

**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

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

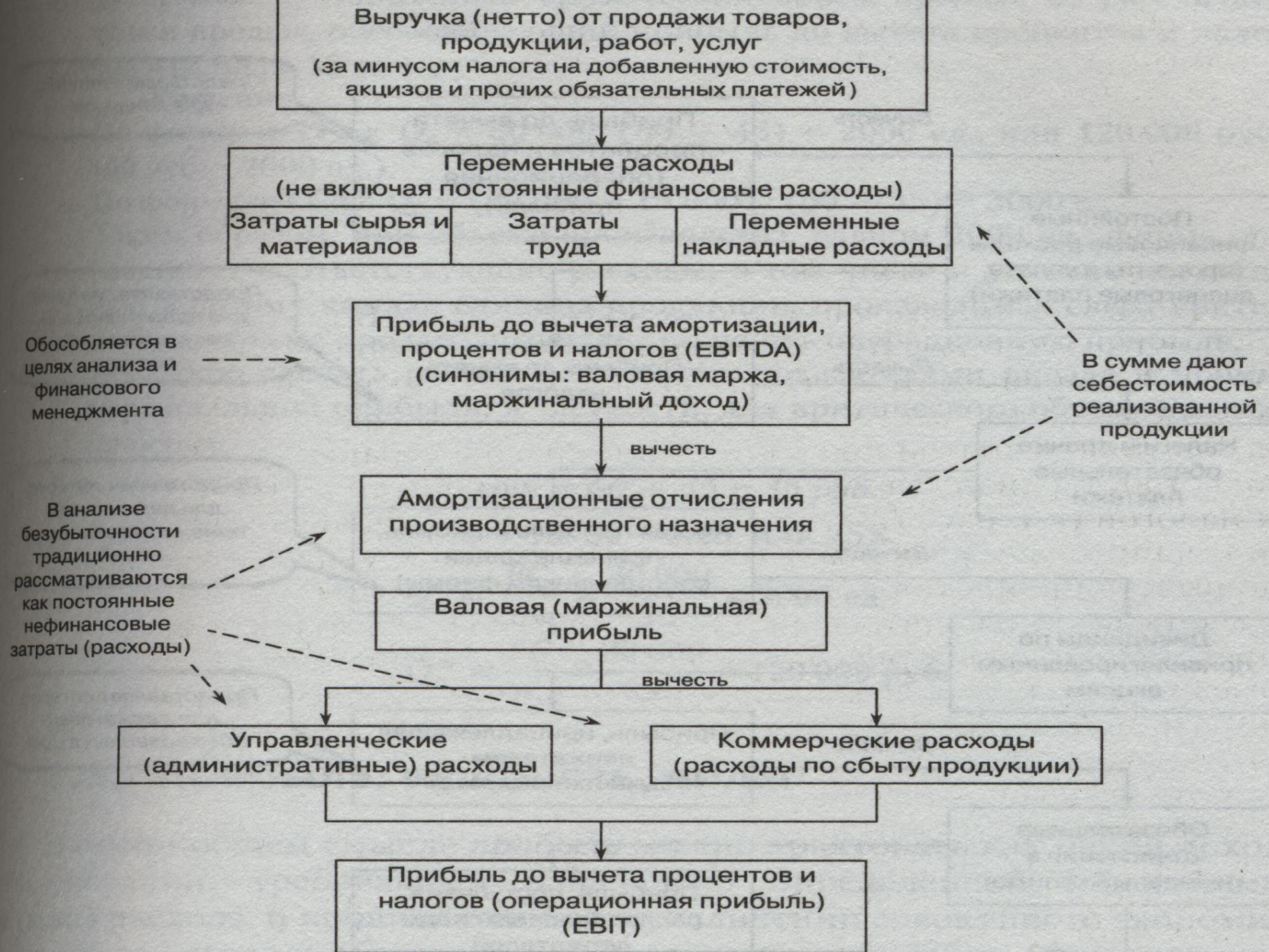
## Бухгалтерская прибыль (accounting profit)

