

Ларкин Игорь ИОПД 22

Доход фирмы



Доход предприятия – это прирост суммы поступления денег над их расходами на потребленные в процессе производства средства, который получает предприятие от реализации вновь созданной стоимости.

Производство товара – процесс производственного потребления средств производства и рабочей силы. При этом стоимость средств производства, которые уже были до начала производства, не исчезает. С помощью труда рабочих она частями переносится на созданный ими товар.

Стоимость и ее составляющая – вновь созданная стоимость – является внутренним свойством товара. Чтобы добыть их, товар необходимо продать.



Для предприятий любой формы собственности *доход всегда будет представлять собой разницу между валовой выручкой* («суммой продажи», то есть суммой денег, полученных предприятием от реализации продукции) *и стоимостью потребленных средств производства* (амортизация, сырье, вспомогательные



Факторы оказывающие влияние на доход

При расчете дохода предприятия следует, что на его величину влияют *три основных фактора*:

1) цена продажи (для производственных предприятий, как правило, оптовая цена),

2) объем реализованной продукции,

3)
пр



Различают *доход предприятия, полученный предприятием, и доход предприятия, остающийся в его распоряжении.*

Доход, который остается у предприятия, – это источник средств его жизнедеятельности, экономического и социального развития. Одна часть дохода предприятия направляется на формирование фонда заработной платы рабочих и служащих (форма существования необходимого продукта), вторая – представляет собой прибыль (форма существования дополнительного продукта), которая используется на производственное и социальное накопление, материальное стимулирование коллектива предприятия и отдельных его членов, а также выплату дивидендов, если это предприятие с акционерной формой капитала. Следовательно, *доход предприятия используется на потребление (индивидуальное, коллективное) и накопление (экономическое, социальное).*

Поскольку потребление и накопление имеют один источник – доход предприятия, между ними существует противоречие, которое требует постоянного разрешения, то есть нахождение оптимальной на данный конкретный момент пропорции распределения дохода предприятия на фонд потребления и фонд накопления, что является достаточно сложным.

При этом важно избегать крайностей: чрезмерно ограничивать потребление в пользу инвестиций или, наоборот, существенно урезать инвестиции с целью быстрого расширения текущего потребления. И первое, и второе вредно, поскольку влечет за собой снижение уровня эффективности производства. В первом случае это происходит из-за подрыва у рабочих мотивации эффективного труда, во втором – из-за вполне вероятного технико-технологического застоя.

Сущность операционной деятельности предприятия

Одной из важнейших функций управления предприятием является планирование его деятельности в целом, в том числе доходов от операционной деятельности. Содержание этой функции заключается в научном обосновании целей предприятия по формированию его доходов, определении их количественного объема в плановом периоде и лучших средств достижения этих целей и целевых показателей.

Современная характеристика понятия «операционная деятельность предприятия» определяется бухгалтерским и экономическим подходом к его формулировке.



Операционная деятельность – это деятельность фирмы, которая является основной и приносит организации значительную часть дохода, а также прочая деятельность, за исключением финансовой и инвестиционной. Другими словами, это то, ради чего непосредственно было создано предприятие.



Экономический подход определяет понятие операционной деятельности не методом исключения, а по составу основных хозяйственных операций, которые присущи этому виду деятельности. Как правило, *в состав операционной деятельности экономисты относят процесс производства основной продукции, процесс ее реализации (сбыта) и процессы, которые непосредственно обслуживают или сопровождают производство и реализацию основной продукции.* Такой подход дает более четкую определенность экономическому содержанию понятия «операционная деятельность предприятия».

Интеграция бухгалтерского и экономического подходов к определению сущности понятия «операционная деятельность предприятия» дает возможность схематично представить отдельные ее элементы и место в общей хозяйственной деятельности.



Таким образом, **операционная деятельность предприятия** является одним из главных видов его общей обычной хозяйственной деятельности в сфере общественного производства, содержанием которой является изготовление и реализация основной продукции (работ, услуг) и другие обеспечивающие или сопровождающие их операции, которые осуществляются циклически с использованием соответствующих операционных ресурсов с целью получения прибыли.



