

# Доходы и расходы организации, формирование финансового результата и его планирование.

## Доходы организации как главный источник собственных финансовых ресурсов.

Доходами организации признаётся увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств и иного имущества) и/или погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Доходы определяются на основании первичных документов и документов налогового учета.

доходы организации в зависимости от их характера, условий получения и предмета деятельности организации подразделяются на:

- ✓ Доходы от обычных видов деятельности (выручка),
- ✓ Прочие доходы.

# Доходы

## От обычных видов деятельности

Выручка от продаж продукции, товаров, работ, услуг

Арендная плата \*

Лицензионные платежи, включая роялти \*

Доходы от участия в уставных капиталах других организаций \*

## Прочие доходы

Арендная плата \*\*

Лицензионные платежи, включая роялти \*\*

Доходы от участия в уставных капиталах других организаций \*\*

Доходы от совместной деятельности

Доходы от продажи имущества

Проценты по заёмным средствам и средствам на расчётном счёте

Штрафы, пени, неустойки

Безвозмездное получение активов

Прибыли прошлых лет

Кредиторская задолженность с истёкшим сроком исковой давности

Курсовые разницы

Дооценка активов

Страховое возмещение

Стоимость МЦ, остающихся после списания активов

# **Сущность, значение и функции прибыли**

**Прибыль (убыток) от реализации  
продукции (работ, услуг)**

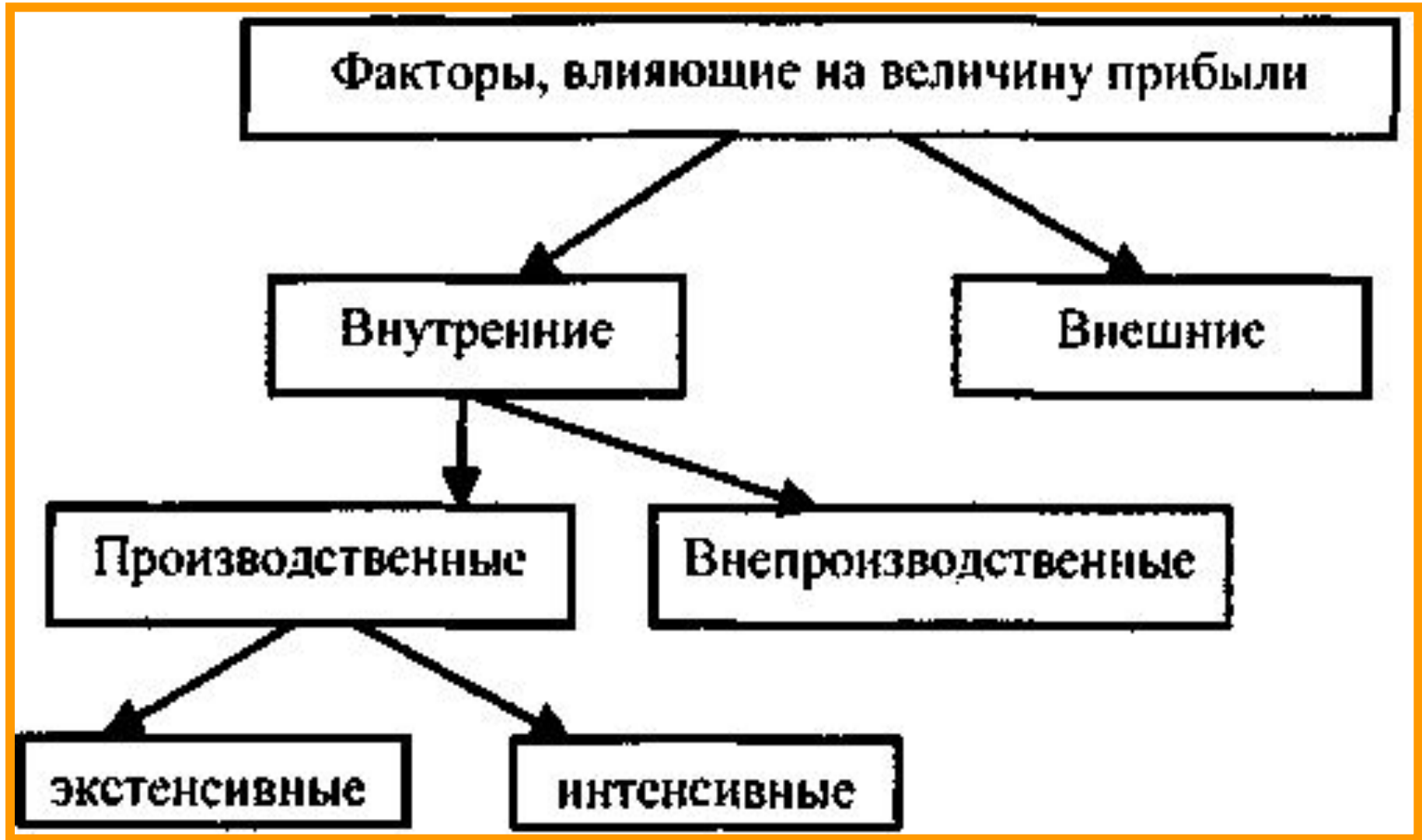
**определяется как разница между  
выручкой от реализации  
продукции (работ, услуг) без  
налога на добавленную стоимость  
и акцизами и затратами на  
производство и реализацию,  
включенными в себестоимость  
продукции (работ, услуг)**

