

Тема 5.

**Доходы, расходы и
прибыль
организации**

к.э.н., доцент

Стрельник Евгения
Юрьевна

К.э.н., ст.преп. Камалова А.

А.



Литература

- ПБУ 9/99 и 10/99
- Налоговый кодекс (НК РФ) Гл. 25
- Бочаров В.В., Леонтьев В.Е.
Корпоративные финансы. – СПб.:Питер, 2004. – Гл. 3
- Ковалев В.В. Финансы предприятий.
Учебное пособие. – М.:ООО «ВИТРЭМ», 2002. – Гл. 6
- Савчук В.П. Управление финансами предприятия – М.: Бином. Лаборатория знаний, 2005. – Раздел 2
- Финансы организаций : учебник для ВУЗов /Н.В. Колчина и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – Гл.2,3



Содержание

1. Понятие и экономическое содержание доходов и расходов корпорации
2. Прибыль корпорации: экономическое содержание, виды, формирование и распределение
3. Маржинальный анализ в системе управления прибылью корпорации



1. Понятие и экономическое содержание доходов и расходов корпорации

**Доходы корпорации. Понятие.
Классификация доходов по учетному принципу и ее роль в формировании финансового результата.**

Понятие расходов.

Классификация расходов.

Разграничение текущих расходов и расходов капитального характера.

Расходы социального характера.

Дифференциация расходов по экономическому содержанию, по учетным признакам, по способу отнесения на единицу продукции и т.д.

Виды доходов организации и их классификация

Для целей бухгалтерского учета

Основная задача – достоверно отразить результаты деятельности в финансовой отчетности

Правила оценки доходов и методы их признания (кассовый и по начислению) определяются ПБУ

Для целей налогового учета

Основная задача – отражение доходов в налоговой отчетности в соответствии с требованиями законодательства

Правила оценки, учета и признания определяются НК РФ

Для целей управления

Основная задача – определение эффективных направлений деятельности и инвестиции именно в них

Правила устанавливаются внутренними положениями: по управленческому учету, бюджетированию

Понятие доходов (ПБУ 9/99)

Увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, имущества) и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала организации, за исключением вкладов участников

Виды доходов согласно ПБУ

Важно!

Авансы, кредитные средства, займы, задаток, а так же суммы косвенных налогов, подлежащие перечислению в бюджет и т.п. доходами не являются – это элементы денежного



Виды доходов по НК РФ



Выручка организации

- 
- Выручка от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг

- 
- Выручка от реализации активов

Признание выручки



Кассовый метод (по оплате):

Выручка определяется в момент поступления денег в кассу или на расчетный счет.

этот метод применяется преимущественно для организаций на спец.налоговых режимах

Метод начисления (по отгрузке)

Выручка признается в момент физической отгрузки товара (и/или подписания акта приемки-передачи работ) перехода права собственности и рисков от продавца покупателю

Классификация доходов для целей управления (пример)

По видам и направлениям (сегментам) текущей деятельности

- Для целей определения наиболее эффективных направлений текущей деятельности

По инвестиционным проектам

- Определение наиболее привлекательных сфер инвестиций, обеспечивающих рост стоимости

По подразделениям, центрам ответственности

- Выявление наиболее прибыльных подразделений и выстраивания системы мотивации

Понятие расходов по ПБУ

Уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, имущества) и/или возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации, за исключением уменьшения вкладов в УК по решению собственников.



Классификация расходов организации

Для целей бухгалтерского учета

Основная задача – достоверно отразить финансовый результат для целей отчетности

Правила оценки расходов и методы их признания (кассовый и по начислению) определяются ПБУ

Для целей налогового учета

Основная задача – отражение расходов в налоговой отчетности в соответствии с требованиями законодательства

Правила оценки, учета и признания определяются НК РФ

Для целей управления (управленческий учет, анализ, планирование и т.д.)

Основная задача – определение эффективных направлений деятельности путем анализа затрат

Правила устанавливаются внутренними положениями: по управленческому учету, бюджетированию

Классификация расходов по ПБУ

Не являются расходами:
приобретение внеоборотных активов;
вклады в УК;
выплаты сумм кредитов, займов и т.п.





Группировка затрат по элементам

п.8 ПБУ 9/99

Элементы затрат
(обязательно в фин. учете)

Материальные расходы

Амортизация

Расходы на оплату труда

Расходы на соц. нужды

Прочие



Группировка затрат по статья

Статьи затрат

(определяются организацией
самостоятельно)

Основные материалы за минусом возвратных отходов

Амортизация активной части основных средств

Расходы на оплату труда основного персонала с отчислениями

Цеховые расходы (РСЭО, амортизация зданий, заработная плата мастеров)

Управленческие расходы

Коммерческие расходы



Классификация расходов по НК РФ





Классификация затрат для управленческих целей

По отношению к объемам производства

- переменные
- постоянные

В зависимости от порядка отнесения

- Затраты на продукцию
- Затраты за период (косвенные)

Место возникновения или центр ответственности

- По уполномоченным подразделениям и ответственным лицам

По объектам (носителям) затрат

- Номенклатурные группы, изделия, виды услуг и т.п.

