

## ТЕМА 7. ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИИ

### Вопросы лекции:

1. Характеристика денежных доходов организации
2. Выручка от реализации продукции, работ, услуг: ее формирование и планирование
3. Прибыль организации: понятие, состав, порядок планирования и распределения
4. Показатели рентабельности организации

### **1. Характеристика денежных доходов организации**

**Денежные доходы** – экономическая выгода в денежной или натуральной форме, полученная организацией в результате хозяйственной деятельности.

Доходы (как и расходы) в зависимости от характера, условий осуществления и направлений деятельности организации подразделяются на:

1. доходы по текущей деятельности;
2. доходы по инвестиционной деятельности;
3. доходы по финансовой деятельности.

#### **1. Доходами по текущей деятельности** являются:

- выручка от реализации продукции, работ, услуг;
- прочие доходы по текущей деятельности.

Прочие доходы по текущей деятельности, учитываемые на счете 90 «Доходы и расходы по текущей деятельности» включают:

доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием запасов (за исключением продукции, товаров) и денежных средств;

суммы излишков запасов, денежных средств, выявленных в результате инвентаризации;

стоимость запасов, денежных средств, выполненных работ, оказанных услуг, полученных или переданных безвозмездно;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение запасов, оплату выполненных работ, оказанных услуг, финансирование текущих расходов;

доходы от уступки права требования;

неустойки (штрафы, пени) и другие виды санкций за нарушение условий договоров, причитающиеся к получению;

доходы, связанные с чрезвычайными ситуациями;

другие доходы по текущей деятельности.

2. В состав **доходов по инвестиционной деятельности**, учитываемых на счете 91 «Прочие доходы и расходы», включаются:

доходы, связанные с реализацией и прочим выбытием инвестиционных активов, реализацией (погашением) финансовых вложений;

суммы излишков инвестиционных активов, выявленных в результате инвентаризации;

доходы, связанные с участием в уставных фондах других организаций;

доходы по договорам о совместной деятельности;

доходы по финансовым вложениям в долговые ценные бумаги других организаций (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

суммы изменения стоимости инвестиционных активов в результате переоценки, обесценения, признаваемые доходами (расходами) в соответствии с законодательством;

доходы, связанные с государственной поддержкой, направленной на приобретение инвестиционных активов;

стоимость инвестиционных активов, полученных или переданных безвозмездно;

доходы, связанные с предоставлением во временное пользование (временное владение и пользование) инвестиционной недвижимости;

проценты, причитающиеся к получению;

прочие доходы по инвестиционной деятельности.

3. В состав *доходов по финансовой деятельности*, учитываемых на счете 91 «Прочие доходы и расходы», включаются:

стоимость реализации акций, выпущенных организацией;

доходы, связанные с выпуском, размещением, обращением и погашением долговых ценных бумаг собственного выпуска (в случае, если организация не является профессиональным участником рынка ценных бумаг);

положительные курсовые разницы, возникающие от пересчета активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте, за исключением случаев, установленных законодательством;

положительные разницы, возникающие при погашении обязательства в валюте, отличной от валюты обязательства, за исключением случаев, установленных законодательством;

прочие доходы по финансовой деятельности.

## 2. Выручка от реализации продукции, работ, услуг: ее формирование и планирование

Соотношение между вышерассмотренными видами доходов может варьировать в разные периоды деятельности, но главным доходом организации является денежная выручка. Именно выручка завершает процесс производства, свидетельствует о доведении произведенной продукции до потребителей и об удовлетворении требований потребителей к ее качеству, срокам и объемам поставок. Своевременность поступления выручки от реализации продукции, работ, услуг в распоряжение организации в значительной мере предопределяет их финансовое состояние и деловую репутацию.

### Значение выручки в деятельности организации:

1. выручка – основной оценочный показатель результативности работы организации, так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу;

2. за счет выручки покрываются затраты на производство, расходы на реализацию и формируется прибыль, а следовательно источник расширенного производства и материального стимулирования работников, который зависит от полного и своевременного поступления средств за реализованную продукцию.

