

Доход

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

Доходами от обычных видов деятельности организации является **выручка от реализации** товаров и услуг.

Прибыль

Прибыль — положительная разница между суммарными доходами (в которые входит выручка от реализации товаров и услуг, полученные штрафы и компенсации, процентные доходы и т. п.) и затратами на производство или приобретение, хранение, транспортировку, сбыт этих товаров и услуг. **Прибыль** = Доходы – Затраты (в денежном выражении).

**Прибыль - это часть
реализованного
чистого дохода.**

**(это не весь чистый доход
предприятия или
денежная выручка
за минусом премиальных
выплат !!!!)**

Понятие «прибыль» многозначно и обычно различаются:

- **бухгалтерская прибыль** — разница между принимаемой к учёту суммой доходов и тем, что считается расходами (издержками); при одинаковых условиях бухгалтерская прибыль зависит от стандартов учёта (например, МСФО, РСБУ);
- **экономическая прибыль** — более неформальный показатель — это остаток от общего дохода после вычета всех издержек, разница между бухгалтерской прибылью и дополнительными расходами, такими, как: некомпенсированные собственные издержки предпринимателя, не учтённые в себестоимости, иногда даже «упущенная выгода»,

Валовая прибыль

Валовая прибыль (*Gross Profit*) — разница между выручкой и себестоимостью реализованной продукции или услуги (англ. *Cost of sales* или *Cost of goods sold - COGS*).

Следует иметь в виду, что **валовая прибыль** отличается **от операционной прибыли** (прибыль до уплаты налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам).

Валовая прибыль для производителя:

Валовая прибыль = Выручка
– Себестоимость реализованной
продукции или услуги с учётом
амортизации.

Валовая прибыль для розничной торговли:

Валовая прибыль = Выручка –
Себестоимость проданных товаров

Чистая прибыль

На основании данных о валовой прибыли можно рассчитать чистую прибыль:

Чистая прибыль = Валовая прибыль – Сумма налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам.

Себестоимость реализованной продукции для производства и торговли рассчитывается по-разному.

В целом, этот показатель отражает прибыль по сделке, без учёта косвенных расходов.

Для производителя прямыми расходами являются расходы на сырьё, расходные материалы и электроэнергию для создания продукта. Например, расходы на электроэнергию для работы машины зачастую считаются как прямые затраты, а расходы на освещение машинного зала — как накладные расходы.

Заработная плата также может быть прямыми затратами, если работникам выплачивается цена за единицу произведённого товара.

По этой причине сервисные отрасли, которые продают свои услуги с почасовой оплатой, **часто**

**Чем ниже
себестоимость,
тем
выше
прибыль**

Чистый доход

Валовая прибыль является важным показателем прибыльности, но для учёта косвенных расходов необходим расчёт чистого дохода.

Чистый доход это прибавочная стоимость, созданная прибавочным трудом.

(А не разница между стоимостью товара и овеществленным трудом !!!)

Чистый доход от продаж вычисляется следующим образом:

Чистый доход от продаж = Суммарный доход от продаж

– Стоимость возвращённых товаров и

ЦЕНЫ

В зависимости от обслуживаемых ими отраслей и сфер экономики цены классифицируются следующим образом:

- оптовые цены;
- закупочные цены;
- цены на строительно-монтажные работы и услуги;
- тарифы грузового и пассажирского транспорта;
- розничные цены;
- тарифы на оказываемые населению платные услуги;
- цены, обслуживающие внешнеторговый оборот;

Оптовые цены

Оптовые цены - это цены, по которым реализуется и соответственно закупается продукция предприятий, фирм и организаций.

Оптовые цены подразделяются на два подвида: **оптовые цены предприятия** и **оптовые (отпускные) цены**

Оптовые цены предприятия

Оптовые цены предприятия - цены изготовителей продукции, по которым они реализуют произведенную продукцию потребителям - другим предприятиям и организациям, а также сбытовым и оптовым органам.

Реализуя свою продукцию, предприятия должны возместить издержки производства и реализации и получить нормальную прибыль.

Отпускная цена предприятия:

