

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.

Состав прочих доходов

- 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

Прибыль

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

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**)

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».

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

Домашнее задание

- Составить конспект по теме.
- Подготовить доклад или презентацию по теме на выбор:
- Доход предприятия.
- Прибыль предприятия.
- Рентабельность предприятия.
- Финансы организации