

## ТЕМА 3. ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ, ПЛАНИРОВАНИЕ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ

- 3.1. Экономическая сущность и функции прибыли. Виды прибыли.
- 3.2. Распределение прибыли. Налог на прибыль
- 3.3. Факторы, влияющие на величину прибыли.
- 3.4. Рентабельность и ее виды
- 3.5. Планирование прибыли
- 3.6. Дивидендная политика
- 3.7. Рациональная структура капитала как фактор роста финансовой рентабельности

**Прибыль организации** - это превышение доходов предприятия над его расходами.

- Экономическая сущность прибыли состоит в том, что она является денежным выражением части стоимости прибавочного продукта. В условиях товарно-денежных отношений чистый доход общества реализуется в денежной форме и обособляется в самостоятельную финансовую категорию - денежные накопления.

Прибыль как важнейшая рыночная категория выполняет ряд функций:

- - во-первых, она является критерием и показателем эффективности деятельности организации. Сам факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной предпринимательской деятельности.
- - во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль организации - основной фактор ее экономического и социального развития, основной источник прироста собственного капитала, источник доходов собственников организации и социальных благ для членов ее трудового коллектива.
- - в-третьих, прибыль коммерческих организаций является одним из основных источников формирования доходов бюджетов всех уровней.

В хозяйственной практике употребляются следующие определения прибыли:

- - *прибыль от продаж;*
- - *балансовая прибыль;*
- - *бухгалтерская прибыль,*
- - *налогооблагаемая прибыль;*
- - *чистая прибыль,*
- - *нераспределенная прибыль,*
- - *маржинальная прибыль.*

- **Прибыль от продаж** рассчитывается как выручка от продаж за вычетом расходов по обычным видам деятельности, включая расходы на производство продукции, приобретение товаров (в отчетности – себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг), их реализации (коммерческие расходы) и административные расходы (управленческие).
- **Балансовая прибыль** - это общая сумма прибыли организации. Ее аналогом в отчетности является прибыль до налогообложения, рассчитанная по стандартам бухгалтерского учета и потому получившая в последнее время название *бухгалтерской прибыли*.
- **Налогооблагаемая прибыль** - это совокупная прибыль организации за отчетный период, которая рассчитывается в соответствии с гл. 25 НК РФ и служит налоговой базой для определения суммы налога на прибыль, подлежащей перечислению в бюджет.
- **Чистая прибыль** обычно характеризуется как прибыль после уплаты всех налогов и обязательных платежей, однако в связи с различиями в бухгалтерском и налоговом учете и необходимостью их отражения в форме 2, чистая прибыль точнее должна определяться как:

**ЧП = Прибыль до налогообложения – Текущий налог на прибыль**

- **Нераспределенная прибыль** рассчитывается как чистая прибыль, уменьшенная на величину дивидендов и отчислений в резервный фонд. Накопленная за прошлые и отчетный периоды прибыль является частью собственного капитала организации и отражается в ф. № 1.
- **Маржинальная прибыль** – это расчетный показатель, разность между суммой выручкой от продажи продукции (работ, услуг) и суммой прямых затрат. Маржинальная прибыль организации служит мерой оценки ее способности покрывать постоянные затраты и формировать необходимую балансовую прибыль. При равенстве маржинальной прибыли и постоянных затрат достигается точка безубыточности организации. При превышении постоянных затрат над маржинальной прибылью основная деятельность организации будет убыточной. Маржинальная прибыль – основной показатель операционного анализа.

## 3.2. Распределение прибыли. Налог на прибыль

- налогом на прибыль облагается не та прибыль, которая отражает результаты финансово-хозяйственной деятельности и показана в бухгалтерской отчетности, а налогооблагаемая прибыль, исчисляемая налогоплательщиками по итогам каждого отчетного (налогового) периода на основе данных налогового учета.