3. выручка является источником уплаты налогов и платежей, а для косвенных налогов налоговой базой для их исчисления.

### ЭЛЕМЕНТЫ ДЕНЕЖНОЙ ВЫРУЧКИ



доходов)

### Рисунок 7.1. Элементы денежной выручки

**Выручка** – сумма денежных средств, получаемая организацией за реализованную продукцию, выполненные работы и оказанные услуги в оценке по установленным ценам.

**Состав денежной выручки:**

- денежные средства на счетах и в кассе (полученные денежные средства от реализации);
- имущество в денежном выражении, полученное в результате реализации продукции, работ и услуг (ПРУ);
- дебиторская задолженность, образовавшаяся при продаже ПРУ, имущества на условиях коммерческого кредита (денежные средства и имущество, подлежащие погашению в результате реализации).

**Методы формирования и учета выручки от реализации:**

1. кассовый метод (по оплате) – реализация считается совершенной, когда денежные средства зачислены на банковский счет организации или поступили наличными в кассу.

2. метод начислений (по отгрузке) – реализация считается совершенной по факту отгрузки продукции покупателю и предъявлении ему расчетных документов (платежное поручение, вексель, оформление факторинговой сделки).

С 1 января 2013 г. организации Республики Беларусь используют метод отражения выручки «по отгрузке».

#### *Планирование выручки от реализации*

Организации реализуют продукцию, выполняют работы и оказывают услуги по различным каналам: государству; потребительской кооперации; на рынке; своим работникам в счет оплаты труда; на общественное питание и другим каналам реализации.

В основе планирования выручки от реализации ПРУ лежат 2 элемента:

1. планируемый объем выпуска ПРУ в натуральном выражении, *который определяется имеющимся государственным заказом, возможностями организации, условиями поставок сырья;*

2. цена реализации единицы ПРУ, *являющаяся важным стоимостным фактором, от которого зависит величина выручки.*

Объем товарной продукции в аграрной отрасли определяется как разница между ее валовым производством и внутриотраслевым оборотом.

Цены реализации – это второй фактор, который, наряду с объемом товарной продукции, предопределяет размер получаемой выручки. В аграрной отрасли применяются следующие основные виды цен на продукцию: государственные (фиксированные, договорные закупочные), договорные и рыночные цены. Каждой из названных цен соответствует определенный канал реализации продукции. Так, государству продукция урожая культур соответствующего года реализуется по фиксированным ценам; продукция животноводства – по договорным закупочным ценам; на рынке – используются рыночные цены, другим организациям – договорные цены, своим работникам в счет оплаты труда, на общественное питание – продукция может отпускаться по себестоимости.

**Методы планирования выручки от реализации:**

1. метод прямого счета заключается в том, что отдельно по каждому виду продукции определяется плановая выручка, которая затем суммируется по организации.

$$V_{\text{пру}} = \sum_{i=1}^n O_i \times C_i, \quad (7.1)$$

где  $V_{\text{пру}}$  – выручка от реализации ПРУ по организации;  
 $O_i$  – объем реализации  $i$ -го вида ПРУ;  
 $C_i$  – цена реализации  $i$ -го вида ПРУ;  
 $n$  – количество видов ПРУ.

Этот метод является сложным, трудоемким, но точным и используется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции, а также наличии на нее гарантированного спроса.

2. расчетный метод предполагает планирование денежной выручки в целом по организации и используется в организациях с широким ассортиментом продукции.

$$V_{\text{пру}} = (O_{\text{н}i} + T - O_{\text{к}i}) \quad (7.2),$$

где  $O_{\text{н}i}$ ,  $O_{\text{к}i}$  – остатки нереализованной  $i$ -й готовой продукции на начало и конец планируемого периода в отпускных ценах;  
 $T$  – выпуск товарной продукции в планируемом году в отпускных ценах.

