

ТЕМА:

**УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДАМИ,
ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ И
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ**



Вопросы лекции

1. Понятие и структура доходов

2. Прибыль: сущность, виды

3. Управление прибыльностью и рентабельностью

ДОХОДЫ (revenue, income)



это увеличение экономических выгод предприятия в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) уменьшения обязательств в ходе обычной деятельности, приводящее к увеличению капитала собственников этого предприятия, за исключением их вкладов

С позиции практики данный термин означает валовые поступления экономических выгод в ходе деятельности предприятия, состоящие из двух частей: выручки и прочих поступлений.

Классификация доходов

- Доходы от обычных видов деятельности – **выручка (revenue, sales)**
- Прочие доходы.

Ранее, до 2006 года, прочие доходы и расходы делились на операционные, внереализационные, чрезвычайные. Приказом Минфина РФ от 18.09.2006 № 116 н были внесены изменения в классификацию доходов и расходов в бухгалтерском учете и отчетности.

Состав прочих доходов (ф.2)

- Проценты к получению
- Доходы от участия в других организациях
- Прочие доходы.

В целях финансового анализа можно по данным бухгалтерского учета подразделять прочие доходы на доходы от **операционной** и **внеоперационной** деятельности

Доходы от операционной деятельности

не связанной с производством и продажей продукции – доходы, получаемые от совершения определенных хозяйственных операций, например, сдача имущества в аренду, продажа имущества, участие в совместной деятельности, предоставление займов и др.

Доходы от внереализационной деятельности

- доходы, получаемые в результате определенных фактов хозяйственной жизни, как правило, не зависящих от предприятия – курсовые разницы, безвозмездное получение активов, списание задолженности и др.

ВЫРУЧКА

- или доходы от продаж – результат основной деятельности предприятия, основной показатель объема хозяйственной деятельности.
- Объем продаж – базовый показатель бюджетирования, т.е. сметного планирования на предприятии.
- Смета объема продаж продукции определяется методами маркетингового анализа, в результате которого определяется, какое количество товаров может продать производитель

Основные задачи анализа доходов

- Изучение уровня и структуры доходов в отчетном периоде;
- Сравнение уровней и структур доходов в отчетном и базовом периодах;
- Оценка структурной динамики доходов и выяснение её причин.

Анализ доходов предприятия

Виды доходов предприятия	Абсолютные величины, тыс. руб.		Удельные веса в общей величине доходов, %		Изменения	
	баз. пер.	отч. пер.	баз. пер.	отч. пер.	Абс.	%
Доходы от обычных видов деятельности (стр. 010 ф№2)	2604	3502	98,7	99,1	+898	+0,4
Прочие доходы (стр. 060+080+090 ф№2)	34	33	1,3	0,9	-1	-0,4
Итого доходов	2638	3535	100	100	+897	0

- Доходы от обычных видов деятельности следует рассматривать как основной, определяющий вид доходов предприятия, который при нормальных условиях деятельности имеет наибольший удельный вес в структуре доходов.
- Если в структуре доходов преобладают прочие доходы, то в ходе анализа данный факт должен быть объяснен конкретными изменениями условий деятельности.
- В случае, когда преобладание удельного веса некоторых прочих поступлений приобретает устойчивый характер, может иметь место изменение содержания обычных видов деятельности, не отраженных в уставе предприятия.
- Структурное уменьшение удельного веса доходов от обычных видов деятельности может быть обусловлено как изменением содержания основной деятельности, не оформленным должным образом юридически, так и единичным случаем значительного роста прочих доходов (операционных, внереализационных), связанных с особыми обстоятельствами, характер которых необходимо выяснять при проведении анализа.

Прибыль

превышение в денежном выражении **доходов** от продажи товаров и услуг над **затратами** на производство и сбыт этих товаров и услуг.