По времени осуществления и ожидания результата

- Текущие (основное производство)
- Инвестиционные (в себестоимость не включаются, но осуществляются для целей осуществления проекта, создания основного средства или НИОКР)



Классификация затрат для управленческих целей

По экономической роли в процессе производства

- Основные
- Накладные

По способу отнесения на центр ответственности

- Прямые
- Косвенные по отношению к подразделениям

В зависимости от решаемых управленческих задач

- Релевантные /Нерелевантные
- Безвозвратные Вмененные Предельные

В зависимости от временной соотнесенности информации

- Фактические
- Плановые

В зависимости от уровня контроля

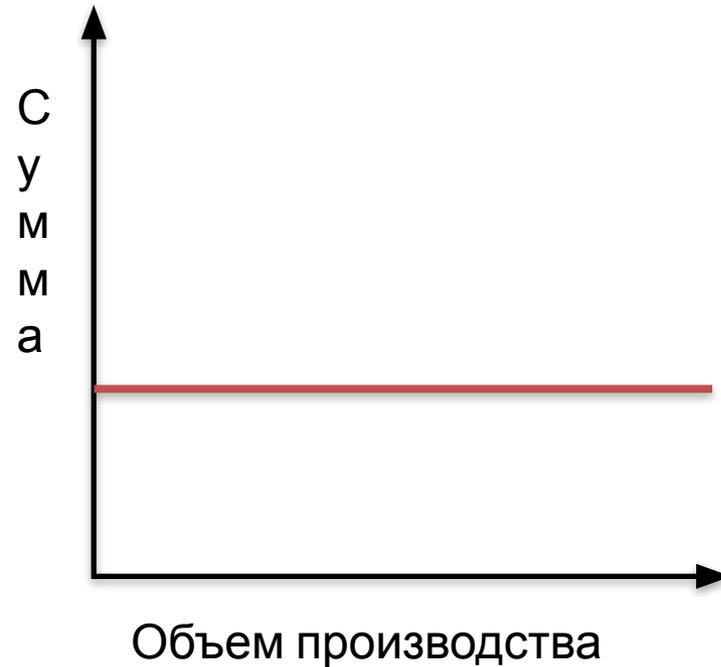
- Регулируемые (контролируемые)
- Не регулируемые (не контролируемые)

Зависимость затрат и объемов выпуска продукции



Переменные
затраты

Постоянные
затраты

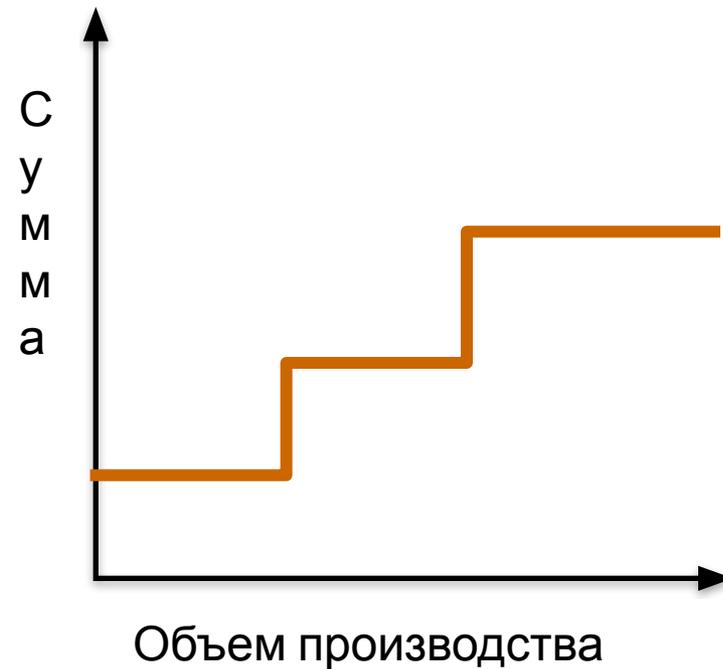
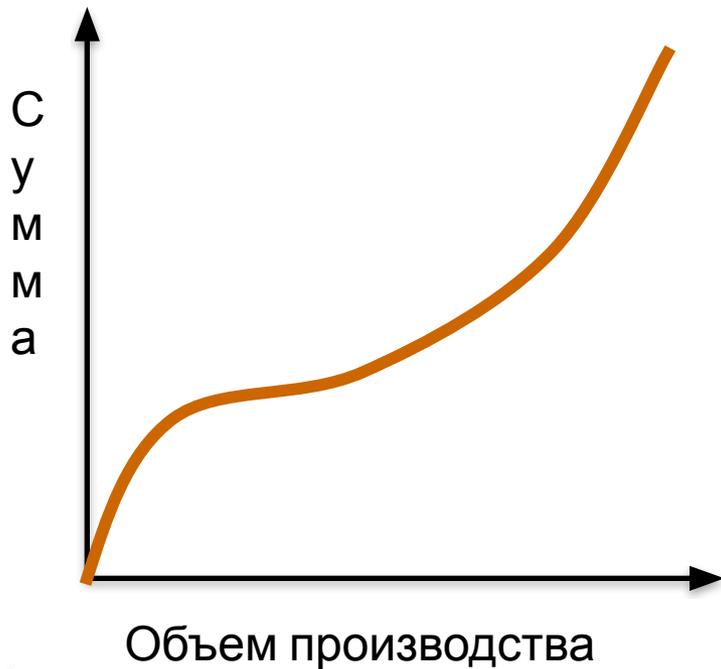




