацию продукции) плюс внереализационные доходы (доходы по ценным бумагам, от долевого участия в деятельности других предприятий, от сдачи имущества в аренду и т.п.) минус внереализационные расходы (затраты на производство, не давшее продукции, на содержание законсервированных производственных мощностей, убытки от списания долгов и т.д.).

- **валовая прибыль**, которая представляет собой балансовую прибыль за минус или плюсом финансового результата от операций с основными фондами (средствами), нематериальными активами и иным имуществом.

- **налогооблагаемая прибыль** представляет собой валовую прибыль за вычетом отчислений в резервные фонды, доходов по видам деятельности, освобожденной от налогообложения, отчислений на капиталовложения.

- **чистая прибыль** представляет собой налогооблагаемую прибыль за минусом налога на прибыль и налога на превышение фактических расходов на оплату труда по сравнению с нормируемой величиной.

4. По характеру налогообложения прибыли:

- **налогооблагаемая**

- **не облагаемая налогом** (регулируется соответствующим законодательством)

5. По рассматриваемому периоду формирования:

- **прибыль предшествующего периода** (т.е. периода, предшествующего отчетному);

- **прибыль отчетного периода и прибыль планового периода** (планируемую прибыль).

6. По характеру использования:

- **капитализированная прибыль** характеризует ту ее сумму, которая направлена на финансирование прироста активов предприятия;

- **потребленная прибыль** – ту ее часть, которая израсходована на выплаты собственникам, персоналу или на социальные программы предприятия.

В странах с рыночной экономикой для характеристики этих видов прибыли используются термины соответственно **нераспределенная** и

распределенная прибыль (в нашей практике термин нераспределенная прибыль имеет более узкое значение).

5.1.2 Функции управления прибылью предприятия

Роль прибыли в развитии фирмы и обеспечения интересов ее собственников и персонала определяет необходимость эффективного и непрерывного управления ею. **Управление прибылью представляет собой процесс выработки и принятия управленческих решений по всем основным аспектам ее формирования, распределения и использования на предприятии.**

Как и каждая управляющая система, управление прибылью реализует свою основную цель и главные задачи путем осуществления определенных функций (рис.5.2).



Рисунок 5.2 – Основные функции системы управления прибылью предприятия

Функциональная направленность объектов управления прибылью по общепринятым стандартам выделяет два основных их вида:

- управление формированием прибыли;
- управление распределением и использованием прибыли.

5.1.3 Механизм формирования прибыли фирмы

5.1.3.1 Формированием основных видов оперативной прибыли

Процесс формирования различных видов операционной прибыли может быть представлен в следующем виде (рисунок 5.3).



Рисунок 5.3 – схема формирования различных видов операционной прибыли.

Из приведенной схемы видно, что в процессе осуществления операционной деятельности формируются три вида операционной прибыли:

1. **Маржинальная операционная прибыль.** Ее расчет осуществляется по следующим формулам:

$$МП_0 = ВД_0 - НДС - И_{\text{пост}};$$

$$МП_0 = ЧД_0 - И_{\text{пост}},$$

где $МП_0$ – сумма маржинальной операционной прибыли в рассматриваемом периоде;

$ВД_0$ – сумма валового операционного дохода в рассматриваемом периоде;

$ЧД_0$ – сумма чистого операционного в рассматриваемом периоде;

$И_{\text{пост}}$ – сумма постоянных операционных издержек;

2. **Валовая операционная прибыль.** Ее расчет осуществляется по следующим формулам:

$$ВП_0 = ВД_0 - НДС - И_0,$$

$$ВП_0 = ЧД_0 - И_0,$$

$$ВП_0 = МП_0 - И_{пер},$$

где $ВП_0$ – сумма валовой операционной прибыли в рассматриваемом периоде;

$И_0$ – совокупная сумма операционных издержек;

$И_{пер}$ – сумма переменных операционных издержек.