- Разница между бухгалтерской и налогооблагаемой прибылью состоит из **постоянных и временных разниц**.
- Сумма налога, начисленная исходя из налогооблагаемой прибыли и подлежащая перечислению в бюджет называется в бухгалтерском учете **текущим налогом на прибыль** и отражается в форме № 2.
- Сумма, рассчитанная через ставку налога на прибыль и бухгалтерскую прибыль называется **условным расходом по налогу на прибыль**. Он больше текущего налога на прибыль на величину постоянных налоговых обязательств и отложенных налоговых активов, но меньше его на величину отложенных налоговых обязательств.
- **Постоянные разницы** – это доходы и расходы, включаемые в формирование бухгалтерской прибыли, но не учитываемые при формировании налогооблагаемой ни в отчетный, ни в будущий период (например, командировочные и представительские расходы сверх норм).
- **Временные разницы** – это доходы и расходы, формирующие бухгалтерскую прибыль в одном периоде, а налогооблагаемую - в другом.
- Различают **вычитаемые и налогооблагаемые временные разницы**. Первые приводят к уменьшению, а вторые – к увеличению суммы уплачиваемого налога в будущем, в будущем (например, разницы в суммах начисленной амортизации). На основе разниц рассчитываются **постоянные налоговые обязательства (ПНО), постоянные налоговые активы (ПНА), отложенные налоговые активы (ОНА) и отложенные налоговые обязательства (ОНО)**. Это суммы переплаченного или недоплаченного в сравнении с бухгалтерским законодательством налога на прибыль. Причем переплата в части постоянных налоговых обязательств никогда не будет возмещена.



- Распределение прибыли, остающейся в распоряжении организации (чистой прибыли) регламентируется внутренними документами (уставом и учетной политикой организации).
- В соответствии с уставом или решением распорядительного органа могут создаваться специальные фонды: фонд накопления, потребления, резервные фонды. Если фонды не создаются, то в целях обеспечения планового расходования средств составляются сметы расходов на развитие производства, социальные нужды, материальное стимулирование работников, благотворительные цели.
- Прибыль, остающаяся в распоряжении организации, разделяется на **капитализируемую часть и потребляемую часть**.
- **Капитализируемая часть** направляется на инвестирование производственного развития, формирование резервного и других страховых фондов. Могут быть и другие формы капитализации прибыли - взносы в уставные капиталы других организаций, краткосрочные и долгосрочные финансовые вложения и т. п.
- **Потребляемая часть** прибыли направляется на выплату доходов владельцам имущества (дивидендов акционерам и учредителям), на материальное стимулирование персонала, проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий, содержание действующих и строительство новых социально-бытовых объектов и т. п.
- Если прибыль не расходуется на потребление, то она числится в балансе организации как нераспределенная прибыль, являясь частью собственного капитала.
- Для оценки эффективности распределения прибыли используется **коэффициент ее реинвестирования**, который рассчитывается как отношение суммы прибыли, направленной на развитие производства (Ппр) к общей сумме чистой прибыли (ЧП).

$$K = \text{Ппр} / \text{ЧП}$$

- Чем выше этот показатель, тем больше у организации возможностей осуществлять свое дальнейшее стратегическое развитие, тем выше темпы роста ее рыночной стоимости.

### 3.3. Факторы, влияющие на величину прибыли

- отпускные цены на реализованную продукцию
- изменения в объеме продукции
- структура реализованной продукции (ассортимент, качество)
- себестоимость единицы продукции
- структура расходов по экономическим элементам (их зависимость от изменения объема)
- прочие факторы, влияющие на прибыль от продаж

# Анализ прибыли

## Предварительный этап. Расчет общего изменения прибыли от продаж

$\Delta \Pi = \Pi_1 - \Pi_0$ , где  $\Pi_1$  - прибыль от продаж отчетного периода;  $\Pi_0$  - прибыль предыдущего периода.

### $\Delta$ 1 этап. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию

$$\Delta \Pi_1 = V_1 - V_{1,0};$$

где  $V_1$  – выручка от реализации в отчетный период;  $V_{1,0}$  – выручка от реализации в отчетный период в ценах прошлого периода.

### 2 этап. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции

$$\Delta \Pi_2 = \Pi_0 K_1 - \Pi_0, \text{ где } K_1 = P_{1,0} / P_0;$$

где  $P_{1,0}$  – расходы, связанные с производством и реализацией продукции отчетного периода в ценах и тарифах предыдущего периода;

$P_0$  - расходы, связанные с производством и реализацией продукции, прошлого периода.

### 3 этап. Расчет влияния на прибыль изменений в структуре продукции

$$\Delta \Pi_3 = \Pi_0 (K_2 - K_1), \text{ где } K_2 = V_{1,0} / V_0;$$

где  $V_0$  – выручка от реализации в предыдущем периоде.