Зависимость затрат и объемов выпуска продукции

Условно-
переменные
затраты

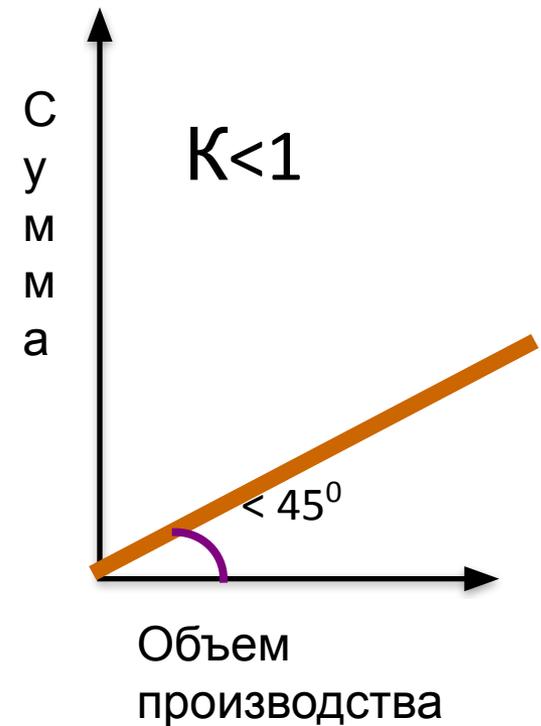
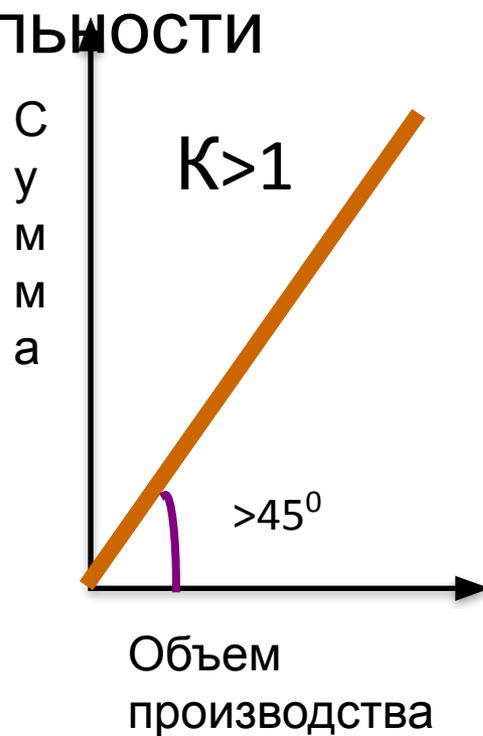
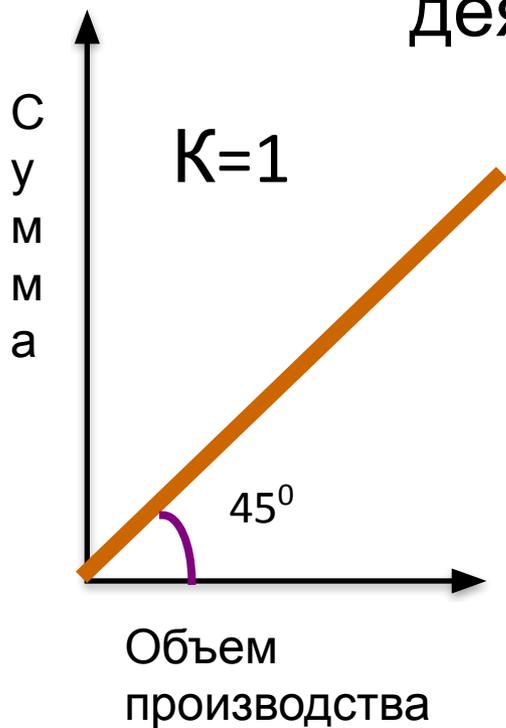
Условно-
постоянные
затраты



Коэффициент реагирования затрат

Процент изменения затрат

$$K = \frac{\text{Процент изменения затрат}}{\text{Процент изменения объема деятельности}}$$





Себестоимость

- Это денежное выражение затрат
на производство продукции

Классический подход
(полная себестоимость):

Производственная
себестоимость
+ внепроизводственные
(коммерческие) расходы
+ управленческие расходы
= полная себестоимость

Полная себестоимость
согласно МСФО
(метод поглощения –
absorption costing):

Себестоимость = Прямые
расходы + косвенные
производственные расходы
Косвенные управленческие
расходы образуют затраты
периода

Управленческий подход
(сокращенная
себестоимость – direct cost):

Себестоимость образуют
только переменные расходы
Постоянные расходы
относятся к затратам
периода

Примеры расчета себестоимости и прибыли

Показатель	Значение
Объем производства, шт.	17 500
Производственная себестоимость единицы, руб. /шт.	16
Переменные производственные издержки, руб./шт.	12
Постоянные производственные издержки, руб./шт.	4
Объем реализации, шт.	15 000
Цена реализации, руб./шт.	25
Постоянные административные и коммерческие, руб.	10 000
Переменные административные и коммерческие, руб./шт.	1
Незавершенное производство и запасы ГП на начало периода	0

Расчет полной себестоимости

Показатель	Расчет	Значение
Производственная себестоимость, руб.	$17\,500 * 16$	280 000
Постоянные административные и коммерческие, руб.	10 000	10 000
Переменные административные и коммерческие, руб.	$1 * 15\,000$	15 000
Полная себестоимость, руб.	$280\,000 + 10\,000 + 15\,000$	305 000
Себестоимость единицы, руб./шт.	$305\,000 / 17\,500$	17,43
Выручка, руб.	$15\,000 * 25$	375 000
Себестоимость реализованной продукции	$17,43 * 15\,000$	261428,6
Прибыль до уплаты налогов	$375\,000 - 261428,6$	113571,4



Расчет по методу поглощения (absorption costing)

Показатель	Расчет	Значение
Выручка, руб.	$15\ 000 * 25$	375 000
Себестоимость, руб.	$16 * 15\ 000$	240 000
Валовая прибыль	$375\ 000 - 240\ 000$	135 000
Расходы периода административные и коммерческие:		
Переменные, руб.	$1 * 15\ 000$	15 000
Постоянные, руб.	10 000	10 000
Прибыль до уплаты налогов, руб.	$135\ 000 - 15\ 000 - 10\ 000$	110 000



Расчет сокращенной себестоимости (direct costing)

Показатель	Расчет	Значение
Выручка, руб.	$15\ 000 * 25$	375 000
Переменная себестоимость, руб. :		
производственные расходы, руб.	$= 12 * 15\ 000$	180 000
Валовая прибыль	$375\ 000 - 180\ 000$	195 000
Переменные расходы периода (коммерческие и административные), руб.	$1 * 15\ 000$	15 000
Маржинальная прибыль	$195\ 000 - 15\ 000$	180 000
Постоянные		
Производственные расходы, руб.	$4 * 17\ 500$	70 000
Административные и коммерческие, руб.	10 000	10 000
Прибыль до уплаты налогов, руб.	$180\ 000 - 70\ 000 -$ $- 10\ 000$	100 000



2. Прибыль корпорации: экономическое содержание, виды, формирование и распределение

Экономическое содержание категории «прибыль». Функции прибыли. Валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения, чистая прибыль: экономическое содержание и роль в управлении корпоративными финансами. Формирование и распределение прибыли корпорации.