# **1 Сущность, значение и функции прибыли**

- **Прибыль является критерием и показателем эффективности деятельности предприятия, выступая его конечным финансово-экономическим результатом.**
- **Прибыль обладает стимулирующей функцией. Прибыль – основной источник прироста собственного капитала. В условиях рыночных отношений, ориентируясь на размер прибыли, собственники и менеджеры предприятия принимают решение по поводу инвестиционной и дивидендной политики предприятия.**
- **Прибыль является источником формирования доходов бюджетов различных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов, экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета и утвержденные в законодательном порядке**

**Основные функции прибыли**

# 1 Сущность, значение и функции прибыли



Факторы, влияющие на величину прибыли

# *1 Сущность, значение и функции прибыли*

- **Изменение объема производства и реализации продукции**
- **Уровень себестоимости продукции**
- **Цены**
- **Изменения в структуре производимой и реализуемой продукции**

**Важнейшие внутренние факторы, влияющие на величину прибыли**

## **2 Формирование и распределение прибыли**

- **Основное** (выручка от реализации продукции (работ, услуг))
- **Инвестиционное** (выражается в виде финансового результата от продажи внеоборотных активов и реализации ценных бумаг )
- **Финансовое** (включает в себя результат от размещения среди инвесторов облигаций и акций предприятий )

**Направления формирования выручки**



## 2 **Формирование и распределение прибыли**

- **Конечным финансовым результатом хозяйственной деятельности предприятия является балансовая (валовая) прибыль, которая включает в себя три составляющих:**
  - **прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг);**
  - **прибыль (убыток) от реализации основных средств и иного имущества предприятия;**
  - **финансовые результаты от внереализационных операций.**

$$P_{\text{вал}} = P_{\text{рп}} + P_{\text{рип}} + P_{\text{вро}}$$

**Балансовая (валовая прибыль)**

## **2 *Формирование и распределение прибыли***

- **создание:**
  - фонда накопления,
  - фонда потребления,
  - резервного фонда,
  - Фонд социального назначения;
- **прибыль к распределению между учредителями (акционерами);**
- **нераспределенная прибыль (резерв по прибыли)**

**Направления распределения чистой прибыли**

## **3 Налог на прибыль**

$$\begin{array}{ccc} \text{Сумма} & & \text{Ставка} \\ \text{налога на} & = & \text{налога на} \\ \text{прибыль} & & \text{прибыль} \\ & & \times \\ & & \text{Налогооб} \\ & & \text{лагаемая} \\ & & \text{база} \end{array}$$

**Налоговая ставка на прибыль устанавливается в размере 20% и распределяется между бюджетами различных уровней в процентном отношении в соответствии с законодательством (с 1.01.09 2% в федеральный бюджет, 18% в бюджеты субъектов РФ п.1 ст. 284 НК РФ)**