### 4 этап. Расчет влияния на прибыль изменения себестоимости единицы продукции

$$\Delta \Pi_4 = P_{1,0} - P_1,$$

где  $P_1$  - расходы, связанные с производством и реализацией продукции, отчетного периода.

### 5 этап. Расчет влияния на прибыль изменений в расходах за счет структурных сдвигов

$$\Delta \Pi_5 = P_0 K_2 - P_{1,0};$$

### $\Delta$ 6 этап. Влияние прочих факторов на прибыль от продаж

$$\Delta \Pi_{\text{пр}} = \Delta \Pi - \Sigma(\Delta \Pi_1 \div \Delta \Pi_5).$$

# 3.4. Рентабельность и ее виды

- Универсальная формула показателя рентабельности могла бы выглядеть так:
- 
- $R = \frac{\text{Показатели доходов}}{\text{Показатели, характеризующие масштабы деятельности и масштабы затрат}}$

**К показателя доходов можно отнести:**

- прибыль от продаж
- бухгалтерскую прибыль
- чистую прибыль
- нераспределенную прибыль
- маржинальный доход
- чистый денежный поток и т.п.

К величинам, включаемым в знаменатель показателя рентабельности, можно было бы отнести:

- активы (имущество) по балансу
- чистые активы (активы за вычетом обязательств)
- основные средства
- собственный капитал
- акционерный капитал
- выручка от продаж или товарооборот
- расходы, связанные с производством и реализацией продукции и т.п.

## К наиболее важным и часто используемым относят показатели рентабельности:

- Р активов (Pa)

Чистая (или бухгалтерская) прибыль / активы

- Р собственного капитала (Pск)

Чистая (или бухгалтерская) прибыль / собственный капитал

- Р продаж (Pп)

Прибыль от продаж (или чистая прибыль) / выручка-нетто

- Р текущих расходов (Pтр)

Прибыль от продаж / расходы, связанные с производством и реализацией продукции

Разновидностью рентабельности текущих затрат является **рентабельность продукции (услуги) (P п)**:

**((Цена продукции - себестоимость единицы продукции) / себестоимость единицы продукции) \* 100**

## 3.5. Планирование прибыли

- Прибыль от продаж может быть определена тремя **методами**;
- 1) методом прямого (поассортиментного) расчета;
- 2) методом операционного (CVP: cost-value-profit) анализа;
- 3) аналитическим методом