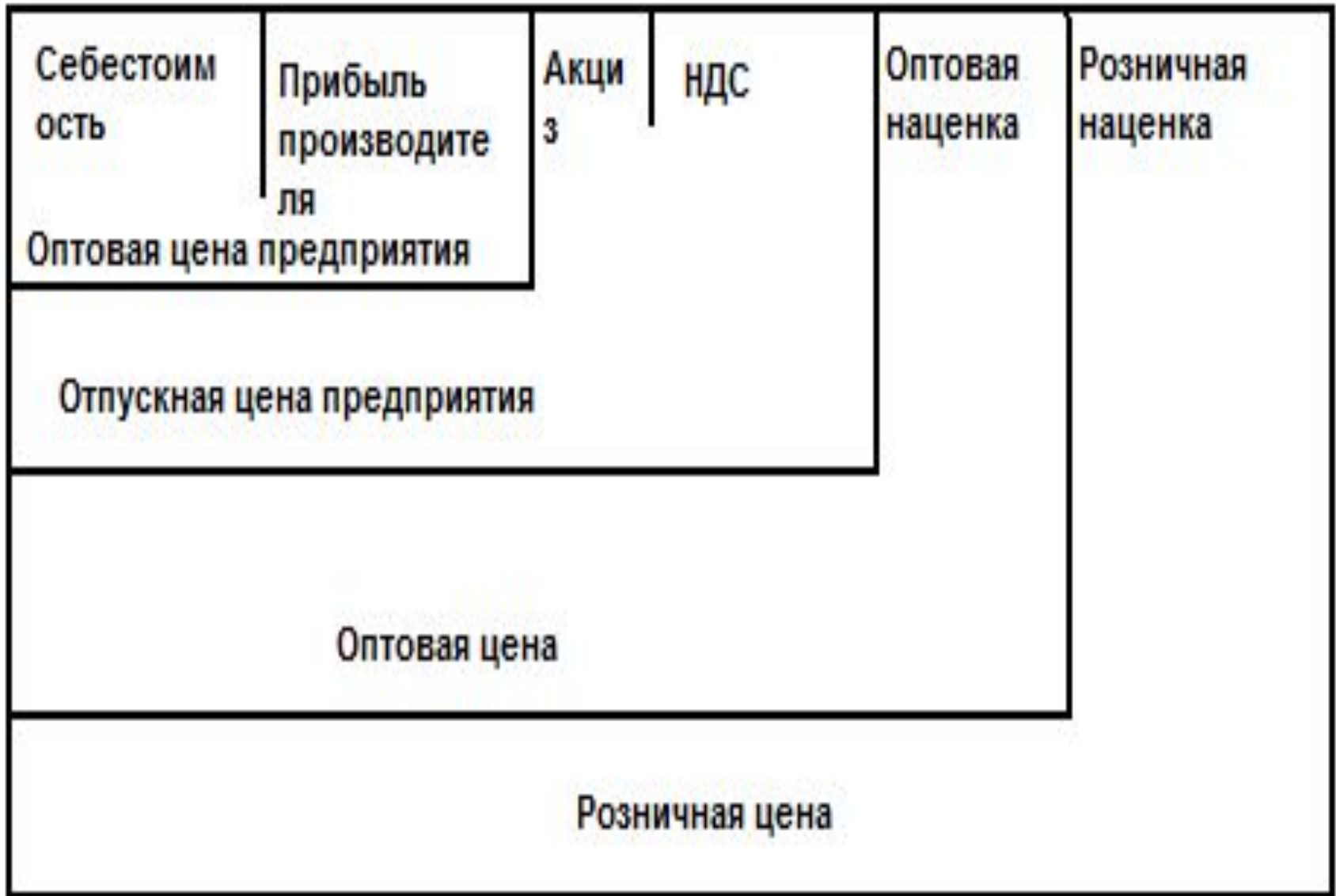
Отпускная цена формируется путем «наложения» на оптовую цену косвенных налогов.

Наибольшее значение имеют **акциз и налог на добавленную стоимость (НДС)**.

Реализуя свою продукцию по оптовым ценам, предприятие или фирма должны возместить свои издержки производства и реализации и получить такой размер прибыли, который бы позволил им выжить в условиях рынка.

Оптовая цена состоит из себестоимости (издержек производства и реализации), прибыли, акциза (по подакцизным товарам) и НДС.

Состав цены и ее структура в общем виде



Акциз

Акциз (фр. *accise*, от лат. *accido* — обрезаю) — косвенный общегосударственный налог, устанавливаемый преимущественно на предметы массового потребления (табак, вино и др.) внутри страны, в отличие от таможенных платежей, несущих ту же функцию, но на товары, доставляемые из-за границы, т. е. из других стран.

Включается в цену товаров или тариф за услуги и тем самым фактически уплачивается потребителем.

При реализации подакцизных товаров в розницу сумма акциза не выделяется.

Акциз служит важным источником доходов государственного бюджета современных стран. Размер акциза по многим товарам достигает половины, а иногда $2/3$ их цены.

Подакцизные товары

- алкогольная продукция (спирт питьевой, водка, ликероводочные изделия, коньяки, вино, пиво, напитки, изготавливаемые на основе пива) и иные напитки с объемной долей этилового спирта более 0,5 процента;
- табачная продукция;
- автомобили легковые;

НДС

Налог на добавленную стоимость (НДС) — косвенный налог, форма изъятия в бюджет государства части стоимости товара, работы или услуги, которая создаётся на всех стадиях процесса производства товаров, работ и услуг и вносится в бюджет по мере реализации.

**Оптовая отпускная
цена** формируется на
основе цены
предприятия плюс
НДС (и акциз, если
есть)

**При формировании
оптовой отпускной цены
предприятия акциз на
подакцизный товар
начисляется**

**до начисления
НДС.**

Трансфертная цена

Разновидностью оптовой цены предприятия является *трансфертная цена*.