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



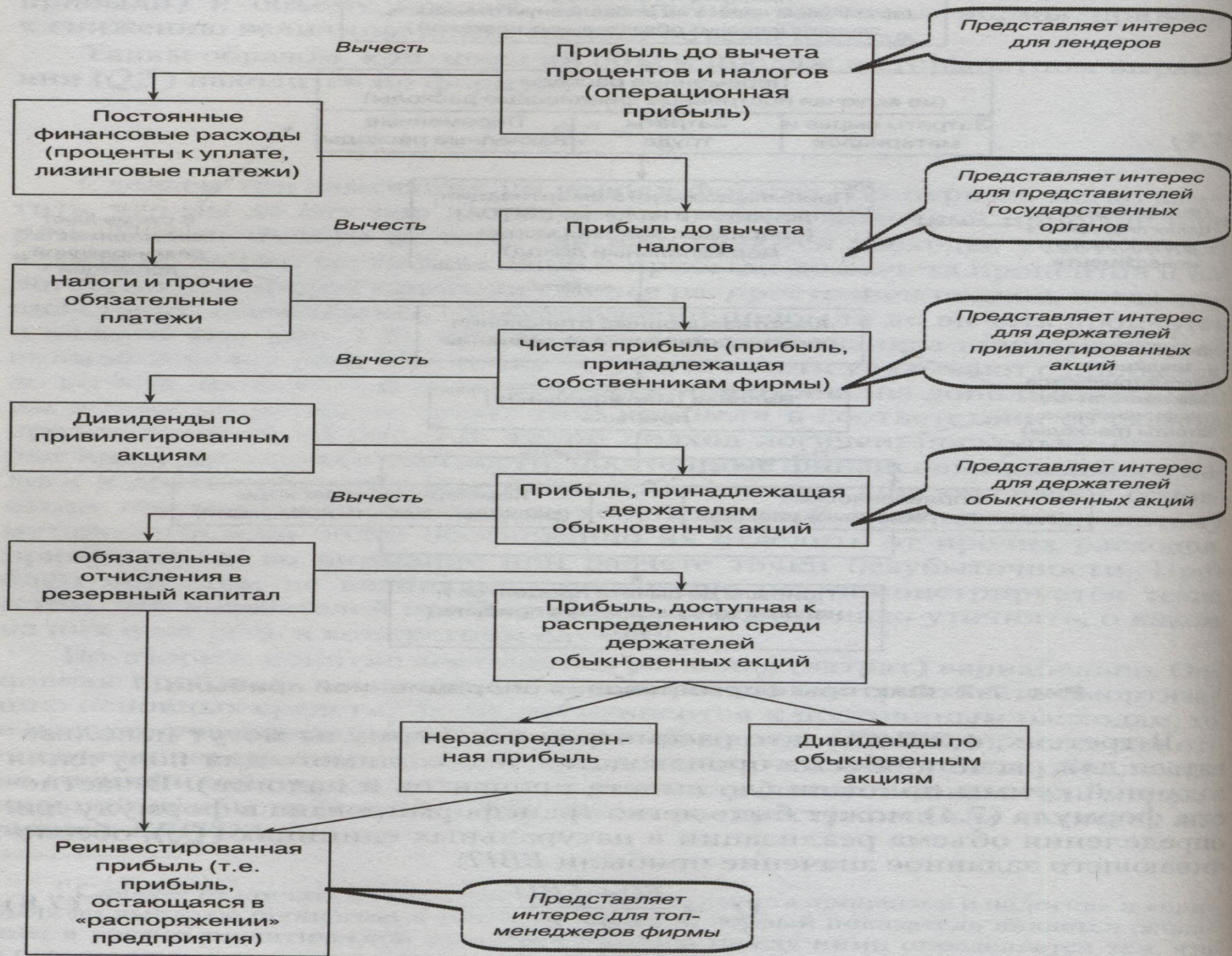
# ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