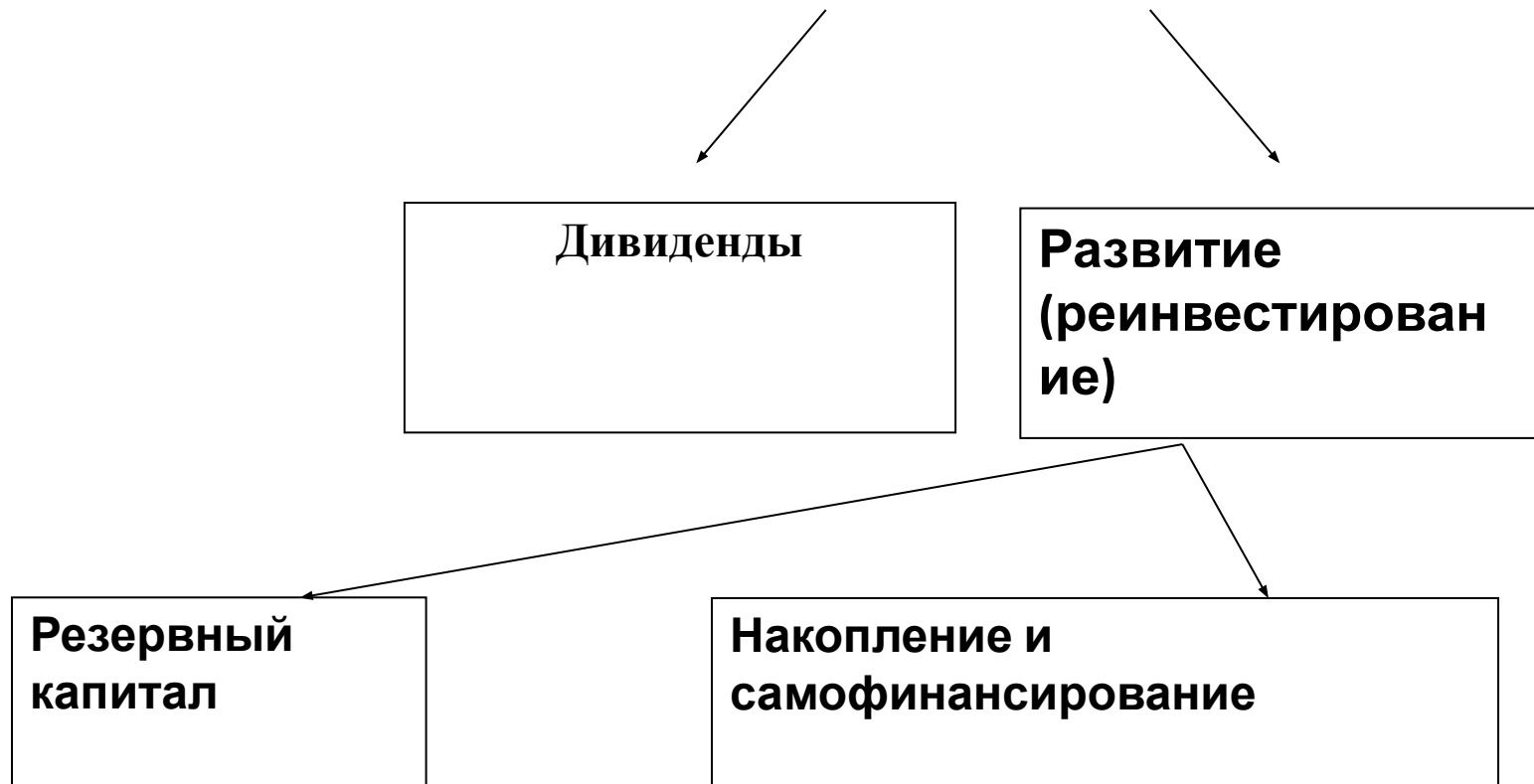
- **Метод прямого расчета** применяется при небольшом ассортименте продукции и при условии планирования себестоимости продукции по каждому виду. Для определения плановой суммы прибыли методом прямого расчета необходимо знать плановый объем продаж, себестоимость единицы изделия и цену реализации.
- При планировании **в системе CVP** решается ряд задач:
  - определение объема продажи продукции, обеспечивающего безубыточную деятельность организацией (определение «точки безубыточности»);
  - определение плановой суммы прибыли от продажи продукции при заданных плановых значениях объема продаж и расходов организации;
  - определение необходимого натурального объема продаж при заданной плановой сумме прибыли от продажи продукции.
- **Аналитический метод** планирования прибыли применим при отсутствии инфляционного роста цен и себестоимости. При использовании аналитического метода расчет ведется раздельно по сравнимой и несравнимой продукции. Сравнимая продукция выпускается в базисном году, который предшествует планируемому, поэтому известны ее фактическая себестоимость и объем выпуска.



## 3.6. Дивидендная политика.

Упрощенную схему распределения прибыли отчетного периода можно представить следующим образом:

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия



## ***Методы распределения прибыли:***

- Бесфондовый
- Фондовый

**Бесфондовый метод** чаще всего используют малые организации.

**Фондовый метод** использования прибыли предполагает распределение чистой прибыли в соответствии с учредительными документами по фондам, в которых предусмотрена величина отчислений. Порядок формирования и расходования средств фондов определяется организацией самостоятельно и закрепляется в уставе.

**Реинвестирование прибыли** — более приемлемая и относительно дешевая форма финансирования предприятия, расширяющего свою деятельность.

# Числовые показатели

Та часть прибыли, которая выплачивается в форме дивидендов пропорционально показателю **нормы распределения прибыли на дивиденд (НРд)**.

**Норма распределения прибыли на дивиденд** показывает, какая часть чистой прибыли выплачивается как дивиденд.

В распределении прибыли и формировании рациональной дивидендной политики огромную роль играет показатель **внутренних темпов прироста (ВТП)**.

**Внутренние темпы прироста** – темпы увеличения размера собственных источников средств (СК) за счёт чистой прибыли как необходимое условие наращивания оборота и развития предприятия.

Прибыль

```
graph TD; A[Прибыль] --> B[Реинвестирование]; A --> C[Дивиденды]; B --> D[ВТП]; C --> E[НРД];
```

Реинвестирование

Дивиденды

ВТП

НР<sub>д</sub>

Внутренние темпы прироста напрямую зависят от показателя рентабельности собственных средств (РСС).