**Налог на прибыль**

# ОЦЕНКА ДОХОДНОСТИ

- **Прибыль (E) характеризует экономическую эффективность и конечную цель рыночного производства, объемы получаемой прибыли определяющих:**
- **На уровне макроэкономики :**
  - рост национального дохода;
  - рост экономической, оборонной, политической мощи и процветание государства;
- **На уровне микроэкономики:**
  1. **рост благосостояние владельцев и работников предприятия (направление части прибыли на выплату дивидендов и материальное поощрение персонала).**
  2. **возможность развития предприятия и бизнеса за счет капитализации (инвестирование части прибыли в развитие бизнеса) ;**

# ОЦЕНКА ДОХОДНОСТИ

- Первый относительный показатель, характеризующий успешность деятельности предприятия это – КОЭФФИЦИЕНТ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ :

$$R_s = E / ВР ;$$

- Финансовый смысл  $R_s$  – сколько прибыли мы получаем на 1руб. показателя

# *Рентабельность*

- **Означает доходность, прибыльность предприятия.**
- **В рентабельности отражаются результаты затрат не только живого, но и прошлого труда, качество реализуемой продукции, уровень организации производства и его управления.**

- **Прибыль и рентабельность являются показателями экономической эффективности производства**

- ***Экономическая эффективность*** показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда, другими словами, **отдачу совокупных вложений.**



- **рентабельность активов предприятия;**
- **рентабельность собственного капитала;**
- **рентабельность продаж (реализации);**
- **рентабельность производства;**
- **рентабельность продукции.**

**Система показателей рентабельности**

**Рентабельность активов  
определяется по чистой  
прибыли:**

$$R_A = (P_{\text{ч}} / A) \times 100,$$

**где  $P_{\text{ч}}$  – прибыль чистая, руб.,**

**$A$  – величина активов  
предприятия (на начало или  
конец года, или среднегодовая),  
руб.**

**Рентабельность активов**

**Рентабельность собственного капитала показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, вложенного в предприятие собственниками:**

$$R_{СК} = ( П_{чп} / K_c ) \times 100,$$

**где  $П_{чп}$  – прибыль предприятия нераспределенная;**

**$K_c$  – собственный капитал предприятия.**

**Рентабельность собственного капитала**

***Рентабельность продаж  
(реализации) характеризует  
процент прибыли,  
получаемый предприятием с  
каждого рубля выручки от  
реализации продукции***

**Рентабельность продаж (реализации)**

***Рентабельность производства  
– это отношение прибыли к  
сумме среднегодовой  
стоимости основных  
производственных фондов (ОФ)  
и оборотных (ОС) средств***

**Рентабельность производства**

***Рентабельность продукции определяется как отношение прибыли к затратам на производство продукции:***

$$R_c = \frac{\sum_{i=1}^n (Ц - С) \cdot Q_i}{C_{пр}} \cdot 100\%$$

**Рентабельность продукции**

# Формула Дюпона

Формула Дюпона включает три фактора, влияющих на рентабельность собственного капитала:

- $(\text{Чистая прибыль} / \text{Выручка})$  операционную эффективность (рентабельность продаж по чистой прибыли);
- $(\text{Выручка} / \text{Активы})$  эффективность использования всех активов (оборачиваемость активов);
- $(\text{Активы} / \text{Собственный капитал})$  кредитное плечо, соотношение собственного и заемного капитала (финансовый леверидж);

# Вывод формулы Дюпона

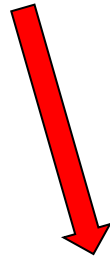
$$R_A = \frac{\Pi}{A}$$



$$R_{A\%} = \frac{\Pi}{A} \cdot 100$$



$$R_A = \frac{\Pi}{A} \cdot 100 = \frac{\Pi}{A} \cdot \frac{TR}{TR} \cdot 100 = \frac{TR}{A} \cdot \frac{\Pi}{TR} \cdot 100 = KM \cdot KT \cdot 100$$