Операционная прибыль: экономическое содержание и роль в оценке финансовой эффективности корпорации. Экономическая прибыль: понятие и область применения.



Прибыль организации: экономическое содержание

Сложная
экономическая
категория

Отражает экономические отношения
предприятия с работниками,
собственниками, инвесторами,
контрагентами, бюджетом и т.д.

Прибыль

Превращенная форма прибавочной
стоимости, сформированная в
процессе общественного
воспроизводства для удовлетворения
различных интересов предприятия и
его собственников

Прибыль как источник
финансирования отражает процесс
создания стоимости по всем стадиям:
снабжение, производство сбыт



Функции прибыли

Оценочная

Мера эффективности

Результат полученный
предприятием

Стимулирующая

Основной источник
самофинансирования

Основа для
материального
стимулирования
работников



Виды прибыли

Бухгалтерская прибыль

Представляет собой финансовый результат деятельности компании.

Определяется по правилам ПБУ и учетной политики

Налоговая прибыль

Представляет собой налоговую базу для исчисления налога на прибыль

Определяется по правилам НК РФ и регламентируется учетной политикой для целей н.обл

Экономическая прибыль

Рассчитывается для оценки реальной эффективности деятельности с учетом вмененных расходов и доходов

Определяется по правилам финансового менеджмента и не регламентируется

Виды прибыли

Балансовая

- Разница между совокупной выручкой и совокупными затратами

Бухгалтерская

- Разница между суммой выручки и издержками от текущей деятельности

Операционная прибыль

- Прибыль от осуществления основных (систематических) операций (выручка минус операционные расходы)

Экономическая

- Операционная прибыль за минусом затрат на капитал

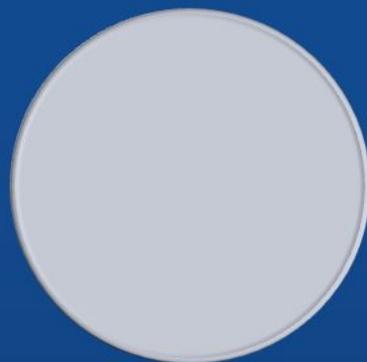
Маржинальная
прибыль

- Разница между выручкой и переменными расходами, отнесенными на производство и реализацию

Чистая прибыль

- Прибыль остающаяся в распоряжении предприятия за вычетом налогов и иных обязательных платежей

Бухгалтерская прибыль



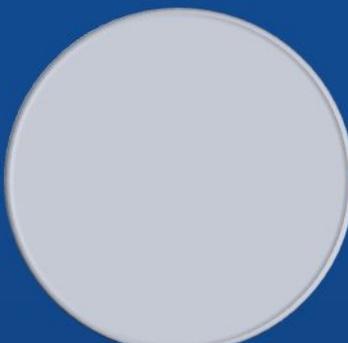
Представляет собой финансовый результат:
разницу между доходами и расходами, признанными в
отчетном периоде по правилам БУ.

Общая формула:

Выручка - расходы

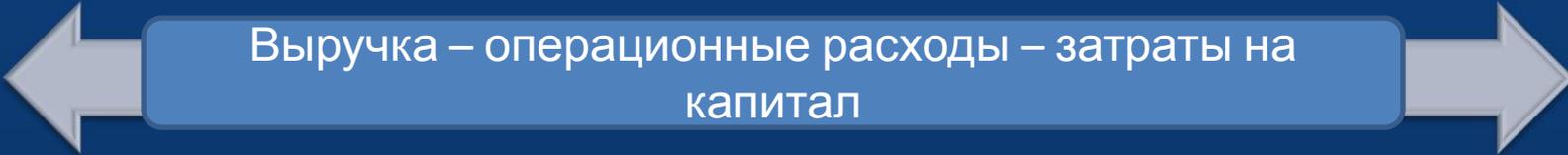


Прибыль с позиции собственника (экономическая прибыль)



Прибыль – это прирост капитала собственника

Общая формула:



$\text{Выручка} - \text{операционные расходы} - \text{затраты на капитал}$

Формирование, распределение и использование прибыли организации

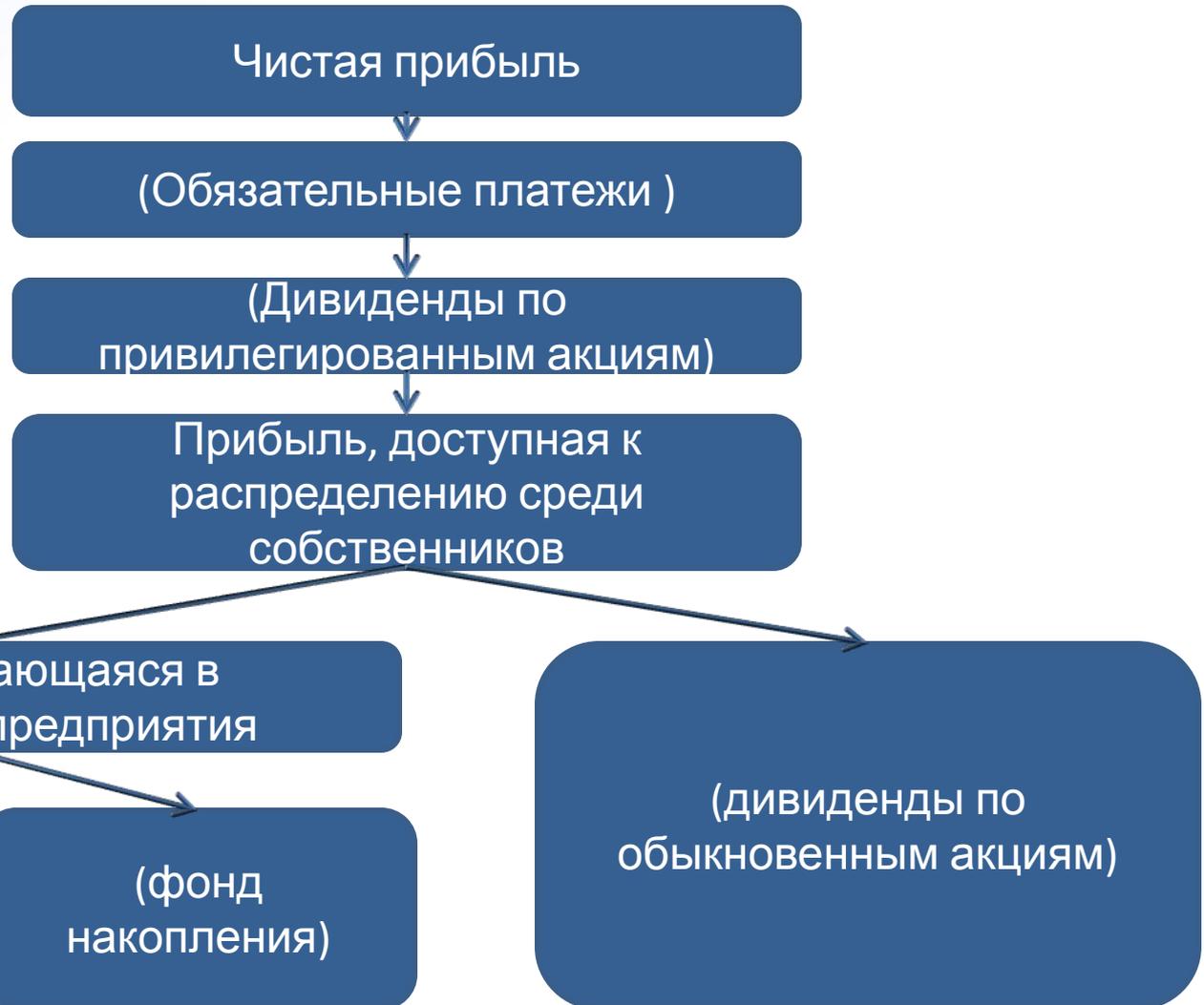


Порядок формирования прибыли



* В скобках указаны вычитаемые показатели

Порядок распределения прибыли





3. Маржинальный анализ в системе управления прибылью корпорации

Маржинальный анализ (анализ безубыточности) в системе управления корпоративными финансами.

Основные допущения анализа безубыточности.

Понятие и расчет маржинальной прибыли.

Удельная маржинальная прибыль.

Расчет точки безубыточности в натуральных единицах и стоимостном выражении.

Оценка запаса финансовой прочности.

График безубыточности.

Операционный левверидж.



Вопрос 6. Маржинальный анализ (анализ безубыточности) в системе управления прибылью организации

**Практическая значимость анализа
безубыточности состоит в том, что этот подход
позволяет:**

оценить
сравнительную
прибыльность
продукции;

быстро определить
запас финансовой
прочности
организации на
основе сведений о
выручке, переменных
и постоянных
издержках
организации;

рассчитать
производственную
программу с
оптимальным
уровнем
рентабельности



Маржинальный анализ (анализ безубыточности)

- Большую роль в обосновании управленческих решений в бизнесе играет *маржинальный анализ*, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: **издержками, объемом производства (реализации) продукции и прибылью**, и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других.
- Маржинальный анализ служит поиску наиболее выгодных комбинаций между переменными затратами на единицу продукции, постоянными издержками, ценой и объемом продаж. Поэтому этот анализ невозможен без разделения издержек на постоянные и переменные.



Постоянные и переменные издержки

Постоянные операционные издержки не зависят от объемов производства.

- К ним относятся: амортизация зданий и оборудования, страховка, часть общей платы за коммунальные услуги и часть управленческих расходов.

Переменные операционные издержки непосредственно зависят от объемов производства.

- К ним относятся: стоимость сырья, оплата труда производственных рабочих, часть общей платы за коммунальные услуги, комиссионные за прямую продажу и определенные части общих и административных расходов.

Иллюстрация эффекта операционного

рычага

	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Объем продаж (долл)	10 000	11 000	19 500
Операционные издержки (долл)			
Постоянные (FC)	7 000	2 000	14 000
Переменные (VC)	2 000	7 000	3 000
Операционная прибыль (ЕВIT) (долл)	1 000	2 000	2 500
Коэф опер.рычага:			
« FC/совокупные издержки»	0,78	0,22	0,82
«FC/объем продаж»	0,7	0,18	0,72
Объем продаж (долл) при изменении на 50%	15 000	16 500	29 500
Операционные издержки (долл)			
Постоянные (FC)	7 000	2 000	14 000
Переменные (VC) при изменении объемов продаж	3 000	10 500	4 500
Операционная прибыль (ЕВIT) (долл)	5 000	4 000	10 750
Процентное изменение ЕВIT			
(ЕВIT_t-ЕВIT_{t-1})/ ЕВIT_{t-1}	400	100	330



Вывод:

- Для всех фирм наблюдается влияние операционного рычага (т.е. изменение объемов продаж приводит к более чем пропорциональному изменению операционной прибыли). Однако фирма А оказалась наиболее «чувствительной»: 50%-ное увеличение объемов продаж привело к 400%-ному увеличению прибыли.



Основные возможности маржинального анализа состоят в определении:

безубыточного объема продаж (порога рентабельности, окупаемости издержек) при заданных соотношениях цены, постоянных и переменных

зоны безопасности (безубыточности) предприятия;

необходимого объема продаж для получения заданной величины прибыли;

критического уровня постоянных затрат при заданном уровне маржинального дохода;

критической цены реализации при заданном объеме продаж и уровне переменных и постоянных затрат.