Применяется при совершении коммерческих операций между подразделениями одного и того же предприятия и может использоваться как в отношении готовых изделий, полуфабрикатов, сырья, так и применительно к услугам, в том числе к управленческим, платежам и процентам за кредит.

Показатели эффективности использования основных средств

- **рентабельность** (отношение прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов),
- **фондоотдача** (отношение стоимости произведенной или реализованной продукции после вычета НДС, акцизов к среднегодовой стоимости основных производственных фондов),
- **фондоемкость** (обратный показатель фондоотдачи) удельных капитальных вложений на один рубль прироста продукции.

Обобщающим показателем эффективности использования основных фондов является фондорентабельность.

Ее уровень зависит не только от фондоотдачи, но и от рентабельности продукции. Взаимосвязь этих показателей можно представить следующим образом:

$$R_{опф} = \frac{\Pi}{ОПФ} = \frac{ВП}{ОПФ} \times \frac{\Pi}{ВП} = \Phi O \times R_{вп} \text{ или}$$

$$R_{опф} = \frac{\Pi}{ОПФ} = \frac{РП}{ОПФ} \times \frac{\Pi}{РП} = \Phi O \times R_{рп},$$

где $R_{опф}$ - рентабельность основных производственных фондов;

Π - прибыль от реализации продукции;

$ОПФ$ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов; $ВП$ и $РП$ - соответственно стоимость произведенной или реализованной продукции; ΦO - фондоотдача; $R_{вп}$, $R_{рп}$ - рентабельность произведенной или реализованной продукции.

Показатели
рентабельности – ВХОДЯТ В
группу **относительных**
показателей
эффективности
хозяйственной
деятельности.

Показатель

рентабельности

продукции характеризует

величину прибыли от

реализации продукции,

приходящуюся на 1 руб.

затрат на производство

продукции

Если выручка от реализации продукции за отчётный год по сравнению с предыдущим возрастает, а величина затрат на производство продукции за отчётный год уменьшается по сравнению с предыдущим, то рентабельность продаж

увеличивается.

Фондоотдача

показывает

сколько приходится

стоимости валовой

продукции на 1 руб..

основных

производственных фондов.

Показатель
фондоемкости
характеризует
СТОИМОСТЬ ОСНОВНЫХ
средств, необходимых
для выпуска продукции
на 1 рубль

Под **фондовооруженностью**
труда подразумевается
отношение стоимости основных
средств предприятия к средней
годовой списочной численности
рабочих.

Производительность труда

это способность
конкретного труда
производить определенное
количество
потребительной стоимости
в единицу рабочего
времени

Сравнительную
экономическую
эффективность
капитальных вложений
характеризует
показатель **ГОДОВОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ЭФФЕКТА.**

Рычаг (левередж) – это показатель, характеризующий взаимосвязь структуры затрат, структуры капитала и финансового результата.

Незначительное изменение этого показателя может привести к существенному изменению конечных показателей (прибыли, рентабельности) предприятия.

Существуют три вида рычага, характеризующих **взаимосвязь структуры затрат (соотношение постоянных и переменных затрат)**, **структуры капитала (соотношение заемных и собственных средств)** и **финансового результата деятельности предприятия**.

Операционный (производственный) рычаг (ОР) – это показатель потенциальной возможности изменения прибыли за счет изменения структуры затрат и объема реализации.

$$ОР = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}};$$

$$ОР \text{ на единицу продукции} = \frac{\text{Цена} - \text{Средние переменные затраты}}{\text{Прибыль на единицу продукции}}$$

где *Валовая маржа* – разность между выручкой от реализации и переменными затратами. Часто валовую маржу называют валовой прибылью, маржинальной прибылью, вкладом, суммой покрытия и т.д.

Операционный рычаг показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении объема реализации на 1%.

Пример:

Выручка от реализации на предприятии составляет 400 млн руб.;

переменные затраты – 250 млн руб.;

постоянные затраты – 100 млн руб.

Тогда валовая маржа равна 150 млн руб., прибыль – 50 млн руб., а $OP = 150 \text{ млн руб.} / 50 \text{ млн руб.} = 3,0$.

Таким образом, если объем реализации уменьшится (увеличится) на 1%, то прибыль возрастет (снизится) на 3%.

Эффект операционного рычага сводится к тому, что любое изменение выручки от реализации (за счет изменения объема) приводит к еще более сильному изменению прибыли.

Действие данного эффекта связано с непропорциональным влиянием постоянных и переменных затрат на результат финансово-экономической деятельности предприятия при изменении объема производства.

Сила воздействия операционного рычага показывает степень предпринимательского риска, т.е. риска потери прибыли, связанного с колебаниями объема реализации.

Чем больше эффект операционного рычага, т.е. чем больше доля постоянных затрат, тем больше предпринимательский риск.