3. **Чистая операционная прибыль.** Ее расчет осуществляется по следующим формулам:

$$ЧП_0 = ВД_0 - НДС - НП - И_0;$$

$$ЧП_0 = ЧД_0 - И_0 - НП;$$

$$ЧП_0 = МП - И_{пер} - НП;$$

$$ЧП_0 = ВП_0 - НП,$$

где $ЧП_0$ – сумма чистой операционной прибыли в рассматриваемом периоде;

$НП$ – сумма налога на прибыль и других обязательных платежей за счет прибыли.

5.1.3.2 Управление формированием операционной прибылью на основе системы CVP

Механизм управления операционной прибылью строится с учетом тесной взаимосвязи этого показателя с показателями

и прибыли» (CVP), позволяет выделить ряд отдельных факторов в формировании операционной прибыли и обеспечить эффективное управление этим процессом на предприятии.

Определение **объема реализации продукции, обеспечивающего безубыточную операционную деятельность в течении короткого периода.** Графически «точка безубыточности» (или «порог рентабельности») деятельности предприятия в коротком периоде, в течении которого не меняются уровень цен на продукцию, уровень переменных издержек и сумма постоянных издержек, представлена на рисунке 5.4.

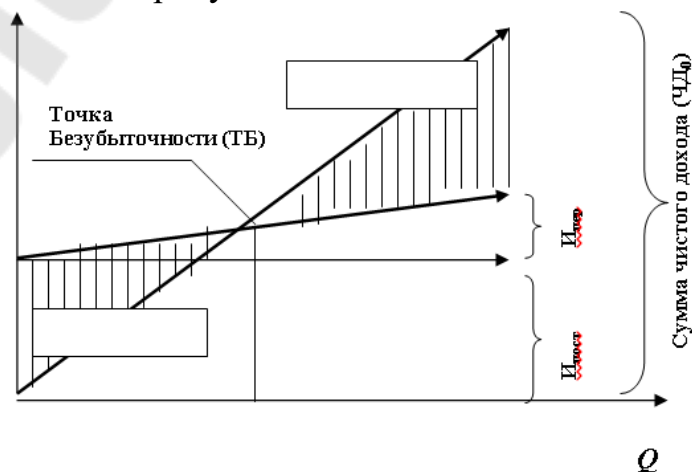


Рисунок 5.4 - График формирования точки безубыточности операционной деятельности предприятия в коротком периоде.

Из приведенного графика видно, что для достижения точки безубыточности (ТБ) предприятие должно обеспечить такой объем реализации продукции (Ртб), при котором сумма чистого операционного дохода сравняется с суммой издержек – как постоянных, так и переменных. Это условие может быть выражено следующими равенствами:

$$\begin{array}{l} \nearrow \text{ВД}_0 = \text{И}_0 + \text{НДС} \\ \text{ТБ} \\ \searrow \text{ЧД} = \text{И}_0 \end{array}$$

Соответствующий стоимостной объем реализации продукции, обеспечивающий достижение точки безубыточности операционной деятельности предприятия в коротком периоде (СРтб), может быть определен следующим образом :

$$\text{СРтб} = \text{И}_{\text{пост}} * 100 / \text{У}_{\text{чд}} - \text{У}_{\text{и пер}};$$

$$\text{СРтб} = \text{И}_{\text{пост}} * 100 / \text{У}_{\text{мп}},$$

где $\text{У}_{\text{чд}}$ – уровень чистого операционного дохода к объему реализации продукции, %;

$\text{У}_{\text{и пер}}$ – Уровень переменных операционных издержек к объему реализации продукции, %;

$\text{У}_{\text{мп}}$ – уровень маржинальной операционной прибыли к объему реализации продукции, %.

