

# 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:***

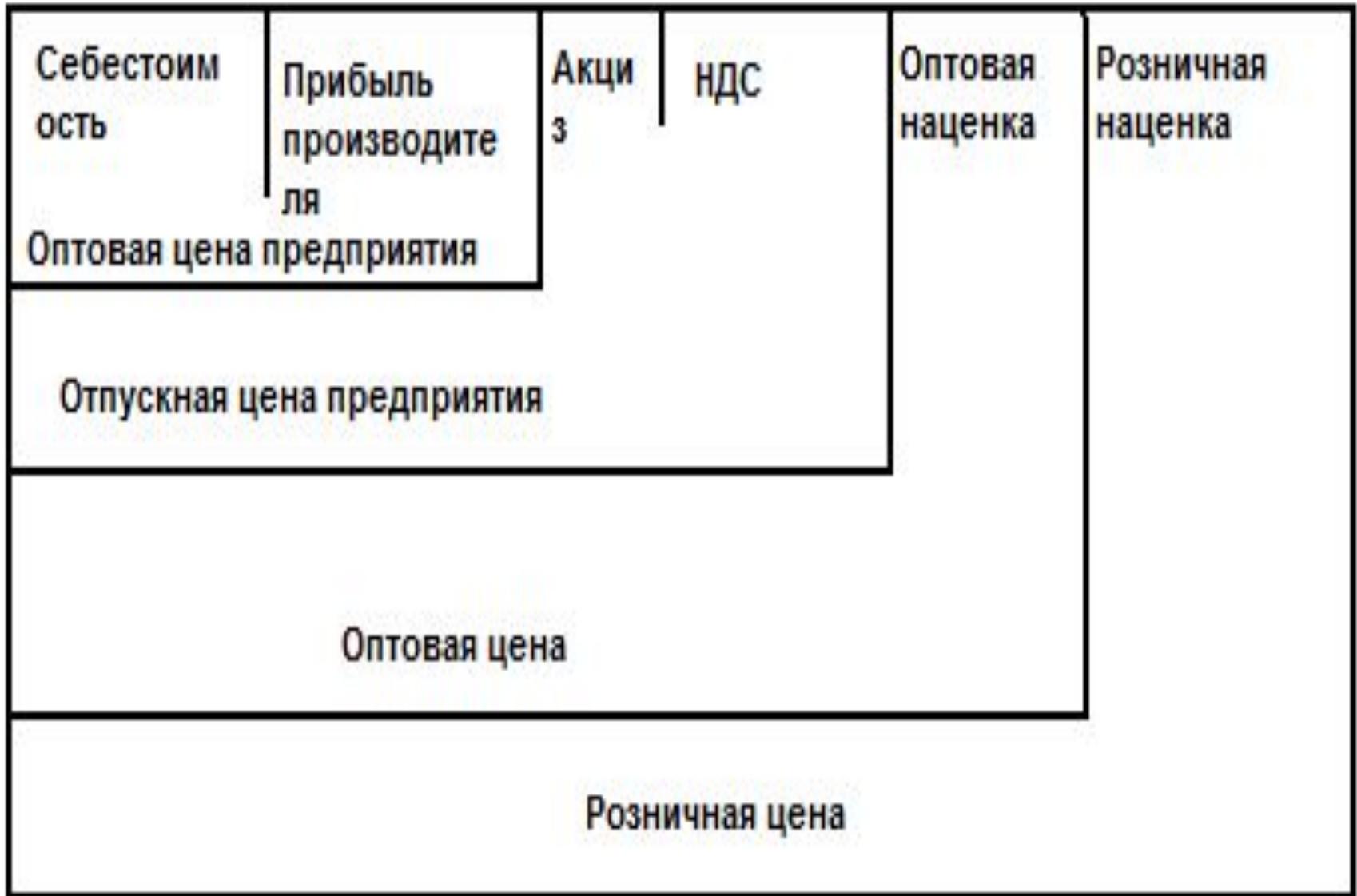
**Отпускная цена** формируется путем «наложения» на оптовую цену косвенных налогов.

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  $\frac{2}{3}$  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;

$\Pi$  - прибыль от реализации продукции;

$ОПФ$  - среднегодовая стоимость основных производственных фондов;  $ВП$  и  $РП$  - соответственно стоимость произведенной или реализованной продукции;  $\Phi O$  - 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.



