

Тема 5. Управление прибылью

1. Сущность и виды прибыли на предприятии
2. Цель и функции управления прибылью
3. Управление формированием операционной прибыли
4. Дивидендная политика

**Прибыль - это сумма на которую доходы превышают
связанные с ними затраты**

В отчете приводятся следующие
показатели финансовых результатов:

1. Валовая прибыль (убыток)
2. Финансовые результаты от
операционной деятельности
3. Финансовый результат до
налогообложения
4. Чистая прибыль (убыток)

2. Цель и функции управления прибылью

Управление прибылью представляет собой процесс принятия управленческих решений по всем основным аспектам формирования, распределения и использования прибыли на предприятии.

Главной целью управления прибылью являются обеспечения максимизация благосостояния владельцев предприятия в текущем и перспективном периоде.

Преимущества эффективного управления прибылью

- Производство конкурентоспособной продукции за счет более низких издержек и, следовательно, цен.
- Наличие качественной и реальной информации о себестоимости отдельных видов продукции и их позиции на рынке по сравнению с продуктами других производителей.
- Возможность использования гибкого ценообразования.
- Предоставление объективных данных для составления бюджета предприятия.
- Возможность оценки деятельности каждого подразделения предприятия с финансовой точки зрения.
- Принятие обоснованных и эффективных управленческих решений.

Состав основных функций системы управления прибылью предприятия следующий:

1. Разработка целенаправленной комплексной политики управления прибылью предприятия.
2. Создание организационных структур, которые обеспечивают принятие и реализацию управленческих решений по формированию и использованию прибыли на разных уровнях.
3. Формирование эффективных информационных систем, которые обеспечивают обоснование альтернативных вариантов управленческих решений.
4. Осуществление анализа разных аспектов формирования и использование прибыли.
5. Разработка действующей системы стимулирования формирования прибыли и ее эффективного использования.
6. Осуществление эффективного контроля по принятыми решениям в области формирования и использование прибыли.

Процесс управления прибылью предприятия базируется на определенном механизме:

1. Государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и распределения прибыли предприятия. В состав основных из этих форм относятся: налоговое регулирование; регулирование механизма амортизации основных фондов и нематериальных активов; регулирование минимальных размеров заработной платы и другие.
2. Рыночный механизм регулирования формирования и использование прибыли предприятия. Спрос и предложение на товарном и финансовом рынках формируют уровень цен на продукцию, стоимость привлечения кредитов, прибыльность отдельных ценных бумаг, среднюю норму прибыльности капитала и т.п.
3. Внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использование прибыли предприятия. Механизм такого регулирования формируется в рамках самого предприятия.
4. Система конкретных методов и приемов осуществления управления прибылью. К числу основных из них относят методы: технико-экономических расчетов, балансовый, экономико-статистические, экономико-математические, сравнение и другие.

Управление формированием операционной прибыли

Для определения точки безубыточности математическими методами приведем следующие условные обозначения:

S-объем реализации в денежном выражении;

F-постоянные производственные затраты;

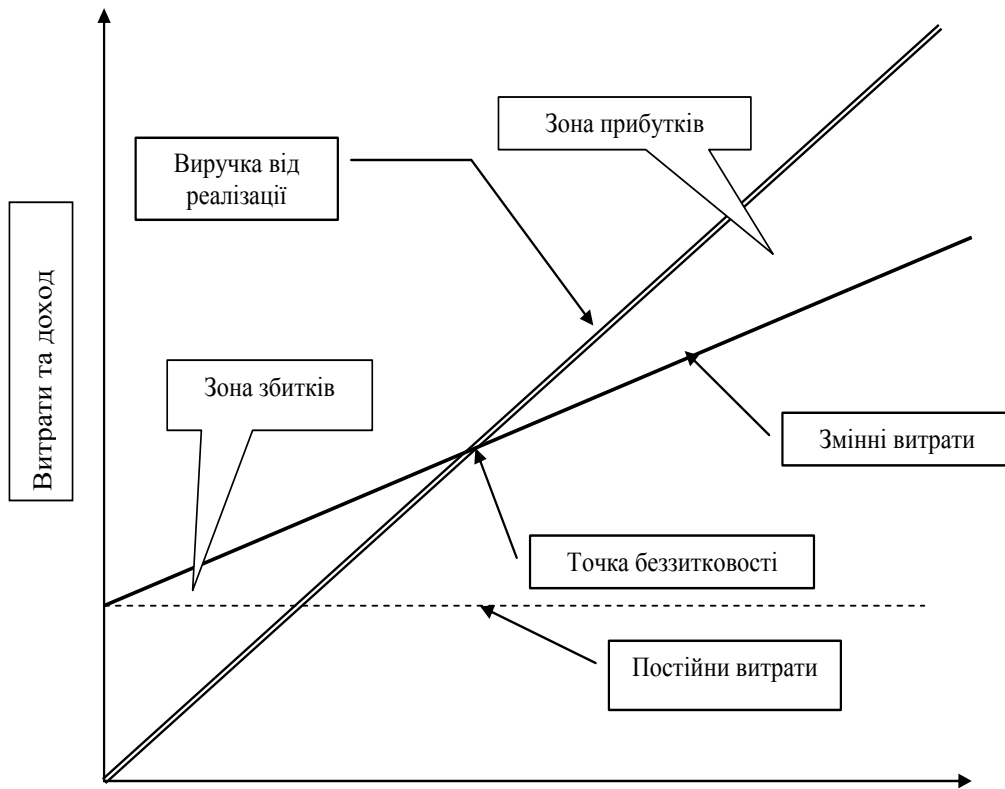
V - объем реализации, ед.