Часть этой рентабельности предприятие должно возместить акционерам в форме дивидендов.

Оставшаяся часть увеличивает размер СК, т.е. определяют размер ВТП. Т.о. ВТП – рентабельность собственных средств, скорректированная на норму распределения прибыли на дивиденды (НРд):

$$ВТП = P_{СК} \left( 1 - НР_{Д} \right)$$

# Дивидендная политика

С теоретической позиции ***выбор дивидендной политики предполагает решение двух ключевых вопросов:***

- ❖ ***влияет ли величина дивидендов на изменение совокупного богатства акционеров?***
- ❖ ***если да, то какова должна быть оптимальная их величина?***

Существуют два различных подхода в теории дивидендной политики:

- ❑ ***“Теория начисления дивидендов по остаточному принципу” (Франко Модильяни и Мертон Миллер)***
- ❑ ***Предпочтение текущих дивидендов в качестве платы за использование капитала (М. Гордон, Дж. Литнер)***

Вместе с тем признается и тот факт, что какого-то **единого формализованного алгоритма в выработке дивидендной политики не существует** — она определяется многими факторами, в том числе и трудно формализуемыми, например психологическими.

Поэтому каждое предприятие должно выбирать свою субъективную политику исходя, прежде всего из присущих ему особенностей.

Можно выделить две основополагающие инвариантные задачи, решаемые в процессе выбора оптимальной дивидендной политики. Они взаимосвязаны и заключаются в обеспечении:

а) максимизации совокупного достояния акционеров;

б) достаточного финансирования деятельности предприятия.

# Методики дивидендных выплат

## 1. Методика постоянного процентного распределения прибыли – соблюдение постоянного дивидендного выхода:

где

$$ДВ_{ОА} = \frac{Див_{ОА}}{ЧП - Див_{ПА}}$$

ДВ<sub>ОА</sub> – дивидендный выход по обыкновенным акциям,

Див<sub>ОА</sub> – величина дивидендов, выплачиваемых на все обыкновенные акции компании в отчётном периоде,

ЧП – величина чистой прибыли,

Див<sub>ПА</sub> – величина дивидендов, выплачиваемых на привилегированные акции компании в отчётном периоде.



## 2. Методика фиксированных дивидендных выплат:

$$Див_{1OA} = \frac{Див_{OA}}{K_{OA}}$$

где

Див<sub>1OA</sub> – величина дивидендов, выплачиваемых на одну обыкновенную акцию компании в отчётном периоде,

К<sub>OA</sub> – количество обыкновенных акций на конец отчётного периода.

Этот метод является прямой противоположностью первого, поскольку величина дивидендов не зависит от финансового результата. Однако главным недостатком методики является риск неплатёжеспособности при нестабильной прибыли.

Компромиссным методом между двумя первыми может служить третий:

### 3. Выплата гарантированного минимума и «экстра-дивидендов».

При этом соблюдается принцип постоянства дивидендного выхода, но только уже по «экстра-дивидендам»:

$$ДВЭД_{ОА} = \frac{ЭДив_{ОА}}{ЧП - Див_{ПА} - ГМин}$$

где

ДВЭД<sub>ОА</sub> – дивидендный выход по «экстра-дивидендам» на обыкновенные акции,  
ЭДив<sub>ОА</sub> – величина «экстра-дивидендов», выплачиваемых по всем обыкновенным  
акциям компании в отчётном периоде,  
ГМин – величина гарантированного минимума на все обыкновенные акции  
компания.

### ***3.7. Рациональная структура капитала как фактор роста финансовой рентабельности***

Одним из критериев финансовой устойчивости является высокая рентабельность, которая обеспечивается **высокой эффективностью экономической деятельности и рациональным финансированием.**

Наличие прибыли, как источника самофинансирования, иногда **недостаточно, чтобы обеспечить в будущем желаемую доходность акционерам.**

Экономическая эффективность деятельности должна обеспечивать достаточность средств для расчётов с бюджетом, кредиторами и акционерами, с возможностью дополнительного финансирования за счёт **внутренних темпов прироста.**

В качестве **экономического эффекта** служит показатель международного стандарта **Прибыли до уплаты налога и процентов за кредит (ЕВИТ)**.