Допущения

1

- Используется классификация издержек по характеру их поведения при изменении объема продаж. Издержки подразделяются на постоянные и переменные;

2

- Структура себестоимости произведенной продукции адекватна структуре затрат реализованной продукции

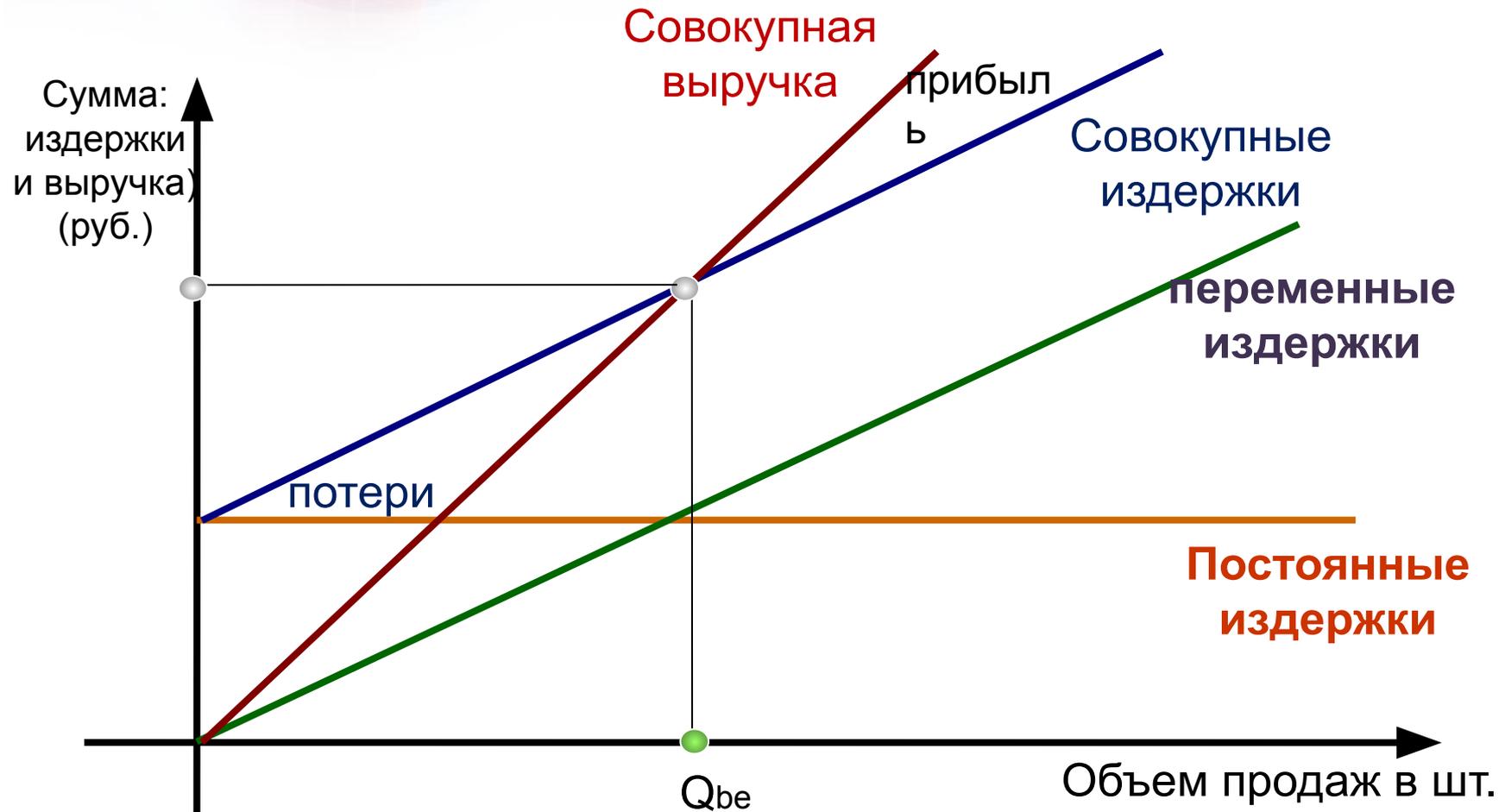
3

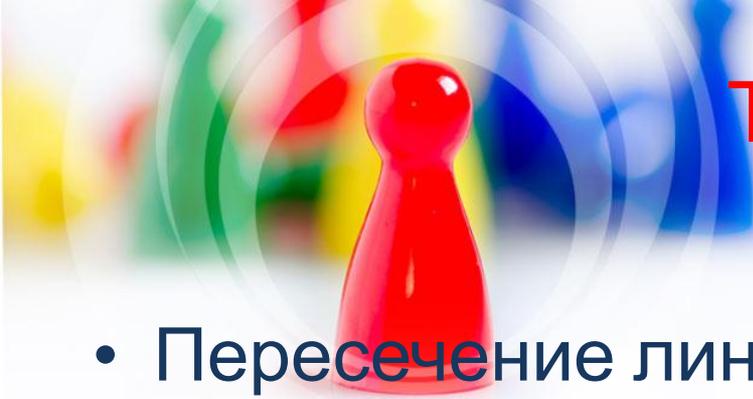
- Выручка и затраты на реализованную продукцию определены по данным, указанным в форме №2

4

- В качестве критерия для анализа принимается прибыль до выплаты налогов – т.е. операционная прибыль, а не чистая прибыль.

Графическая интерпретация расчета точки безубыточности





Точка безубыточности (в штуках)

- Пересечение линии совокупных издержек с линией совокупной выручки определяет так называемую **точку безубыточности**.
- **Точка безубыточности** – это объем продаж, при котором совокупная выручка равняется совокупным операционным издержкам (или операционная прибыль равна нулю).