Анализ соотношения доходов и расходов предприятия

Показатели	Баз период	Отч. период	Изменение
Доходы	2638	3535	+897
В том числе: от обычных видов деятельности	2604	3502	+898
Прочие	34	33	-1
Расходы	2294	3055	+761
В том числе по обычным видам деятельности	2090	2793	+761
Прочие	24	35	+11
Налог на прибыль	180	227	+47
Чистая прибыль	344	480	+136

Базовые подходы к определению прибыли

- Академический – исчисление прибыли с учетом экономически обоснованных доходов и расходов (базовая категория – **прибыль экономическая**)
- Предпринимательский – расчет прибыли по результатам изменения чистых активов фирмы (базовая категория – **прибыль предпринимательская**)
- Бухгалтерский – исчисление прибыли как разницы между доходами и расходами фирмы, относимыми к отчетному периоду (базовая категория – **прибыль бухгалтерская**)

Академический подход

Согласно этому подходу, целевым индикатором результативности деятельности фирмы служит показатель *экономической прибыли (economic profit)*, который представляет собой гипотетическую величину, определяемую как разница между доходами и экономическими издержками, предусматривающими учет альтернативных затрат.

Экономические издержки включают в себя не только фактически совершенные расходы, но и упущенную выгоду, т.е. совокупную стоимость других благ, которые можно было бы произвести при максимально выгодном использовании имеющихся ресурсов.

Предпринимательский подход

В рамках данного подхода прибыль может быть оценена как прирост капитала собственников за отчетный период:

$$P = MC_{н.г.} - MC_{к.г.}$$

MC н.г. – капитал собственников на начало года;

MC к.г. - капитал собственников на конец года

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ПРИБЫЛЬ есть прирост капитала собственников, имевший место в отчетном периоде и проявляющийся в увеличении чистых активов фирмы, исчисляемых как капитализированная стоимость будущих чистых поступлений, за вычетом обязательств.