Для пересчета себестоимости переходящих остатков готовой продукции на начало планового года в отпускные цены используют коэффициент пересчета, исчисляемый как отношение объема производства продукции в 4-м квартале отчетного года в отпускных ценах к тому же объему по себестоимости реализованной продукции. При определении суммы выходных остатков готовой продукции в отпускных ценах на конец планового года учитывают ее выпуск в 4-м квартале планового года и установленную в организации норму запаса готовой продукции на складе и в отгрузке.

Планирование денежной выручки не завершается расчетом объемов ее поступлений, а продолжается в процессе выполнения плана путем его оперативного регулирования с учетом изменений конъюнктуры рынка.

### **3. Прибыль организации: понятие, состав, порядок планирования и распределения**

Позитивные финансовые результаты выражаются в прибыли, отрицательные финансовые результаты – в убытке.

**Прибыль** – экономическая категория, которая отражает доход, созданный в сфере хозяйственной деятельности, и является результатом соединения труда, капитала, природных ресурсов и предпринимательской деятельности.

#### **Функции прибыли:**

1. воспроизводственная. *Прибыль является источником расширенного воспроизводства. Прибыль является универсальным показателем, характеризующим эффективность хозяйственной деятельности, так как факт прибыльности уже свидетельствует об эффективной деятельности;*

2. стимулирующая. *Являясь конечным результатом деятельности организации, прибыль – это основной источник прироста собственного капитала, обновления активов и выпускаемой продукции, повышения уровня оплаты труда работников и материального стимулирования;*

3. источник доходов бюджета. *Прибыль поступает в бюджеты в виде налогов, экономических санкций и используется на различные цели, определенные расходной частью бюджета государства.*

На величину прибыли оказывают влияние субъективные и объективные факторы. К субъективным факторам можно отнести: организационно – технический уровень управления предпринимательской деятельностью, конкурентоспособность выпускаемой

продукции, уровень производительности труда, затраты на производство продукции, уровень цен на готовую продукцию. Объективные факторы включают: уровень цен на потребляемые материальные и энергетические ресурсы, амортизационную политику, конъюнктуру рынка и другие.

Кроме того, будучи конечным результатом многогранной деятельности организации, прибыль зависит от многих внутренних и внешних факторов.

Внешние факторы, влияющие на динамику прибыли:

1. экономическая ситуация в стране, *отражающаяся на конъюнктуре рынка, спросе и предложении;*

2. уровень инфляции, *который искажает реальную прибыль и не позволяет составлять бизнес-прогнозы на длительную перспективу;*

3. налоговая, ценовая, таможенная политика государства.

Внутренние факторы, влияющие на динамику прибыли:

1. объем производства и реализации продукции;

2. себестоимость продукции;

3. цена реализации;

4. структура ассортимента выпускаемой продукции;

5. качественная структура выпускаемой продукции.

*Бухгалтерская интерпретация прибыли выражается в конечном финансовом результате деятельности организации и методике его определения.*

**Конечный финансовый результат или прибыль (убыток) до налогообложения** включает в себя финансовые результаты следующих направлений деятельности организации: текущей, инвестиционной, финансовой.

$$\text{КФР} = \text{П}(\text{У})_{\text{тек}} + \text{П}(\text{У})_{\text{инвест}} + \text{П}(\text{У})_{\text{фин}}, \quad (7.3)$$

где КФР – конечный финансовый результат или прибыль (убыток) до налогообложения;

$\text{П}(\text{У})_{\text{тек}}$  – прибыль (убыток) от текущей деятельности;

$\text{П}(\text{У})_{\text{инвест}}$  – прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;

$\text{П}(\text{У})_{\text{фин}}$  – прибыль (убыток) от финансовой деятельности.

Далее рассмотрим порядок формирования каждой составляющей конечного финансового результата.

