



С.В. КАЛЕДИН

**Планирование
прибыли
корпорации**

Учебное пособие

Сергей Каледин

Планирование

прибыли корпорации

<https://litres.ru/73987159>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вниманию читателя представлен материал (учебное пособие) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Корпоративные финансы». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять остаточные знания, оценивать знания у аудитории по изученному предмету и проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

Содержание

1. Прибыль: теоретический аспект	5
2. Характеристика основных показателей прибыли	7
3. Методы планирования прибыли от реализации продукции	9
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Сергей Каледин

Планирование прибыли корпорации

План

1. Прибыль: теоретический аспект
2. Характеристика основных показателей прибыли
3. Методы планирования прибыли от реализации продукции
4. Планирование распределения (использования) прибыли

1. Прибыль: теоретический аспект

Прибыль — условный термин, означающий некий доход от операции, требовавшей изначально определенной инвестиции и (или) расхода и проявляющийся в увеличении совокупного экономического потенциала инвестора по окончании (фактическом или условном) данной операции. Прибыль — сложная экономическая категория и по внешнему проявлению имеет признаки превращенной формы.

Экономическая сущность прибыли, объем и границы использования в рамках предпринимательских структур в условиях рынка во многом зависят от ее реальной и потенциальной выгоды. Факт собственности является для владельцев стимулом увеличения прибыли.

Прибыль отражает сложные экономические отношения между: предпринимателями (предприятиями) и работниками по поводу оплаты труда; между самими предпринимателями в связи с товарообменными операциями, между предпринимателями и государством по поводу взаимоотношений с бюджетом и т. д.

Прибыль представляет собой превращенную форму прибавочной стоимости, сформированную в процессе общественного воспроизводства для удовлетворения различных интересов предприятия и его собственника

Прибыль как экономическая категория выполняет две

функции: оценочную (меры эффективности, цели производства) и стимулирующую.

С точки зрения оценочности прибыль характеризует экономический результат, полученный предприятием. Поскольку прибыль является универсальным показателем, то для оценки конкретных сторон эффективности производства применяется система абсолютных и относительных показателей.

Стимулирующая функция заключается в том, что прибыль — это основной источник финансирования ресурсов и резервов предприятий. Осуществление принципа самофинансирования зависит от величины получаемой прибыли, т. е. доля прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, должна быть достаточной для финансирования определенных мероприятий.

Прибыль как основной источник доходов государства зависит от системы государственного регулирования экономики и деятельности предприятий.

Предпринимательская прибыль представляет собой часть прибыли предприятия, поступающей в распоряжение его собственника, которая в последующем направляется на расширение производства или личное потребление.

2. Характеристика основных показателей прибыли

Дадим характеристику основным из показателей прибыли:

- ◆ балансовая и валовая прибыль представляют собой разницу между совокупной выручкой (доходом) «совокупными затратами организации (предприятия);

- ◆ бухгалтерская прибыль рассчитывается как разница между выручкой организации (предприятия) и суммой внешних издержек;

- ◆ экономическая прибыль — это общая величина выручки организации (предприятия) за вычетом внешних и внутренних издержек;

- ◆ чистая прибыль — разница между выручкой организации и предприятия и экономическими издержками (явными и неявными);

- ◆ чистая (нераспределенная) прибыль — это прибыль, остающаяся в распоряжении организации (предприятия) за вычетом полагающихся за счет прибыли налогов и иных обязательных платежей, и санкций;

- ◆ налогооблагаемая прибыль - это прибыль, подлежащая налогообложению налогом на прибыль;

- ◆ маржинальная прибыль — разница между выручкой от

производства и реализации продукции (работ, услуг) и переменными затратами, отнесенными на эти производство и реализацию;

◆ нормальная прибыль — это минимальная прибыль, которая остается у организация (предприятия) и необходима для поддержания стремления предпринимателя использовать свой капитал на данном предприятии;

◆ экстремальная прибыль — это разовая прибыль от рискованных операций, когда величина риска потери капитала приравнивается к величине риска получения прибыли.

От правильности определения величины прибыли зависит обеспеченность организации (предприятия) денежными ресурсами.

Планирование прибыли организации (предприятия) включает:

- ◆ планирование формирования величины прибыли;
- ◆ планирование использования полученной прибыли.

Это одновременно связанные, но и самостоятельные разделы процесса планирования.

В планировании величины прибыли организации (предприятия) должны учитываться как общие положения, так и конкретные особенности деятельности, организационно-правовых форм собственности, условий взаиморасчетов и т.д.

3. Методы планирования прибыли от реализации продукции

К основным методам планирования прибыли от реализации продукции (работ и услуг) организаций (предприятий) относят.

1 Метод прямого счета - Расчет прибыли при помощи этого метода осуществляется по каждому виду произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) по всему ассортименту. При этом в расчет принимаются следующие показатели:

- объем продаж (объем реализации) — количество произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) умноженное на цену реализации;
- издержки (затраты) — полная себестоимость единицы произведенной и реализованной продукции (работ, услуг), умноженная на их количество.

Разницей между этими двумя показателями определяется прибыль (убыток) от производства и реализации данного вида продукции (работ, услуг). Такой метод: применяется при небольшом количестве выпускаемой и реализуемой продукции (работ, услуг) и требует корректировок в связи с изменениями внешней среды.

2 Аналитический метод:

- по уровню базовой рентабельности;
- по уровню издержек на 1 руб. реализованной или произведенной продукции.

Планирование прибыли по уровню базовой рентабельности произведенной и реализованной продукции (работ, услуг) осуществляется по этапам:

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.