Натуральный объем реализации продукции, обеспечивающий достижение точки безубыточности (НРтб), может быть получен по следующим формулам:

$$\text{НРтб} = \text{СРтб} / \text{Цеп};$$

$$\text{НРтб} = \text{И}_{\text{пост}} * 100 / (\text{У}_{\text{чд}} - \text{У}_{\text{и пер}}) * \text{Цеп};$$

$$\text{НРтб} = \text{И}_{\text{пост}} * 100 / \text{У}_{\text{мп}} * \text{Цеп},$$

где Цеп – цена единицы реализуемой продукции;

Определение объема реализации продукции, обеспечивающего безубыточную операционную деятельность в длительном периоде. Операционная деятельность в длительном периоде претерпевает следующие основные изменения:

а) С ростом объема реализации продукции периодически возрастают постоянные операционные издержки.

б) С насыщением рынка в результате роста объема реализации продукции предприятие вынуждено снижать уровень цен, что приводит к соответствующему уменьшению темпов роста чистого операционного дохода.

с) За счет более экономного использования сырья и материалов, роста производительности труда операционного персонала, укрупнения партий закупаемого сырья и отгружаемой продукции постепенно снижает уровень переменных операционных издержек на единицу продукции.

Все эти изменения существенно влияют на формирование суммы прибыли (рисунок 5.5).

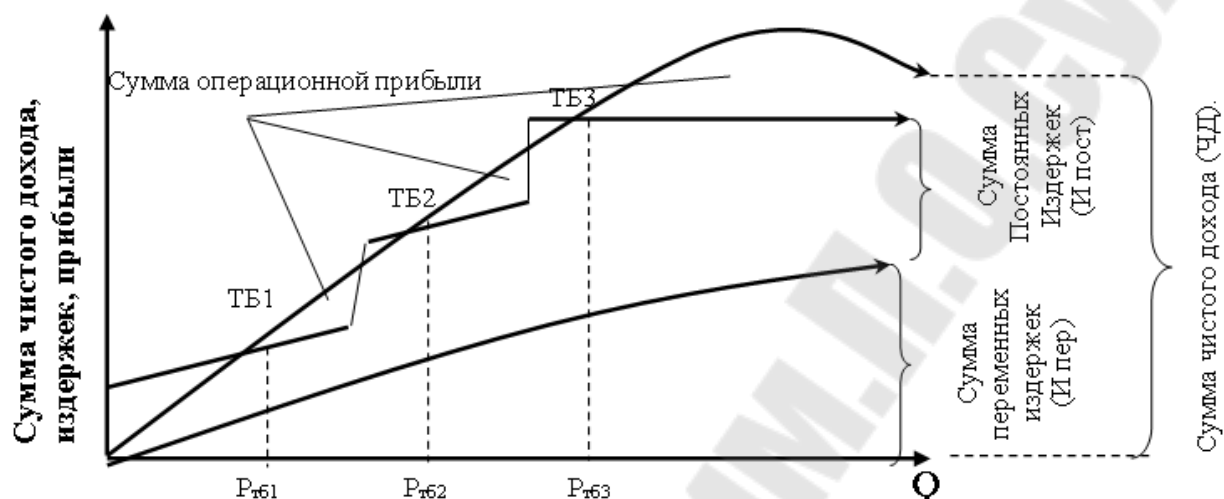


Рис.5.5 – График формирования точки безубыточности операционной деятельности предприятия в длительном периоде.

Из приведенного графика видно, что в силу трансформирующих условий операционной деятельности точка безубыточности постоянно меняет свое значение, т.е. требует гораздо большего объема реализации в сравнении с предыдущем периодом. Соответственно меняется и сумма валовой прибыли. Если на первых двух этапах это изменение суммы валовой операционной прибыли вызывалось в основном ростом суммы постоянных операционных затрат, то на третьем этапе основное влияние на изменение суммы этой прибыли оказывало снижение уровня чистого операционного дохода.

Определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы валовой прибыли. Эта задача может иметь и обратную постановку: определение плановой суммы валовой операционной прибыли при заданном плановом объеме реализации продукции. Графически взаимосвязь между плановыми значениями объема реализации продукции и суммы валовой операционной прибыли представлена на рисунке 5.6.