**Финансовый результат от текущей деятельности** представляет собой сумму финансового результата от реализации ПРУ и разницы между прочими доходами и расходами от текущей деятельности.

$$\text{П}(\text{У})_{\text{тек}} = \text{П}(\text{У})_{\text{пру}} + \text{Д}_{\text{прочие}} - \text{Р}_{\text{прочие}}, \quad (7.4)$$

где  $\text{П}(\text{У})_{\text{тек}}$  – финансовый результат или прибыль (убыток) от текущей деятельности;

$\text{П}(\text{У})_{\text{пру}}$  – финансовый результат или прибыль (убыток) от реализации ПРУ;

$\text{Д}_{\text{прочие}}$  – прочие доходы от текущей деятельности;

$\text{Р}_{\text{прочие}}$  – прочие расходы от текущей деятельности.

При формировании финансового результата от текущей деятельности организации наибольший размер приходится на прибыль (убыток) от реализации ПРУ.

**Финансовый результат от реализации продукции, работ и услуг** представляет собой разницу между денежной выручкой, за вычетом косвенных налогов, себестоимостью реализованной продукции, работ, услуг; управленческих расходов; расходов на реализацию продукции, работ и услуг.

$$\Pi(Y)_{\text{пру}} = B_{\text{пру}} - H - C_{\text{пру}} - Y_p - P_p, \quad (7.5)$$

где  $\Pi(Y)_{\text{пру}}$  – финансовый результат или прибыль (убыток) от реализации ПРУ;  
 $B_{\text{пру}}$  – выручка от реализации ПРУ;  
 $H$  – косвенные налоги;  
 $C_{\text{пру}}$  – себестоимость реализованной ПРУ;  
 $Y_p$  – управленческие расходы;  
 $P_p$  – расходы на реализацию.

В форме годового отчета организации «Отчет о прибылях и убытках» предусмотрено отражение еще одного вида прибыли – валовой прибыли, которая рассчитывается:

$$\Pi(Y)_{\text{вал}} = B_{\text{пру}} - H - C_{\text{пру}}, \quad (7.6)$$

где  $\Pi(Y)_{\text{вал}}$  – валовая прибыль (убыток);  
 $B_{\text{пру}}$  – выручка от реализации ПРУ;  
 $H$  – косвенные налоги;  
 $C_{\text{пру}}$  – себестоимость реализованной ПРУ.

**Финансовый результат от инвестиционной деятельности** представляет собой разницу между доходами и расходами от инвестиционной деятельности, учтенными на счете 91 «Прочие доходы и расходы», исключая налог на добавленную стоимость.

$$\Pi(Y)_{\text{инвест}} = D_{\text{инвест}} - P_{\text{инвест}} - \text{НДС} \quad (7.7)$$

где  $\Pi(Y)_{\text{инвест}}$  – финансовый результат или прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;  
 $D_{\text{инвест}}$  – доходы от инвестиционной деятельности;  
 $P_{\text{инвест}}$  – расходы от инвестиционной деятельности;  
 $\text{НДС}$  – налог на добавленную стоимость.

**Финансовый результат от финансовой деятельности организации** рассчитывается как разница между доходами и расходами от финансовой деятельности, учтенными на счете 91 «Прочие доходы и расходы», исключая налог на добавленную стоимость.

$$\Pi(Y)_{\text{фин}} = D_{\text{фин}} - P_{\text{фин}} - \text{НДС} \quad (7.8)$$

где  $\Pi(Y)_{\text{фин}}$  – финансовый результат или прибыль (убыток) от финансовой деятельности;  
 $D_{\text{фин}}$  – доходы от финансовой деятельности;  
 $P_{\text{фин}}$  – расходы от финансовой деятельности;  
 $\text{НДС}$  – налог на добавленную стоимость.

Таким образом, вышеизложенный порядок расчета конечного финансового результата позволяет заключить, что с точки зрения получения экономических выгод прибыль организации состоит из двух главных компонентов: результатов от основной деятельности и доходов от владения активами, вложениями в капитал и прочими видами деятельности.