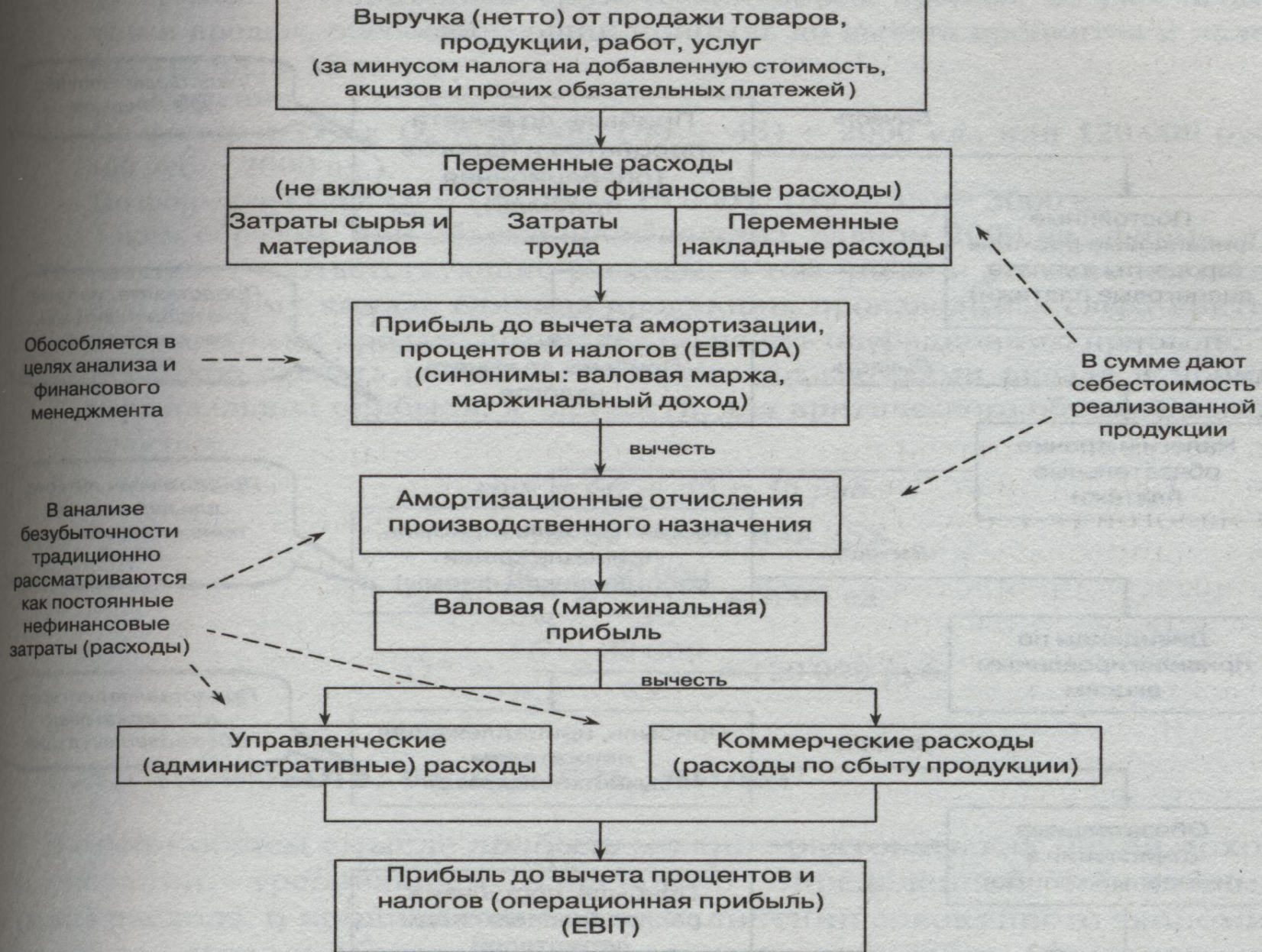
Бухгалтерский подход

Бухгалтерская прибыль (accounting profit)

рассматривается как положительная разница между доходами предприятия, понимаемыми как приращение совокупной стоимостной оценки его активов, сопровождающееся увеличением капитала собственников предприятия, и его затратами (расходами), понимаемыми как снижение совокупной стоимостной оценки активов, сопровождающееся уменьшением капитала собственников предприятия.

В рамках бухгалтерского учета могут быть рассчитаны различные **показатели прибыли**

- **Операционная прибыль**, или прибыль до вычета процентов и налогов (**earning before interest and taxes – EBIT**) – один из ключевых показателей результативности работы предприятия. Показатель **EBIT** входит в систему критериев оценки профессиональной компетентности и качества работы менеджмента
- **Чистая прибыль (net income, net profit)** – это прибыль, остающаяся в распоряжении собственников предприятия



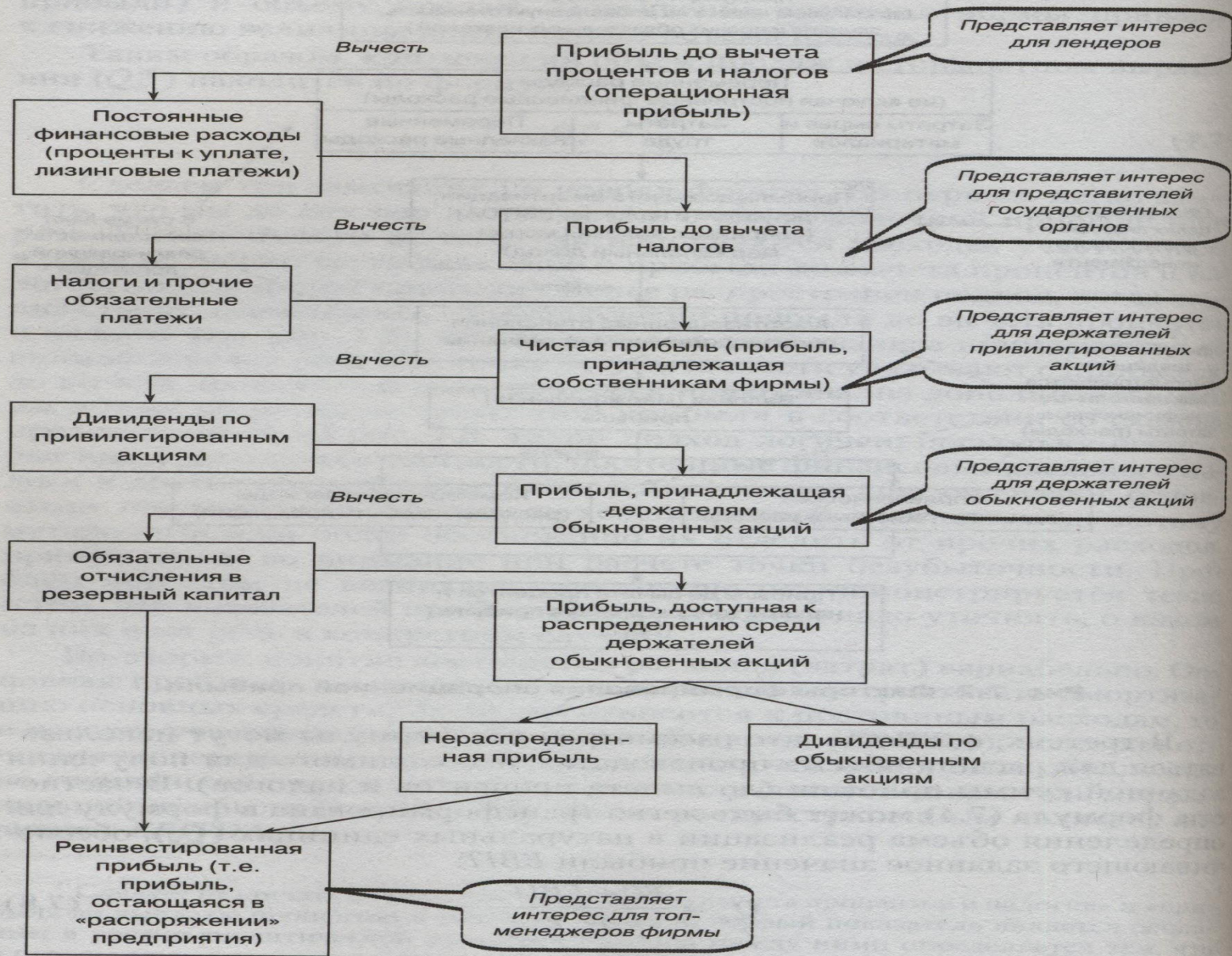
Факторы формирования операционной прибыли

ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

исчисляется по итогам отчетного периода как разница между доходами и расходами предприятия, относящимися к данному периоду. Часть этой прибыли используется для образования (пополнения) обязательных и предусмотренных уставными документами фондов и резервов, а оставшаяся часть может быть распределена среди собственников. Чистая прибыль, не использованная для формирования фондов и резервов и не изъятая собственниками, отражается в балансе в статье «Нераспределенная прибыль».

Результирующие целевые показатели

- для ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ – операционная прибыль
- для СОБСТВЕННИКОВ – чистая прибыль



Формирование показателей прибыли в соответствии с интересами ключевых лиц, имеющих отношение к фирме

ПРИБЫЛЬНОСТЬ

возможность и способность бизнеса «делать прибыль».

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ – такие воздействия на факторы финансово-хозяйственной деятельности, которые способствуют, во-первых, **повышению доходов**, во-вторых, **снижению расходов**

В рамках задачи **повышения** **доходов** должны проводиться:

- Оценка, анализ и планирование выполнения плановых заданий и динамики продаж;
- Анализ достаточности и эффективности диверсификации производственной деятельности;
- Оценка эффективности ценовой политики;
- Влияние различных факторов на изменение величины продаж;
- Анализ критического объема производства по видам продукции и подразделениям

Мобилизация факторов повышения доходов находится в компетенции высшего руководства предприятия, а также её маркетинговой службы.

В рамках задачи **снижения расходов** должны проводиться:

- Анализ, планирование и контроль за исполнением плановых заданий по местам возникновения и видам расходов
- Поиск резервов обоснованного снижения себестоимости продукции

Общеизвестен тезис – затраты никогда нельзя оставлять без присмотра – иначе они имеют тенденцию к необоснованному росту.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ (Profitability)

- Синоним прибыльности – бизнес рентабелен, если он генерирует прибыль;
- Способность генерировать прибыль в контексте использованных ресурсов

Управление рентабельностью

включает два компонента:

- Управление прибылью (числитель показателя рентабельности);
- Управление базой формирования прибыли (знаменатель показателя рентабельности)