Из приведенного графика видно, что при запланированном объеме реализации продукции ($P_{тпп}$) предприятие может получить определенную сумму валовой операционной прибыли (ВОП), на размер которой сумма чистого операционного дохода будет превышать сумму операционных издержек. График может быть интерпретирован и в обратном варианте: при

запланированной сумме валовой операционной прибыли (ВОПп) плановой объем реализации продукции предприятия должен находиться в точке Ртпп.

Этот объем реализации продукции может быть определен на предприятии по следующим формулам:

$$СР_{тпп} = (ВОПп + И_{пост}) * 100 / У_{чд} - У_{и пер};$$

$$СР_{тпп} = (ВОПп + И_{пост}) * 100 / У_{мп},$$

где СР_{тпп} – стоимостной объем реализации продукции

ВОПп – планируемая сумма валовой операционной прибыли;

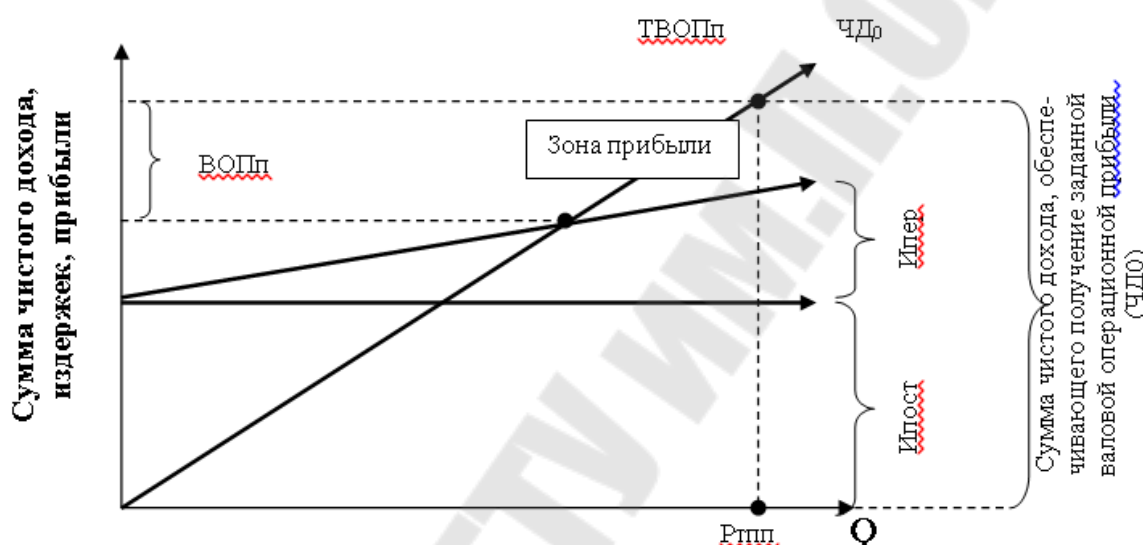


Рис.5.6 – График формирования точки плановой валовой операционной прибыли предприятия

Соответственно, натуральный объем реализации продукции, обеспечивающий формирование плановой суммы валовой операционной прибыли (НР_{тпп}), может быть определен следующим образом:

$$НР_{тпп} = (ВОПп + И_{пост}) * 100 / (У_{чд} - У_{и пер}) * Ц_{еп};$$

$$НР_{тпп} = (ВОПп + И_{пост}) * 100 / У_{мп} * Ц_{еп},$$

где НР_{тпп} - натуральный объем реализации продукции, обеспечивающий формирование плановой суммы валовой операционной прибыли;

Ц_{еп} – плановая цена единицы реализуемой продукции.