### *Планирование прибыли*

Поскольку прибыль является главным собственным источником формирования финансовых ресурсов организации, за счет которого осуществляется финансирование инвестиций, прирост собственных краткосрочных активов, материальное стимулирование работников, следовательно, правильное планирование финансового результата в организации имеет ключевое значение. Планирование прибыли является составной частью финансового планирования и осуществляется в форме бизнес-плана развития коммерческой организации «Расчет прибыли».

Объектом планирования конечного финансового результата выступают:

- финансовый результат от текущей деятельности;
- финансовый результат от инвестиционной деятельности;
- финансовый результат от финансовой деятельности.

При планировании прибыли используются следующие **методы**:

1. метод прямого счета;
2. аналитический;
3. смешанный – сочетание метода прямого счета с некоторыми элементами аналитического метода, при этом, исчисление прибыли от производимой новой продукции производится методом прямого счета, а прибыли от продукции, выпускавшейся ранее – аналитическим методом.

**Метод прямого счета** используется в организациях с небольшим ассортиментом продукции, когда известны объем выпуска продукции, цена реализации и себестоимость каждого вида продукции.

**Аналитический метод** используется в организациях с широким ассортиментом продукции, когда не известны количество, себестоимость каждого вида продукции, при этом применяют два способа планирования:

1. с использованием затрат на 1 рубль товарной продукции;
2. с использованием базовой рентабельности.

Первый способ применяется при ускоренном планировании, а также на стадии составления предварительных финансовых расчетов (в условиях нестабильной экономики).

$$П = Т \times (100 - З) / 100, \quad (7.9)$$

где П – прибыль от реализации продукции;

Т – товарная продукция в ценах реализации без косвенных налогов;

З – затраты на 1 руб. товарной продукции в ценах реализации.

Второй способ применяется в отраслях с широким ассортиментом продукции и как дополнение к прямому методу (в условиях стабильной экономики).

Рассчитывают базовую рентабельность следующим образом:

$$P_{\text{баз}} = \Pi_{\text{о.г.}} / C_{\text{о.г.}} \times 100, \quad (7.10)$$

где  $P_{\text{баз}}$  – базовая рентабельность;

$\Pi_{\text{о.г.}}$  – прибыль отчетного года, скорректированная на изменение отпускных цен планового года;

$C_{\text{о.г.}}$  – себестоимость реализованной ПРУ отчетного года.

Используя показатель базовой рентабельности, производят расчет плановой прибыли:

$$П = P_{\text{баз}} \times C / 100, \quad (7.11)$$

где П – плановая прибыль;

С – себестоимость реализованной ПРУ планового года.

Таким образом, при планировании прибыли важно:

- максимально использовать резервы увеличения выручки от реализации продукции, работ, услуг;
- рационально планировать не только величину текущих затрат на производство (реализацию) продукции, но и их структуру, уделяя внимание динамике снижения удельного веса постоянных затрат.

#### *Распределение прибыли*

Конечный финансовый результат (прибыль до налогообложения) включает в себе все многообразные результаты деятельности организации.