P - цена единицы продукции;

C - переменные затраты на единицу продукции,
%;

A - прибыль.

Графічне определение точки безубыточности



Обсяг реалізації (од.)

Критический объем реализации будет равен:

$$VP = VC + F$$

Из этого уравнения достаточно легко найти значение критического объема в единицах продукции:

$$V = \frac{F}{P - C}$$

Если необходимо найти критический объем реализации в денежном выражении, то каждую из частей уравнения необходимо умножить на цену P :

$$VP = \frac{FP}{P - C}$$

В случае если планируется получить прибыль A , то уравнение получает следующий вид:

$$VP = \frac{FP + A}{P - C}$$

Операционный леве́ридж определяется как отношение процентного изменения в текущей прибыли (текущая прибыль=чистая прибыль+ проценты за кредиты) к процентному изменению объемов реализации:

$$P_{ол} = \frac{\Delta ПП / ПП}{\Delta ОР / ОР},$$

где

Рол - величина операционного леве́риджа;
 $\Delta ПП / ПП$ - темпы изменения текущей прибыли;
 $\Delta ОР / ОР$ - темпы изменения объемов реализации в натуральных единицах.

- Но каким образом операционный леверидж связан с уровнем постоянных и переменных затрат? Для того чтобы ответить на этот вопрос мы трансформируем предыдущие формулы исходя из следующего:

$$ЧП = V(P - C) - F;$$

$$P_{ол} = \frac{\Delta V(P - C)}{V(P - C) - F};$$

$$\frac{\Delta V}{V} = \left(\frac{\Delta V(P - C)}{V(P - C) - F} \right) \cdot \left(\frac{V}{\Delta V} \right) = \frac{V(P - C)}{V(P - C) - F}$$

Числитель данной формулы представляет собой выручку от реализации за исключением величины переменных затрат. Этот показатель еще называют валовой маржа или маржинальный доход. Знаменатель представляет собой текущую прибыль. Исходя из этого формулу расчета операционного рычага можно записать следующим образом:

$$P_{ол} = \frac{\text{маржинальный доход}}{\text{текущая прибыль}}$$

Экономическое смысл операционного рычага состоит в следующем: он показывает темпы изменения величины текущей прибыли к величине объема производства или реализации. То есть, например, если величина операционного рычага, оказалась равной 2 то это будет означать, что при увеличении объемов реализации на $x\%$, размер текущей прибыли увеличится на $2x\%$.

Анализ в системе директ-костинг, кроме определения непосредственно уровня операционного леввериджа, предусматривает расчет целого ряда показателей.

Текущая прибыль = Маржинальный доход - Постоянные затраты;

Порог рентабельности = Постоянные затраты / Удельный вес маржинального дохода в выручке от реализации;

Пороговое количество продукции = Порог рентабельности / Цена реализации;

Объем прибыли после прохождения порога рентабельности = Количество продукции после прохождения порога рентабельности \times $\frac{\text{маржинальный доход}}{\text{общее количество продукции}}$

Запас финансовой прочности = Выручки от реализации - Порог рентабельности;

Относительный запас финансовой прочности =

$\frac{1}{\text{величина операционного рычага}}$