Определение суммы «предела безопасности» предприятия, т.е. размера возможного снижения объема реализации продукции в стоимостном выражении при неблагоприятной конъюнктуре товарного рынка, который позволяет ему осуществлять прибыльную операционную деятельность. «Предел безопасности» определяет возможные границы маневра предприятия как в

ценовой политике, так и в снижении натурального объема производства и реализации продукции в процессе осуществления операционной деятельности в неблагоприятных рыночных условиях (снижение спроса, усиление конкуренции и т.п.). Графически формирование «предела безопасности» предприятия представлено на рисунке 5.7.

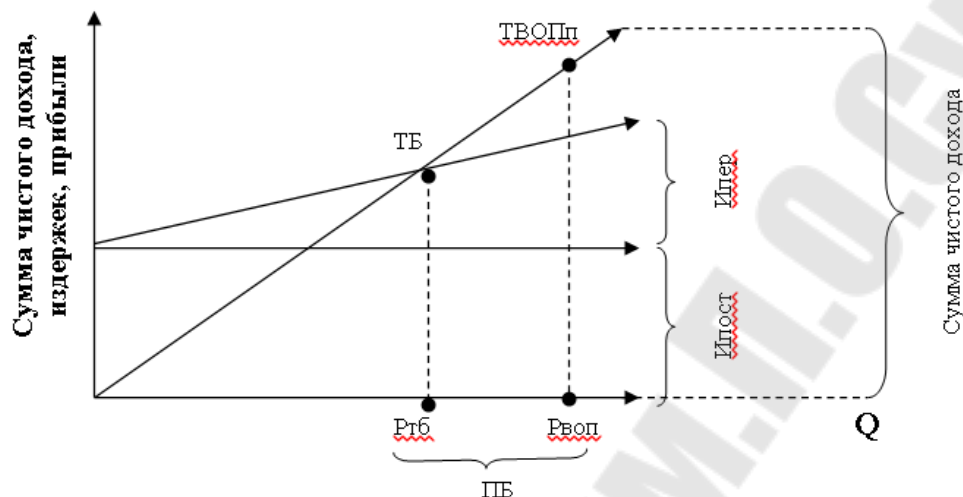


Рис.5.7. – График формирования предела безопасности предприятия.

Из приведенного графика видно, что «предел безопасности» предприятия характеризует тот объем реализации продукции, который находится в пределах между точкой обеспечения запланированной суммы валовой операционной прибыли предприятия (ТВОПп) и точкой безубыточности его операционной деятельности (ТБ). В стоимостном выражении предел безопасности операционной деятельности предприятия рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ПБс} = \text{Срвоп} - \text{Сртб},$$

где ПБс – стоимостной объем реализации продукции предприятия, обеспечивающий предел безопасности его деятельности;

Срвоп - стоимостной объем реализации продукции, обеспечивающий формирование плановой суммы валовой операционной прибыли предприятия;

Сртб - стоимостной объем реализации продукции, обеспечивающий достижение точки безубыточности.

Определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы маржинальной операционной прибыли предприятия. Эта задача может иметь и обратную постановку: определение плановой суммы маржинальной операционной прибыли при заданном плановом объеме реализации продукции.

Графически взаимосвязь между плановыми значениями объема реализации продукции и суммы маржинальной прибыли представлена на рисунке 5.8.

Из приведенного графика видно, что при запланированном объеме реализации продукции ($R_{\text{тмп}}$) предприятие может получить определенную сумму маржинальной операционной прибыли (МОПп), на размер которой сумма чистого дохода (ЧДо) будет превышать сумму постоянных операционных издержек (Ипост).