Доходы от операционной деятельности

Интегрируя содержание понятий «доходы предприятия», которые представляют собой один из видов финансового результата его хозяйственной деятельности за определенный период, поступления денежных выгод в форме выручки от реализации произведенной продукции (работ, услуг) и имущества, а также средств из внереализационных операций, которые формируются с учетом факторов времени и рисков, и приведенного выше понятия «операционная деятельность предприятия», можно сформулировать *комплексное понятие «доходы от операционной деятельности предприятия».*

Доход от операционной деятельности предприятия - один из видов финансового результата его обычной хозяйственной деятельности по изготовлению и реализации основной продукции (работ, услуг) и других обеспечивающих или сопровождающих их операций, которые осуществляются циклически с использованием соответствующих операционных ресурсов, на базе которого формируется соответствующий вид прибыли.



Виды экономического механизма формирования доходов

предприятия

Формирование доходов от операционной деятельности предприятия осуществляется в результате действия определенного экономического механизма. Ученые рассматривают, как правило, три основных вида экономического механизма формирования доходов – государственный, рыночный и внутренний.

Основу механизма государственного регулирования формированием доходов от операционной деятельности составляют законодательные нормативно-правовые акты государственных органов власти, определяющих условия формирования доходов от операционной деятельности предприятий.

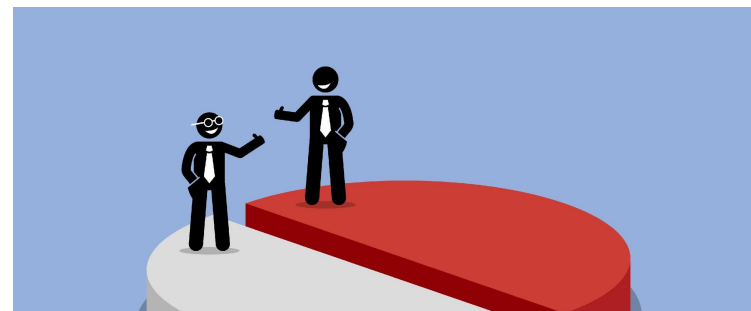
Рыночное регулирование доходов от операционной деятельности предприятий опосредуется через рыночный механизм формирования уровня цен на товарную продукцию предприятий, предназначенную для реализации. Рыночные цены на товарную продукцию субъектов хозяйствования формируются под влиянием объемов спроса и предложения, уровня конкуренции, ценовой эластичности спроса и других факторов, широко освещенных в трудах экономистов, начиная с А. Смита и до наших дней.

Основу внутреннего механизма формирования доходов от операционной деятельности предприятия составляют отдельные положения его устава, система разработанных предприятием целевых стратегических показателей, критериев и нормативов этих доходов.

Важным классификационным признаком является разделение доходов от операционной деятельности по составу элементов - *валовой доход от операционной деятельности* (то есть вся сумма полученного предприятием дохода этого вида) и *чистый доход от операционной деятельности* (рассчитывается путем уменьшения суммы валового дохода на сумму соответствующих налогов и сборов из него). Оба вида доходов по операционной деятельности также входят в отчет о финансовых результатах предприятия. Возможным также представляется дополнение этих двух видов доходов от операционной деятельности еще одним их видом – *«добавленным доходом»*, то есть доходом в форме экономически добавленной стоимости.

С позиций бухгалтерского учета доходы от операционной деятельности предприятия подразделяют по условиям их признания в финансовой отчетности. По действующим нормативным актам выделяют: *доходы отчетного периода* (доходы, подлежащие получению и полученные в отчетном периоде; доходы, подлежащие получению, но не полученные в отчетном периоде) и *доходы будущих периодов* (доходы, не подлежащие получению в отчетном периоде и полученные, соответственно, не в отчетном периоде).

Важным в практике управления доходами от операционной деятельности предприятия является его разделение по характеру налогообложения. По этому классификационному признаку вся сумма полученного предприятием дохода от операционной деятельности разделяется на *доход, подлежащий налогообложению*, и *доход, не подлежащий налогообложению*.



Доходы от операционной деятельности можно классифицировать по уровню управления ими. Это доход, формирующийся по результатам отдельной операции; доход, который формируется отдельным центром ответственности (центром доходов, центром прибыли) предприятия; доходы, которые формируются по предприятию в целом.

Второй из дополнительных признаков – это уровень ценового риска их формирования. По этому признаку предлагается выделять доходы от основной деятельности, которые формируются по условиям минимального ценового риска; доходы от основной деятельности, которые формируются по условиям среднерыночного ценового риска; доходы от основной деятельности, которые формируются в условиях высокого ценового риска.