Точка безубыточности

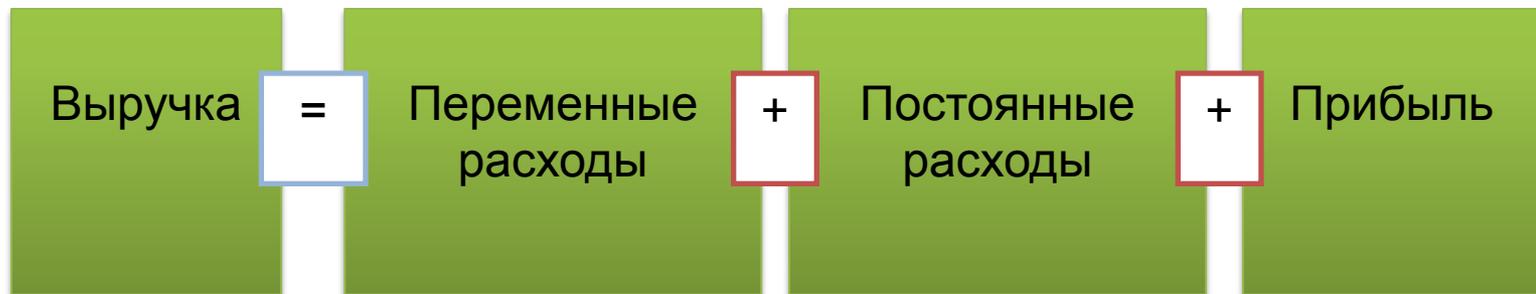


- Дополнительные приращения объемов произведенной и реализованной продукции (выше точки безубыточности) обеспечивает получение прибыли.
- Аналогичным образом при падении объемов произведенной и реализованной продукции образуются убытки.



Модель расчета точки безубыточности

Сущность модели расчета точки безубыточности сводится к определению критического объема продаж организации, необходимого для обеспечения окупаемости текущей деятельности исходя из объема производственной программы и нулевого уровня рентабельности исходя из очевидного равенства:



Точка безубыточности


$$\begin{aligned} \text{EBIT} &= PQ - VQ - FC = \\ &= Q(P - V) - FC, \end{aligned}$$

В точке безубыточности (Q_{be}) EBIT равна нулю, следовательно,

$$\begin{aligned} 0 &= Q_{be}(P - V) - FC, \\ \mathbf{Q_{be} &= FC / (P - V)} \end{aligned}$$

где, EBIT – прибыль до уплаты процентов и налогов (операционная прибыль)

P – цена за единицу продукции

V – переменные издержки на единицу продукции

(P-V) – маржа для одной продукции единицы

Q – количество (в штуках) произведенной и проданной продукции

FC- постоянные издержки



- **Маржинальный доход** — это выручка минус переменные издержки ($PQ - VQ$)
- **Маржинальный доход на единицу продукции** (удельная маржинальная прибыль) представляет собой разность между ценой этой единицы и переменными затратами на нее ($P - V$)

Точка безубыточности в денежном выражении



- Нередко, бывает полезно вычислить положение точки безубыточности исходя не из количества произведенной и реализованной продукции, а из объема продаж в денежном выражении. Например, в случае фирмы, продающей широкий ассортимент продукции. В этом случае, делается допущение, что объем продаж каждого вида продукции представляет постоянную долю в ее общем объеме продаж.

Точка безубыточности в денежном выражении

$$S_{BE} = FC + VC_{BE},$$

где S_{BE} – доход, обеспечивающий безубыточность фирмы;

FC – постоянные издержки

VC_{BE} - совокупные переменные издержки в точке безубыточности. Для решения этого уравнения разделим и умножим их на S_{BE}

$$S_{BE} = FC + (VC_{BE}/S_{BE})S_{BE},$$

где VC_{BE}/S_{BE} не зависит от объема продаж,

соответственно можно заменить на VC/S

$$S_{BE} = FC + (VC/S)S_{BE}$$

$$S_{BE} = FC / (1 - VC/S)$$

Прогнозирование объема производства

Для оценки рентабельности производственной программы при заданном уровне цен и плановой прибыли (PR) следует использовать следующую формулу:

$$Q_n = \frac{FC + EBIT}{P - V}$$

Где:

Q_n – планируемый объем продаж

EBIT – сумма прибыли организации до налогообложения

Таким образом, запас финансовой прочности – разность между плановым объемом производства и реализацией, и объемом, соответствующим точке безубыточности. Он показывает, насколько можно сокращать производство продукции, не неся при этом убытков.



Запас финансовой прочности

- С точкой безубыточности корпорации тесно связана категория финансовой прочности.
- Запас финансовой прочности – это кромка безопасности корпорации.
- Расчет этого показателя позволяет оценить возможность дополнительного снижения выручки от реализации продукции в границах точки безубыточности. Поэтому запас финансовой прочности – это не что иное, как разница между выручкой от реализации и порогом рентабельности. Запас финансовой прочности измеряется либо в денежном выражении, либо в процентах к выручке от реализации продукции.



Запас финансовой прочности

- Величина запаса финансовой прочности определяется по следующей формуле:

$$\eta = \frac{Q_n - Q_{be}}{Q_n}$$

Где:

η – запас финансовой прочности

Таким образом, запас финансовой прочности – разность между плановым объемом производства и реализацией, и объемом, соответствующим точке безубыточности. Он показывает, насколько можно сокращать производство продукции, не неся при этом убытков.