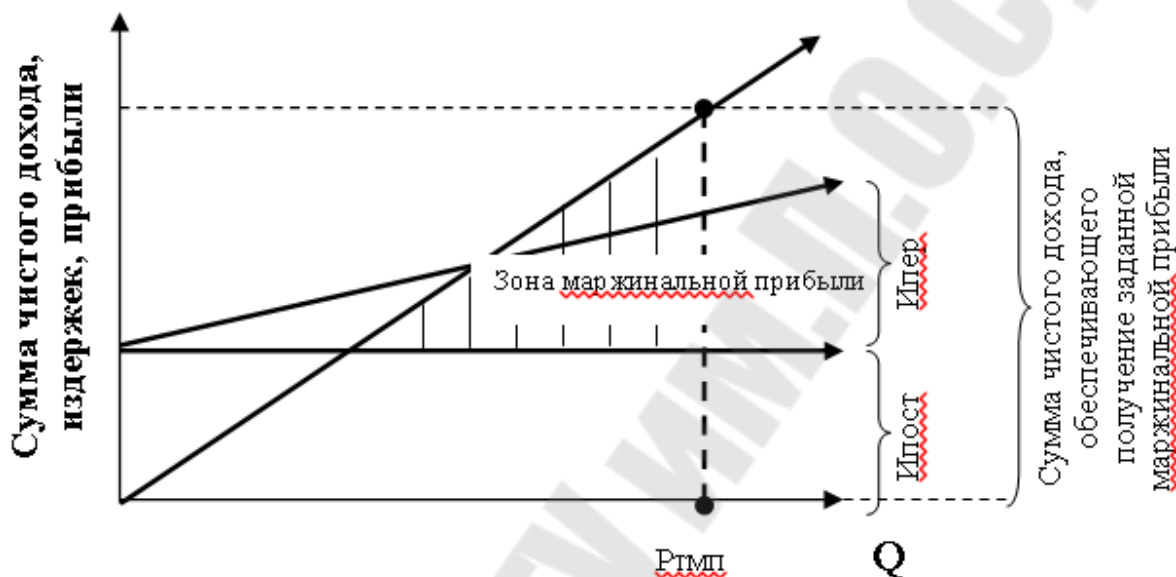


Рис.5.8. График формирования точки плановой маржинальной прибыли.

График может быть интерпретирован и в обратном варианте: при запланированной сумме маржинальной прибыли (МОПп) плановый объем реализации продукции предприятия должен находится в точке $R_{\text{тмп}}$. Этот объем реализации может быть определен в стоимостном выражении:

$$C_{R_{\text{тмп}}} = (\text{МОПп} + \text{Ипост}) * 100 / \text{Учд},$$

$C_{R_{\text{тмп}}}$ – стоимостной объем реализации продукции.

Соответственно, натуральный объем реализации продукции, обеспечивающий формирование плановой суммы маржинальной операционной прибыли ($Н_{R_{\text{тмп}}}$) определяется таким образом:

$$\begin{aligned} Н_{R_{\text{тмп}}} &= (\text{МОПп} + \text{Ипост}) * 100 / \text{Учд}; \\ Н_{R_{\text{тмп}}} &= C_{R_{\text{тмп}}} / \text{Цеп}. \end{aligned}$$

Определение необходимого объема реализации продукции, обеспечивающего достижение запланированной (целевой) суммы чистой операционной прибыли. Эта задача может иметь и обратную постановку:

определение плановой суммы чистой операционной прибыли при заданном плановом объеме реализации продукции. Графически взаимосвязь между плановыми значениями объема реализации продукции и суммы чистой операционной прибыли представлена на рисунке 5.9.

Из приведенного графика видно, что при запланированном объеме реализации продукции ($R_{тчп}$) предприятие может получить определенную сумму чистой операционной прибыли ($ЧОПп$), на размер которой сумма чистого операционного дохода ($ЧДо$) будет превышать сумму совокупных затрат, а также налоговых платежей, осуществляемых за счет прибыли. Можно сказать и иначе: при запланированной сумме чистой прибыли ($ЧОПп$) плановый объем реализации продукции предприятия должен находиться в точке $R_{тчп}$.