Классификационный признак	Вид доходов по классификационному признаку
1. Вид операционной деятельности предприятия	<ul style="list-style-type: none"> •доходы от основной деятельности предприятия; •доходы от других видов операционной деятельности предприятия
2. Состав элементов формирования доходов предприятия	<ul style="list-style-type: none"> •валовой доход от операционной деятельности; •чистый доход от операционной деятельности; •добавленный доход по операционной деятельности
3. Экономическое содержание операций формирования доходов	<ul style="list-style-type: none"> •доходы от реализации; •внереализационные доходы
4. Условия определения доходов в финансовой отчетности	<ul style="list-style-type: none"> •доходы отчетного периода; •доходы будущих периодов
5. Характер налогообложения отдельных видов доходов	<ul style="list-style-type: none"> •доход, подлежащий налогообложению; •доход, не подлежащий налогообложению
6. Уровень достаточности дохода предприятия для формирования прибыли	<ul style="list-style-type: none"> •доход, который является достаточным для формирования прибыли от операционной деятельности; •доход, который является недостаточным для формирования прибыли от операционной деятельности
7. Уровень управления формированием доходов	<ul style="list-style-type: none"> •доход, формирующийся по результатам отдельной сделки; •доход, который формируется отдельным центром ответственности предприятия; •доход, который формируется по предприятию в целом
8. Уровень ценового риска формирования доходов по основной деятельности	<ul style="list-style-type: none"> •доходы по основной деятельности, которые формируются по условиям минимального ценового риска; •доходы по основной деятельности, которые формируются в условиях среднего рыночного ценового риска; •доходы по основной деятельности, которые формируются в условиях

Управление доходами предприятия

Основной акцент на управлении доходами организации делает **финансовый менеджмент**, под которым понимают *систему управления финансовыми ресурсами, включающую в себя финансовую политику, методы, инструменты, а также лиц, принимающих управленческие решения на практике с целью достижения поставленных целей обеспечения финансовой стабильности и роста.*

Качество менеджмента – главный фактор, определяющий конкурентоспособность организации, отрасли, страны.

В теории управления доходами с позиции финансового менеджмента известны семь основных правил:

1. Уравновешивая спрос и предложение, сосредоточивайте свое внимание не на издержках, а на цене.
2. Устанавливая цену, исходите не из величины издержек, а из потребности.
3. Осуществляйте свои продажи не на всем рынке, а в отдельных его сегментах.
4. Приберегите свои продукты и услуги для более ценных клиентов.
5. Принимая решения, основывайтесь не на своих предположениях и опыте, а на исчерпывающей и точной информации.
6. Неизменно определяйте потребительский цикл каждого из ваших продуктов.
7. Постоянно отслеживайте, все ли возможности вы использовали для увеличения доходов.



Управление доходами по центрам ответственности осуществляется по принципу признания зон индивидуальной ответственности, зафиксированной в организационной структуре предприятия.

Центр ответственности - сегмент предприятия, где руководитель отвечает за работу сегмента.

Как правило, на предприятии можно выделить три центра ответственности:

- *центр затрат*, в рамках которого менеджер отвечает за расходы, находящиеся под его контролем;
- *центр прибыли или доходов*, в рамках которого управляющий ответственен за поступления от реализации и расходы, например, подразделение компании, занимающееся выпуском и реализацией продукции;
- *центр инвестирования*, в рамках которого управляющие обычно ответственны за поступления от реализации и расходы, но, кроме того, отвечают за принятие решений относительно капиталовложений и, таким образом, могут влиять на размер инвестиций.



Управление доходами по функциям

Цель системы - непосредственно контролировать причины возникновения доходов, процессы их образования, а не сами доходы как таковые.

Изначально процессный подход сформировался как инструмент калькулирования себестоимости. Однако впоследствии стал применяться для управления процессами, в том числе процессом получения доходов. Управление процессом возникновения доходов обеспечивает долгосрочный контроль за доходами.

Процессный подход, избранный для каждой группы продукции, работ, услуг, должен лучше отражать поступления дохода от данного вида деятельности.

Рабочие поощряются к наращиванию выпуска продукции, даже если это приводит к увеличению запасов и финансовых затрат. Но максимизация выпуска продукции не обязательно максимизирует доходность в долгосрочном плане.