$$KM_{\%} = \frac{\Pi}{TR} \cdot 100$$



$$KM = \frac{\Pi}{TR}$$

$$KT = \frac{TR}{A}$$



$$R_A = KM_{\%} \cdot KT$$



# Основные показатели методики Дюпона

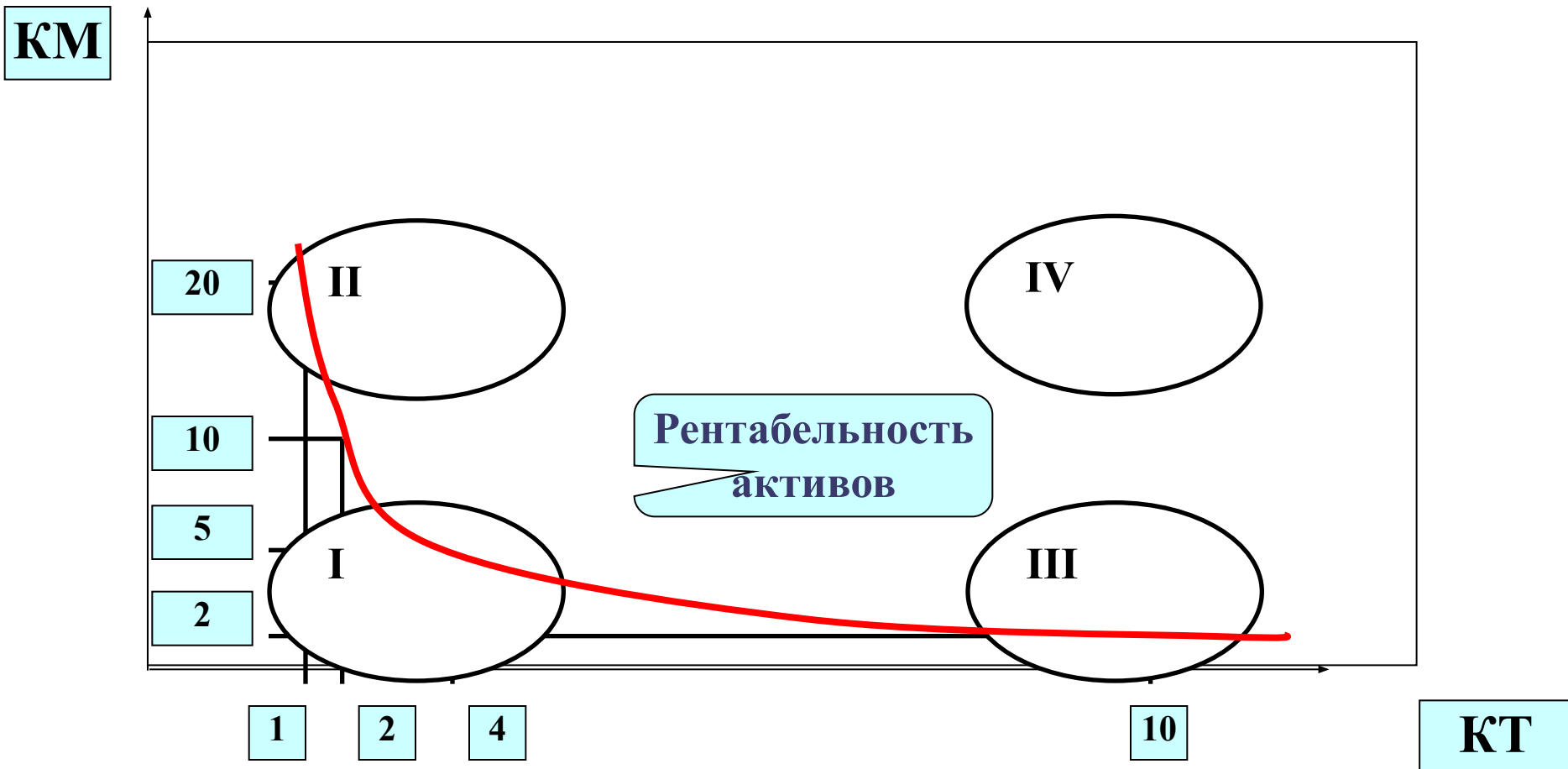
Рентабельность активов показывает, сколько \$ чистой прибыли в год приносит фирме 1\$ активов

КМ – коммерческая маржа, коэффициент прибыльности (сколько \$ чистой прибыли приносит 1\$ реализации (выручки))

КТ – коэффициент трансформации, коэффициент оборачиваемости активов (сколько раз в течение года 1\$ активов "делает" выручку, сколько \$ выручки за год приносит 1\$ активов)

# Возможные комбинации для формирования одинаковой рентабельности активов

I – КМ низкая, КТ низкий  
II – КМ высокая, КТ низкий  
III – КМ низкая, КТ высокий  
IV – КМ высокая, КТ высокий



Сам методологический подход к их определению показывает, что речь идет об обратной зависимости между КМ и КТ.