**Это базовый показатель финансового менеджмента, который оказывает решающее влияние на структуру капитала. По существу, это *экономический эффект*, снимаемый предприятием с затрат.**

Относительный показатель эффективности называется **экономическая рентабельность активов ( $P_a$ )**.

$$P_a = \frac{EBIT}{Актив} \times 100\% = \frac{EBIT}{Пассив} \times 100\% = \frac{EBIT}{Соб.К + Заём.К} \times 100\%$$

Отношение прибыли к обороту в процентах принято называть – **коммерческая маржа (КМ)**, которая характеризует финансовый результат, полученный с единицы оборота.

Отношение оборота к величине актива называется **коэффициентом трансформации (КТ)** и представляет собой количество доходов, получаемых с рубля активов (коэффициент оборачиваемости активов).

$$P_a = KM \times KT$$

На коммерческую маржу влияют:

- ценовая политика;
- объём и структура затрат.

На коэффициент трансформации оказывают воздействие:

- отраслевые условия деятельности;
- Стратегия организации производства.

Экономическая рентабельность напрямую влияет на **рентабельность собственного капитала (Рск)** – **финансовую рентабельность**, которая характеризует доходность предприятия и его привлекательность для акционеров.

Но на рентабельность собственных средств может влиять **не только экономическая рентабельность.**



## Пример:

Два предприятия производят продукцию с  $R_a = 20\%$ .

Ставка налога на прибыль  $H_n = 0,20$

Предприятие А: Актив = 1000 т.р.

Пассив = 1000 т.р. (все источники собственные).

Предприятие В: Актив = 1000 т.р.

Пассив = 1000 т.р. (500 – СК, 500 – ЗК).

Стоимость заимствования определяется как средневзвешенная ставка процента

**$C_{зк} = 15\%$ .**

Рассчитаем  $R_{ск}$  для каждого варианта финансирования предприятия.

Показатель	Формула расчёта	Предприятия	
		А	В
1. EBIT	$Актив * P_a / 100$	200	200
2. Издержки	$ЗК * Ц_{зк} / 100$	-	75
3. Налогооблагаемая прибыль	(1)-(2)	200	125
4. Налог на прибыль	$Н_{п} * (3)$	40	25
5. Чистая прибыль	(3) – (4)	160	100
6. Рентабельность собственного капитала ( $R_{ск}$ )	$ЧП / СК * 100$	<b>16%</b>	<b>20%</b>

$$P_{ск} = (1 - H_{II}) \times P_a + (1 - H_{II})(P_a - Ц_{зк}) \times \frac{ЗК}{СК}$$

$$Ц_{зк} = \frac{\text{Затраты по всем кредитам за период}}{\text{Общая сумма заёмных источников, использ. за период}} \times 100\%$$

Количество заёмных источников влияет только на второе слагаемое в формуле определения  $P_{ск}$ . Именно эта часть формулы и называется формулой **эффекта финансового рычага**.

**Эффект финансового рычага (ЭФР)** – приращение к рентабельности собственных средств, получаемое благодаря использованию кредита, несмотря на платность последнего.

$$\text{ЭФР} = (1 - N_n) \underbrace{(P_a - Ц_{зк})}_{\text{дифференциал}} \times \underbrace{\frac{ЗК}{СК}}_{\text{плечо}}$$

Разница между экономической рентабельностью активов и средней расчётной ставкой процента (ЭР – СРСР) называется **дифференциал** финансового рычага.

Отношение заёмных источников к собственным (ЗК/СК) имеет название – **плечо** финансового рычага.

Этот инструмент открывает широкие возможности по определению безопасного объёма заёмных источников, расчёту **допустимых условий кредитования**.

С помощью формулы ЭФР можно решить ряд важных задач в области **управления структурой капитала**:

1. Можно установить, выгодно ли брать кредит при определённых параметрах работы предприятия и кредитного рынка.

Пусть в нашем **примере** предприятие В берёт кредит 1000 т.р.

При этом  $C_{зк}$  возрастает с 15% до 18%.

$$\text{ЭФР} = 0,80 * (20 - 18) * 1500 / 500 = 4,8\%.$$

Данный кредит для предприятия выгоден, т.к. ЭФР возрастает.

2. Имеется возможность рассчитать размер кредитования для достижения определённого уровня  $R_{ск}$  при существующих условиях оплаты кредита.

Например в нашем случае для предприятия В определим, в каком размере нужно взять кредит, чтобы достичь  $R_{ск} = 20\%$ .