**Распределение прибыли** – это направление ее в бюджет и использование по целевому назначению в организации.

**Объектом распределения является** прибыль до налогообложения.

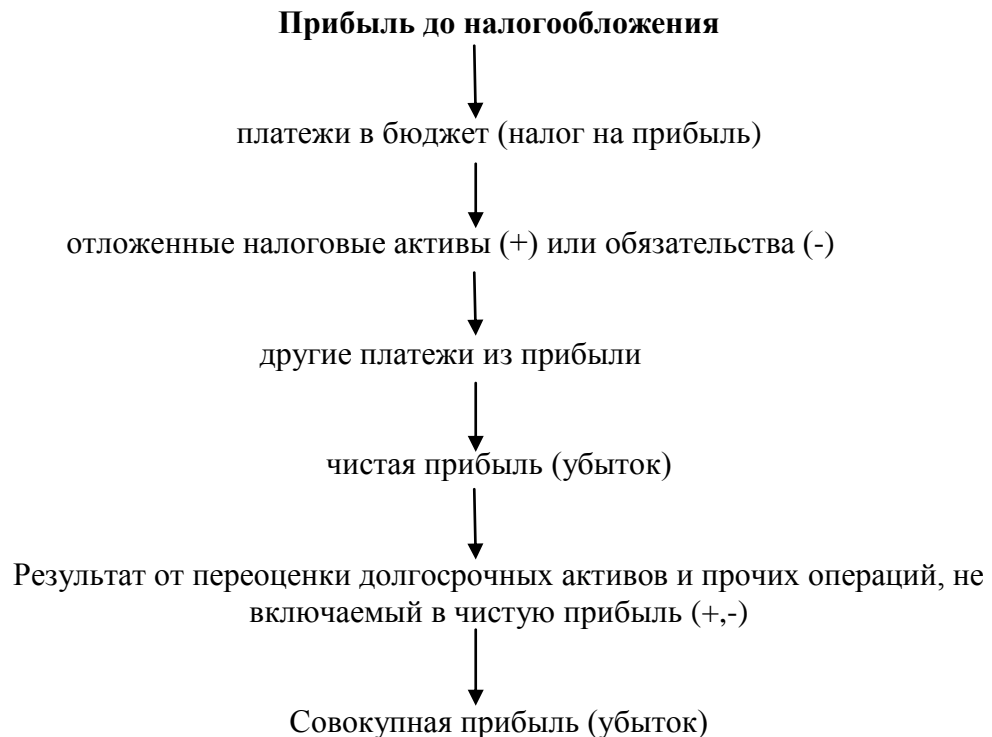


Рисунок 7.2. Порядок распределения конечного финансового результата

Отложенные налоговые активы (обязательства) характеризуют размер налога на прибыль, подлежащий доплате (уменьшению) в будущих периодах. Если налоговая прибыль в отчетном периоде больше бухгалтерской прибыли, в этом случае возникает отложенный налоговый актив, и наоборот, если бухгалтерская прибыль больше налогооблагаемой имеет место отложенное налоговое обязательство.

**Чистая прибыль** – это результат распределения прибыли до налогообложения путем уплаты налога на прибыль, корректировки показателя на отложенные налоговые активы (обязательства) и исключения других платежей из прибыли (сверхнормативное расходование ресурсов, не включаемых в себестоимость, премирование работников и т.д.).

$$\text{ЧП}(Y) = \text{КФР} - \text{ННП} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{П}, \quad (7.12)$$

где ЧП(У) – чистая прибыль (убыток);  
 КФР – конечный финансовый результат;  
 ННП – налог на прибыль;  
 ОНА – отложенные налоговые активы;  
 ОНО – отложенные налоговые обязательства;  
 П – другие платежи из прибыли.

В рамках особого режима налогообложения сельскохозяйственные товаропроизводители при определенном условии уплачивают единый налог для производителей сельскохозяйственной продукции, который заменяет уплату налога на прибыль. В данном контексте размер чистой прибыли, при отсутствии других платежей из прибыли, будет равен прибыли до налогообложения.

Завершающим этапом распределения прибыли до налогообложения является корректировка размера чистой прибыли на результат переоценки долгосрочных активов.

$$\text{СП}(Y) = \text{ЧП}(Y) + P_{\pi} \quad (7.13)$$

где СП(У) – совокупная прибыль (убыток);  
 ЧП(У) – чистая прибыль (убыток);  
 P<sub>π</sub> – результат переоценки долгосрочных активов.