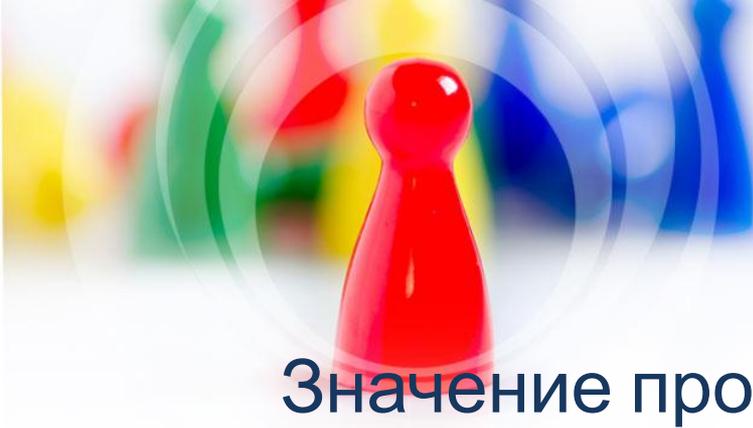
Производственный леве́ридж (рычаг)

- Отношение фиксированных и переменных издержек в общей структуре затрат предприятия определяет размер операционного леве́риджа
- Определение оптимального соотношения между фиксированными (условно-постоянными) и переменными издержками представляет собой одну из задач, решаемых финансовым менеджментом на основе концепции компромисса между риском и доходностью: с одной стороны, высокий уровень условно-постоянных затрат свидетельствует о высоких операционных рисках, с другой, позволяет мультиплицировать операционную прибыль (прибыль до уплаты процентов и налогов – EBIT) за счет фиксированного характера значительной части издержек. При этом безусловно следует иметь в виду, что возможности предприятия манипулировать структурой затрат на практике могут быть ограничены определенными пределами.



Операционный (производственный) левверид

- *Операционный левверидж* – потенциальная возможность влияния на чувствительность операционной прибыли к изменению выручки путем изменения соотношения между фиксированными и переменными затратами в общей структуре затрат предприятия.



Производственный леверидж (рычаг)

Значение производственного левериджа
рассчитывается по формуле:

$$DOL = \frac{S - VC}{S - VC - FC}$$

$$DOL = \frac{EBIT + FC}{EBIT}$$



Производственный леверидж (рычаг)

- Формула показывает, насколько процентов изменится прибыль до уплаты процентов и налогов (операционная прибыль), при изменении выручки на 1%. Очевидно, что эффект будет тем выше, чем выше фиксированные издержки FC.
- Отметим также, что часто расчет эффекта операционного левериджа осуществляется наряду с анализом безубыточности и расчетом коэффициента финансовой прочности.

Иллюстрация эффекта операционного рычага

	Фирма А	Фирма В	Фирма С
Объем продаж (долл)	10 000	11 000	19 500
Операционные издержки (долл)			
Постоянные (FC)	7 000	2 000	14 000
Переменные (VC)	2 000	7 000	3 000
Операционная прибыль (ЕВIT) (долл)	1 000	2 000	2 500
Коэф опер. рычага:			
DOL	$= (1000 + 7000) / 1000 = 8$	$= (2000 + 2000) / 2000 = 2$	6,6

Вывод: Фирма А, DOL которой равен 8, наиболее чувствительна к наличию операционного рычага. Именно поэтому 50%-ное повышение объемов продаж в следующем году приведет к 400%-ому ($8 * 50\%$) увеличению операционной прибыли.



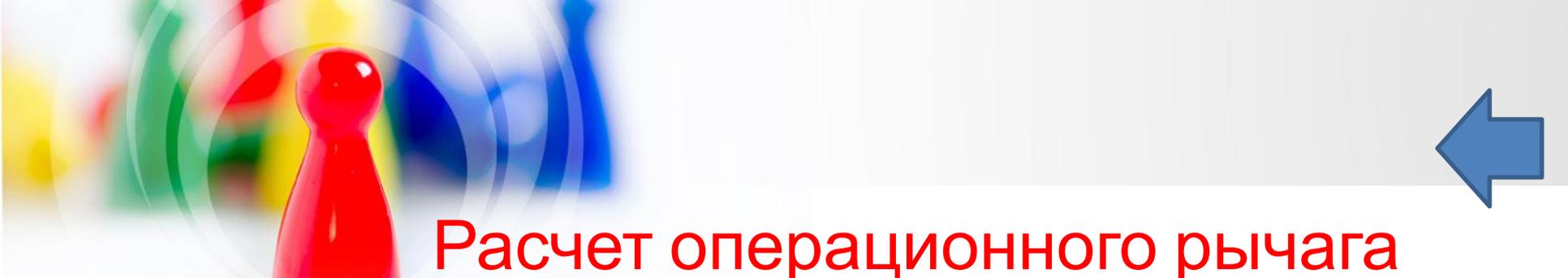
Расчет точки безубыточности

- Выручка от реализации составила 500 млн. руб., условно-переменные расходы – 250 млн. руб., условно-постоянные расходы – 100 млн. руб.
- Рассчитать точку безубыточности.
- Эффект операционного рычага
- Предполагаемый объем продаж, если выручка предприятия должна увеличиться на 10 %
- Снижению объема продаж на 5%



Расчет точки безубыточности

Показатель	Расчет	Сумма , млн. руб.	Процент к итогу
1. Выручка	По условию	500	100%
2. Переменные затраты	По условию	250	50%
3. Маржинальная прибыль	500 - 250	250	50%
4. Постоянные	По условию	100	x
5. Финансовый результат	250 - 100	150	x
6. Удельная маржинальная прибыль	$250 / 500 * 100$	x	50%
7. Точка безубыточности	$100 / 50% * 100%$	200	x
8. Операционный рычаг	$250/150 * 100% = 1,67$		
9. Соотношение изменения выручка : прибыль	1: 1,67		



Расчет операционного рычага

8. Операционный рычаг $250/150 = 1.67$

- Если выручка вырастет на 10%, то прибыль вырастет на 16,7 %, т.е. будет равна:
- $150 * 1,167 = 175$ млн.руб.

Проверим:

- Выручка = $500 * 1,10 = 550$ млн.руб.
- Переменные = $250 * 1,10 = 275$ млн.руб.
- Маржинальная прибыль = $550 - 275 = 275$ млн.руб. (уд.марж. Осталась равна =50%!!!)
- Фин.рез. = $275 - 100$ (они постоянны по условию) = 175 млн.руб.
- Прибыль увеличилась на 25 млн.руб. или на 16.7%
- При снижении объема продаж на 5% насколько снизится прибыль?



Спасибо за внимание!