Цена кредита  $C_{зк} = 19\%$ .

Это значение  $R_{ск}$  соответствует  $ЭФР = 4\%$   
( $R_{ск} = 0,8 * 20 + 4 = 20\%$ ).

Тогда

$$ЭФР = 0,80 * (20 - 19) * ЗК / 500 = 4\%.$$

$$ЗК = 2500 \text{ т.р.}$$

## **Правила при работе с ЭФР:**

1. Если новое заимствование увеличивает ЭФР при положительном дифференциале, то оно выгодно;
2. Для достижения необходимого уровня  $R_{ск}$  нужно брать кредит в том размере, который при определённой его стоимости обеспечит достаточный ЭФР;
3. Отрицательный дифференциал даёт обратный эффект финансового рычага, т.е. вычит из  $R_{ск}$ .
4. Риск кредитора (банкира) выражен величиной дифференциала. Чем больше дифференциал, тем меньше риск.
5. Риск банкротства предприятия определяется величиной плеча ФР. Чем больше плечо, тем больше финансовая зависимость фирмы.



Одной из основных задач управления финансами организации является задача формирования рациональной структуры источников средств предприятия в целях финансирования необходимых объёмов затрат и обеспечения желаемого уровня внутренних темпов прироста.

При формировании ***рациональной структуры источников средств*** необходимо найти такое соотношение между заёмными и собственными источниками, при котором стоимость компании (акций предприятия) будет наивысшей.

Если предприятие обходится только **собственными источниками (СК)**, то оно имеет упущенную выгоду в размере ЭФР, а значит  $R_{ск}$  относительно не высока, и рыночная стоимость фирмы снижается.

При использовании заёмного капитала в чрезмерном количестве повышается риск банкротства.

Для оценки рациональности структуры капитала и принятия решений по её совершенствованию необходим **показатель-индикатор** внутри фирмы.

Таким показателем является **ЕВІТ**.

Существует такое значение ЕВІТ, при котором одинаково выгодно привлечение как собственных, так и заёмных источников финансирования.

Такое значение называется ***пороговым значением***.

Пороговым называется такое значение ЕВІТ, при котором  $R_{ск}$  одинакова как для варианта с привлечением заёмных источников, так и для варианта с собственными источниками.

Одинаковая выгода может быть только в одном случае, когда ЭФР=0.

$$\text{ЭФР} = (1 - H_{\Pi})(P_a - Ц_{3К}) \times \frac{3К}{СК} = 0$$

Отсюда:

$$EBIT_{\text{порог}} = \frac{Ц_{3К} \times (3К + СК)}{100}$$

Т.е.

Если  $EBIT > EBIT_{\text{порог}}$ , то лучше использовать вариант с заимствованием;

Если  $EBIT < EBIT_{\text{порог}}$ , то выгоднее привлекать собственные источники (искать новых партнёров).

Помимо основных критериев формирования рациональной структуры источников средств нужно ещё учитывать целый ряд факторов:

1. Темпы наращивания оборота предприятия;
2. Стабильность динамики оборота;
3. Уровень и динамика рентабельности;
4. Структура активов;
5. Тяжесть налогообложения;
6. Отношение кредиторов к предприятию;
7. Стратегические финансовые установки;
8. Состояние рынка капиталов (краткосрочных и долгосрочных);
9. Финансовая гибкость предприятия.

на  $\frac{1}{2}$  из привлеченных средств (кредиты банков), 30 % собственных, 70 % заемных. Сравните варианты с позиций собственников предприятия, выяснив, как изменилась рентабельность собственных средств фирмы. Результаты расчетов сведите в таблицу. ЭФР = (1-НП) (% рентабельности активов - % по заемному капиталу) (ЗК/СК)

Показатели				
	1	2	3	
Прибыль до уплаты процентов за кредит и налога на прибыль, тыс. руб.	200	200	200	
Собственный капитал (СК), тыс. руб.	1000	500	300	
Заемный капитал (ЗК), тыс. руб.	-	500	700	
Финансовые издержки по заемным средствам, тыс. руб.				
Прибыль, подлежащая налогообложению, тыс. руб.				
Налог на прибыль (Нп) (20%), тыс. руб.				
Чистая прибыль (ЧП), тыс. руб.				
Чистая рентабельность собственных средств (Рек), %	16%			
Эффект финансового рычага				