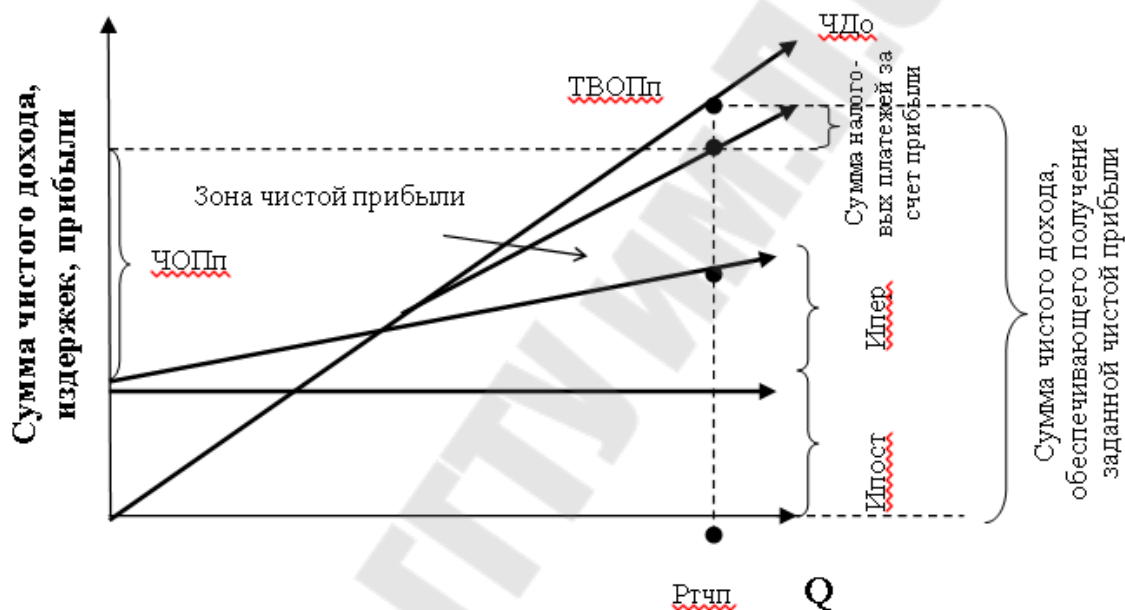


Рис.5.9 – График формирования точки плановой чистой операционной прибыли предприятия.

Этот объем реализации может быть определен в стоимостном выражении по формулам:

$$C_{R_{тчп}} = (ЧОПп + Ипост + НП) * 100 / У_{чд} - У_{и\ пер};$$

$$C_{R_{тчп}} = (ЧОПп + Ипост + НП) * 100 / У_{мп};$$

где $C_{R_{тчп}}$ – стоимостной объем реализации продукции, обеспечивающий формирование плановой суммы чистой операционной прибыли;

$ЧОПп$ – планируемая сумма чистой операционной прибыли предприятия;

$НП$ – плановая сумма налоговых платежей за счет прибыли, исчисленная исходя из суммы чистой операционной прибыли и ставки налога на прибыль методом обратного пересчета;

Соответственно, натуральный объем реализации продукции ($Н_{R_{тчп}}$) может быть определен по следующим формулам:

$$НР_{тчп} = (ЧОПп + И_{пост} + НП) * 100 / (У_{чд} - У_{пер}) * Цеп;$$

$$НР_{тчп} = (ЧОПп + И_{пост} + НП) * 100 / У_{мп} * Цеп;$$

$$НР_{тчп} = СР_{тчп} / Цеп.$$

Определение возможных результатов роста суммы валовой операционной прибыли при оптимизации соотношения постоянных и переменных операционных издержек. Таким образом, механизм управления различными видами операционной прибыли предприятия с использованием системы CVR основан на ее зависимости от следующих факторов:

- a) Объема реализации продукции в стоимостном выражении;
- b) Суммы и уровня чистого операционного дохода;
- c) Суммы и уровня переменных операционных издержек;
- d) Суммы постоянных операционных издержек;
- e) Соотношения постоянных и переменных издержек;
- f) Суммы налоговых платежей за счет прибыли.

Воздействуя на эти показатели можно получить необходимые результаты.