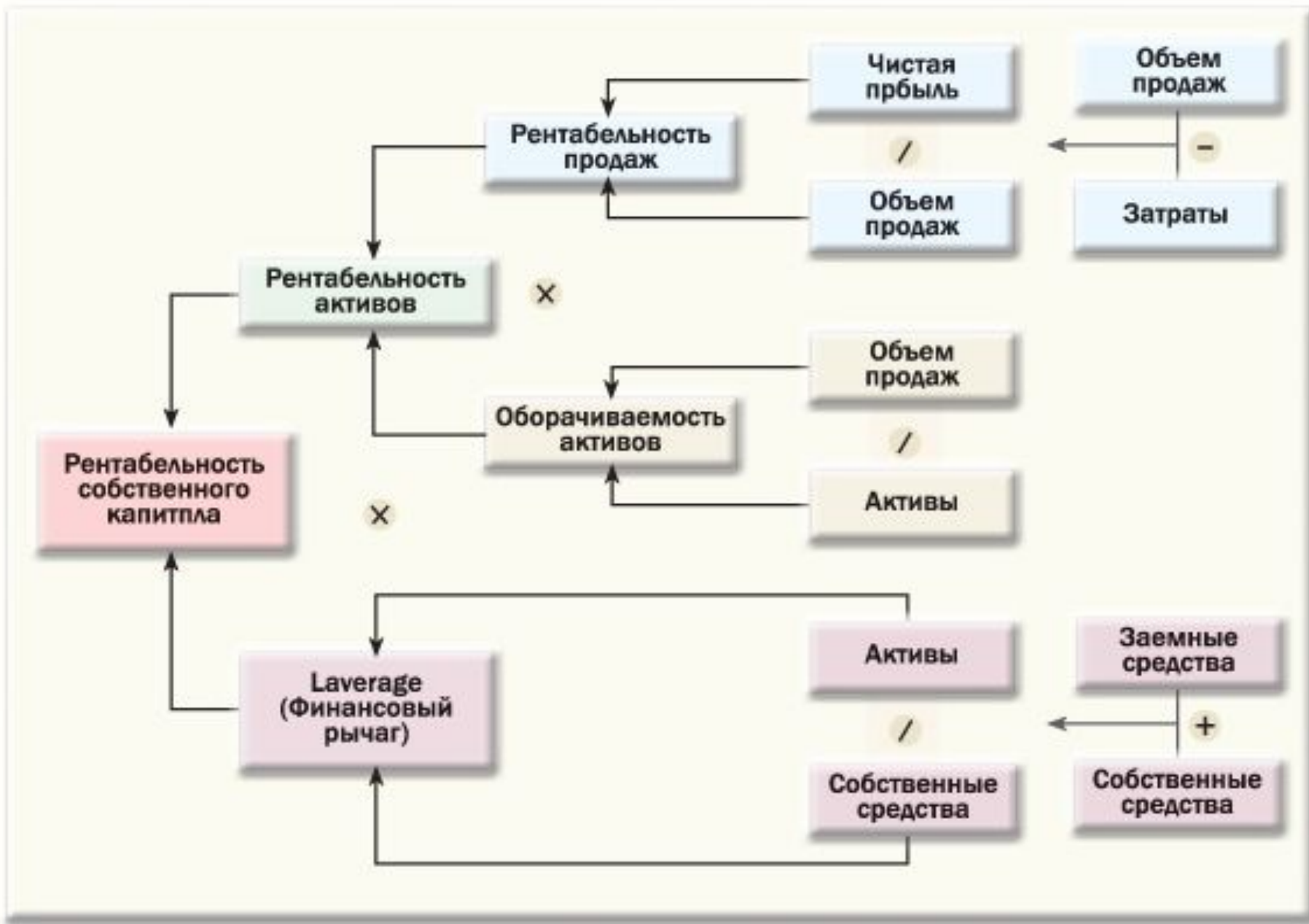
Управление рентабельностью

предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли, но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности (например, меняя целевую структуру капитала, можно влиять на показатели рентабельности инвестиций, меняя структуру производства, можно влиять на рентабельность продаж и т.п.).

- Показатели рентабельности капитала являются главнейшими в системе критериев оценки деятельности предприятия. Поэтому необходимо управлять базовыми факторами, влияющими на значения этих показателей.
- Наиболее распространенный подход к выявлению факторов реализован в известной факторной модели фирмы «Дюпон»
- Назначение модели – идентифицировать факторы, определяющие эффективность предприятия, оценить степень их влияния и складывающиеся тенденции в их изменении и значимости

DuPont Model (Модель Du Pont).

- DuPont Model (Модель Du Pont) - метод, который можно использовать для анализа доходности компании, используя традиционные инструменты для определения эффективности менеджмента. Для этого модель DuPont интегрирует компоненты Отчета о прибылях и убытках и Баланса.



РИСУНОК

Факторная модель оценки эффективности управления фирмы Дюпон



Модифицированная схема факторного анализа
фирмы DuPont

Применение концепции DuPont. Формы применения

Модель может быть использована отделом закупок или отделом продаж для того чтобы проанализировать или продемонстрировать ROE.

- Сравнение фирмы с аналогичными фирмами.
- Временной анализ изменения.
- Показать людям как они могут повлиять на результаты компании.
- Показать последствия повышения профессионального уровня отдела закупок.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!!!