Согласно белорусскому законодательству переоценка по всем видам долгосрочных активов не является обязательной. Организации вправе самостоятельно принимать решения о необходимости проведения переоценки в отношении всех видов долгосрочных активов или некоторых из них. Обязательная переоценка предусмотрена в отношении зданий, сооружений и передаточных устройств при достижении показателя уровня инфляции в ноябре текущего календарного года за предшествующий ему период с даты проведения последней переоценки, осуществленной в обязательном порядке, рассчитываемого и публикуемого органами статистики, 100 % и более.

#### 4. Показатели рентабельности организации

Абсолютная сумма прибыли, полученная организацией, характеризует финансовую результативность его деятельности, но не позволяет проанализировать достаточность полученного эффекта. Для его оценки используются относительные показатели прибыльности, характеризующие отдачу произведенных затрат на производство и реализацию продукции или отдачу вложенного в производство капитала, называемые рентабельностью.

**Рентабельность** – показатель эффективности деятельности организации, выражающий относительную величину прибыли и характеризующий степень отдачи средств, используемых в производстве.

Рентабельность измеряется следующими основными группами показателей:

1. рентабельность продукции, работ, услуг;
2. рентабельность продаж;
3. рентабельность активов;
4. рентабельность по чистому денежному потоку.

*Порядок расчета показателей рентабельности (убыточности)*

Рентабельность (убыточность) продукции, работ, услуг (P(У)<sub>пρυ</sub>)

$$P(Y_{\text{пру}}) = \frac{\Phi P}{C_{\text{пру}} + Y_p + P_p} \times 100, \quad (7.14)$$

где  $\Phi P$  – финансовый результат от реализации ПРУ;  
 $C_{\text{пру}}$  – себестоимость реализованной ПРУ;  
 $Y_p$  – управленческие расходы;  
 $P_p$  – расходы на реализацию.

Данным показателем можно измерять рентабельность всей продукции, отдельной отрасли, каждого вида продукции.

Рентабельность (убыточность) продаж  $P(Y)_{\text{пр}}$

$$P(Y)_{\text{пр}} = \frac{\Phi P}{B_{\text{пру}} - H} \times 100, \quad (7.15)$$

где  $\Phi P$  – финансовый результат от реализации ПРУ;  
 $B_{\text{пру}}$  – выручка от реализации ПРУ;  
 $H$  – косвенные налоги.

Рентабельность продаж можно рассчитать как в целом по организации, так и по отдельным отраслям и видам продукции.

Рентабельность (убыточность) активов  $P(Y)_A$

$$P(Y)_A = \frac{K\Phi P}{DA + KA} \times 100, \quad (7.16)$$

где  $K\Phi P$  – конечный финансовый результат;  
 $DA$  – среднегодовая стоимость долгосрочных активов;  
 $KA$  – среднегодовая стоимость краткосрочных активов.

Рентабельность активов отражает отдачу авансированных в производство средств. При этом, в числителе можно использовать, наряду с конечным финансовым результатом, чистую прибыль организации.

Рентабельность (убыточность) по чистому денежному потоку  $P(Y)_{\text{чдп}}$

$$P(Y)_{\text{чдп}} = \frac{K\Phi P}{\text{ЧДП}} \times 100, \quad (7.17)$$

где  $K\Phi P$  – конечный финансовый результат;  
 $\text{ЧДП}$  – сумма чистого денежного потока.

Приведенные показатели рентабельности являются базовыми. В зависимости от целей, стоящих перед анализом финансовых результатов, они могут модифицироваться в различные варианты. Так, в аграрной отрасли рассчитываются следующие показатели

рентабельности:

- рентабельность продукции (с учетом господдержки);
- рентабельность продукции (без учета господдержки);
- рентабельность продаж по конечному финансовому результату (с учетом господдержки);
- рентабельность продаж по конечному финансовому результату (без учета господдержки).

Исчисление показателей рентабельности позволяет сопоставлять плановые и фактические результаты деятельности, отслеживать динамику их изменений за ряд периодов, выявлять складывающиеся тенденции, принимать обоснованные решения по корректировке управленческих действий в целях максимизации конечного финансового результата и повышения эффективности работы организации.