- Для достижения более высокого значения рентабельности мы не можем (без негативных последствий для предприятия) увеличивать коммерческую маржу (любой ценой увеличивать нетто-результат эксплуатации инвестиций на единицу выручки, что достигается за счет повышения интенсивности труда и интенсивности (сверх меры!) использования средств труда).
- Столь же небезопасно любой ценой увеличивать коэффициент трансформации (за счет сокращения актива, освобождения от всего, что непосредственно сейчас не работает на увеличение выручки).

## два правила:

1. При значительной величине актива на единицу оборота предприятию намного труднее перемещаться в другую сферу бизнеса и наоборот
2. 2. Нельзя максимизировать КМ любой ценой. КТ сразу же напомнит Вам об этом. Последствия невнимания в коэффициенту трансформации могут быть катастрофическими для Вас.

Оценка доходности предприятия на основе методов анализа безубыточности

- **Точка безубыточности** - это такой объем производства и реализации товаров в натуральном или стоимостном измерении, при которой предприятие полностью возмещает все расходы связанные с его деятельностью.

# Оценка доходности продукции предприятия на основе методов анализа безубыточности

- **Группа 1** .  $Tб/у < ВР$  товары реализуются легко, являются рентабельными и перспективными для предприятия.
- *Задача маркетинга:*
- проверка емкости рынка: увеличение объемов реализации;
- анализ эластичности рынка с целью выбора рациональной ценовой политики

- **Группа 2.  $Tб/у < ВР$  - имеются трудности реализации:**
- $Tб/у < ВР$  незначительные
- *Задача маркетинга:*
- анализ емкости рынка - нахождение **НОВЫХ рыночных ниш;**
- выработка с учетом спроса и уровня конкуренции **гибкой ценовой политики**

- **Группа 3. Тб/у > ВР** - имеются трудности реализации:

- Тб/у > ВР незначительные

### ***Задача маркетинга:***

- анализ жизненного цикла товара, выявление устаревших товаров, реализация которых бесперспективно для предприятия;
- определение возможностей модернизации ассортимента;
- выработка с учетом спроса и уровня конкуренции гибкой ценовой политики.



- **Группа 4** . Тб/у = ВР - ситуация характерная, как правило, при освоении новой линии товара
- *Основные задачи маркетинга для данной группы:*
- ускорение сроков выхода на рентабельные объемы;
- проведение активной рекламной и маркетинговой работы по подготовке рынков сбыта.

- **Группа 5.  $Tб/у < 0$  –**  
**МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ**  
**ОТРИЦАТЕЛЬНА, это**  
**безусловно убыточная ситуация**  
**для предприятия, прекращение**  
**реализации которой должно**  
**стать первым шагом**  
**антикризисного управления**

**Порог рентабельности – это такой объем производства продукции и выручка от ее реализации, при которых предприятие не имеет ни прибыли, ни убытков, т.е. выручка от реализации продукции только покрывает затраты**

**Порог рентабельности**

- Порог рентабельности – это такая выручка от реализации, которая =  $\frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Результат от реализации} - \text{Переменные затраты}}$ .

*Существуют две формулы порогового количества товаров:*

- - порог рентабельности данного товара / цена реализации;
- постоянные затраты / цена за единицу товара - переменные затраты на единицу товара.

- **Операционный рычаг (операционный леве́ридж)** показывает во сколько раз темпы изменения прибыли от продаж превышают темпы изменения выручки от продаж.
- Операционный леве́ридж дает возможность увеличить прибыль при изменении соотношения переменных и постоянных затрат.

- Производственный рычаг связан с объёмом реализации и непосредственно с прибылью.
- Каждое изменение выручки от реализации порождает ещё более сильное изменение прибыли (это сила рычага).

**Сила воздействия производственного рычага = (Результат от реализации – Переменные затраты) / Прибыль.**

Эта формула используется в западной практике, как формула бюджетирования затрат, т.е. на каждое производство составляют смету затрат, для определения минимальных постоянных и минимальных переменных затрат.