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

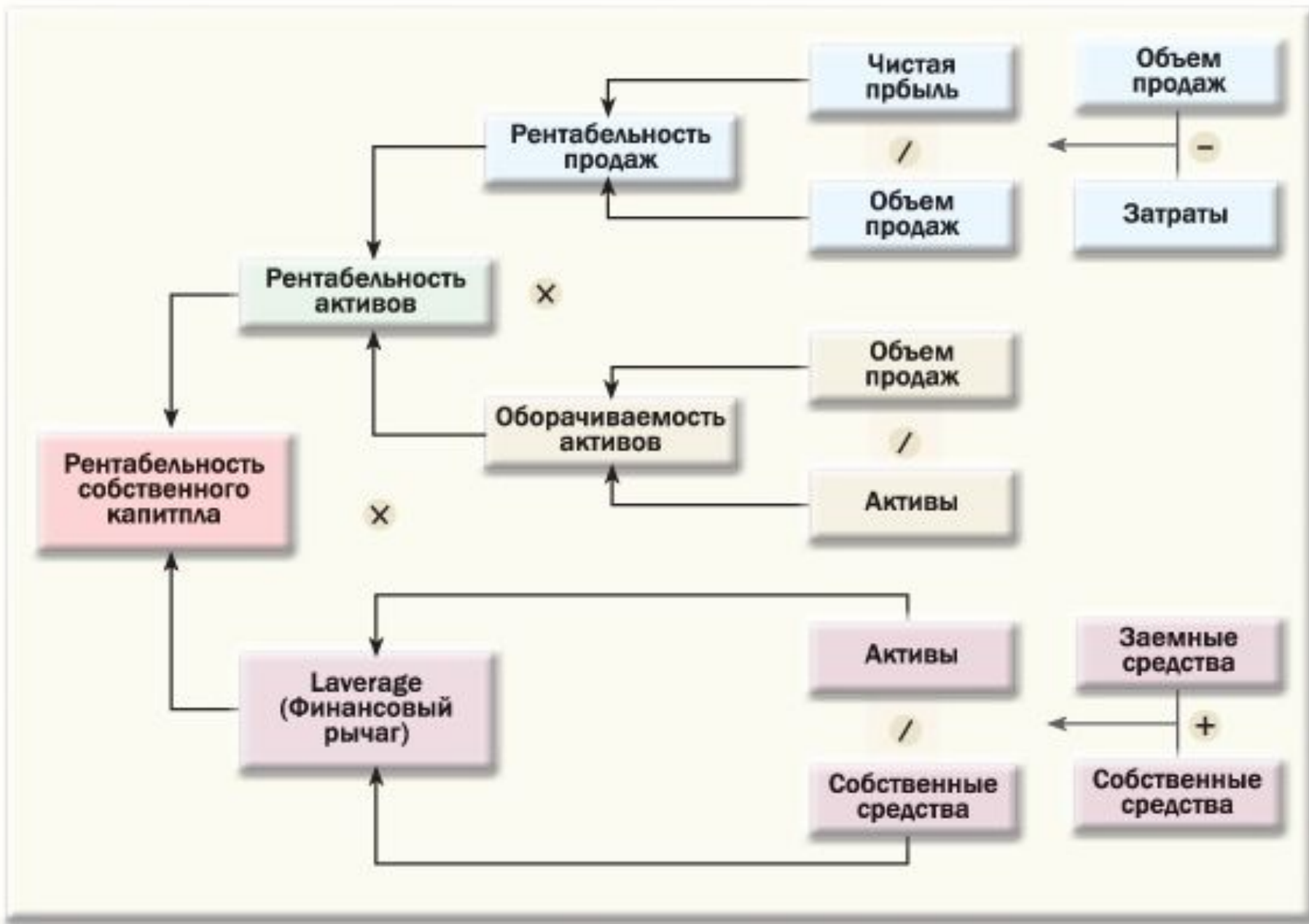
предусматривает не только воздействие на факторы формирования прибыли, но и выбор структуры активов, источников финансирования, видов производственной деятельности (например, меняя целевую структуру капитала, можно влиять на показатели рентабельности инвестиций, меняя структуру производства, можно влиять 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!!!**