

Модуль 7. Оценка результатов деятельности организации в отрасли инфокоммуникаций

7.1. Понятие и виды дохода предприятия

Доход – чрезвычайно распространенное, широко применяемое, и в то же время крайне многозначное понятие, употребляемое в разнообразных значениях. В широком смысле слова доход обозначает любой приток денежных средств или получение материальных ценностей, обладающих денежной стоимостью. Доход компании можно характеризовать как увеличение ее активов или уменьшение обязательств, приводящих к увеличению собственного капитала. Понятие «доход» применимо к государству в целом (национальный доход), к предприятию, фирме (валовой доход, чистый доход), к отдельным лицам (денежные доходы населения, реальные доходы граждан, личный доход).

Доход предприятия – это денежные средства и (или) материальные ценности, полученные от реализации продукции (работ, услуг) и других видов деятельности. Все доходы предприятия подразделяются в соответствии со ст. 248 Налогового кодекса РФ подразделяются на две группы:

- доходы от реализации товаров (работ, услуг) и имущественных прав;
- внереализационные доходы.

Доход от реализации – это выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав. Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги), или имущественные права, выраженных в денежной и (или) натуральной формах.

Внереализационными признаются следующие доходы:

- от долевого участия в других организациях;
- доходы, образовавшиеся в виде положительной (отрицательной) курсовой разницы, образующейся вследствие отклонения продажи (покупки) иностранной валюты от официального курса на дату перехода прав собственности на иностранную валюту;
- в виде признанных должником или подлежащих уплате должником штрафов, пеней и иных санкций за нарушение договорных обязательств, а также сумм возмещения убытка или ущерба;
- от сдачи имущества в аренду;
- в виде процентов, полученных по договорам займа, кредита, банковского счета, банковского вклада, а также по ценным бумагам и другим долговым обязательствам;
- в виде безвозмездно полученного имущества или имущественных прав;
- в виде доходов прошлых лет, выявленных в отчетном году;
- в виде основных средств и нематериальных активов, безвозмездно полученных в соответствии с международными договорами;

- в виде стоимости полученных материалов или иного имущества при демонтаже или разборке при ликвидации выводимых из эксплуатации основных средств;

- в виде использованных не по целевому назначению имущества (в том числе денежных средств), работ, услуг, которые получены в рамках благотворительной деятельности, целевых поступлений, целевого финансирования, за исключением бюджетных средств;

- другие внереализационные доходы.

В Российской Федерации установлены *два метода отражения дохода* в отчетности предприятия: метод начисления; кассовый метод.

Указанные методы различаются, с учетом принятой условной терминологии, моментом учета доходов. Так, при методе начисления доходы признаются в том отчетном периоде, в котором они имели место независимо от фактического поступления денежных средств и иного имущества. Кассовый метод, напротив, связывает момент возникновения дохода с фактическим поступлением денежных средств и иного имущества. Выбор метода учета поступления доходов выбирается предприятием самостоятельно ежегодно до 1 января. Однако российским законодательством предусмотрены определенные условия применения того или иного метода.

Принимая решение о применении кассового метода, целесообразно оценить риски негативных последствий его использования. Указанные риски связаны с тем, что при превышении предельного размера выручки необходимо будет внести изменения в учет доходов с начала финансового года. При игнорировании этой обязанности у предприятия может возникнуть недоимка по налогу на прибыль, что в свою очередь, повлечет начисление пеней и применение штрафных санкций.

Общая сумма доходов, полученных предприятием за определенный период, определяется по формуле:

$$Д = Др + Двн, \quad (7.1)$$

Где: Др – доходы от реализации;

Двн – внереализационные доходы.

Отметим, что общая сумма доходов еще не отражает тот доход, по которому определяется конечный финансовый результат. В статистической отчетности предприятия доход показывается без НДС и акцизных налогов.

$$Дпр = Д - НДС - Акц, \quad (7.2)$$

Где: Дпр – доход предприятия;

НДС – сумма отчислений по налогу на добавленную стоимость;

Акц – суммы отчислений по акцизным налогам.

НДС (налог на добавленную стоимость) можно назвать налогом на потребление: экономика страны производит блага, а потребитель платит надбавку, чтобы эти блага получить. Именно эта надбавка, которая зависит от цены, уходит в бюджет, поэтому такой налог называется косвенным. Обычно бизнес не платит его из своего кармана, а включает в продажную цену. Покупатель уплачивает сумму налога, а компания или ИП передает деньги налоговой (в чеке магазина отдельно указана цена товара и отдельно НДС).

В 2025 году в России действовали следующие ставки НДС, которые зависят от режима налогообложения и типа операций:

0% — для экспорта товаров и услуг за пределы России.

10% — для социально значимых товаров, таких как продукты питания, лекарства и детские товары.

20% — базовая ставка для большинства операций на общей системе налогообложения (ОСН).

5% и 7% — для малого и среднего бизнеса с доходом свыше 60 млн рублей на упрощённой системе налогообложения (УСН).

С 1 января 2026 года в России общая ставка налога на добавленную стоимость (НДС) составит 22%. При этом для отдельных видов товаров сохранится льготная ставка.

Акциз — это косвенный федеральный налог на товары широкого внутреннего потребления и один из способов пополнить бюджет государства. По сути, это штраф за потребление продукции, которые наносят вред окружающей среде или потребителям. Например, горюче-смазочные материалы для автомобилей, табак, алкоголь

Доходы от основной деятельности в отрасли связи устанавливаются по источникам доходов.

♦ *Доходы, получаемые за услуги, предоставляемые в виде каналов связи и соответствующих оконечных устройств* (телефонных аппаратов, радиотрансляционных точек), планируются исходя из числа этих каналов (устройств) и арендной или абонентной платы.

♦ *Доходы в виде почасовой оплаты за работу средств радиосвязи, радиовещания и телевидения* зависят от планируемого времени работы радиопередающих и приемных устройств и величины тарифа за час работы в зависимости от мощности передатчиков.

♦ *Доходы, получаемые от предоставления разовых услуг связи* (пересылка почтовой корреспонденции, посылки, переводы, передача телеграмм), зависят от их количества и установленных тарифов и др.

При планировании доходов от основной деятельности используются средние доходные таксы.

Средняя доходная такса характеризует средний доход, поступающий от предоставления одной укрупненной платной услуги связи.

При планировании средней доходной таксы учитывается динамика сложившихся доходных такс за ряд лет и поквартально в текущем году, а также факторы, влияющие на ее изменение (состав клиентуры, структура обмена, платежеспособный спрос и т.д.). С учетом средней доходной таксы планируются

доходы, руб., получаемые от предоставления разовых услуг связи:

$$Дод_i = \sum_{i=1}^n q_{ucxi} \times \bar{dm}_i ,$$

где n - номенклатура исходящего платного обмена;

q_{ucxi} - исходящий платный обмен по видам (посылки, пакеты услуг и т.п.);

\bar{dm} - средняя доходная такса по i -му виду услуг связи.

Структура доходов отрасли по видам услуг представлена в таблице 7.1.

Таблица 7.1– Структура доходов отрасли

млн руб.	IV кв. 2024	IV кв. 2023	Изменен ие	2024	2023	Измене ние
Мобильная связь	67 602	61 484	10%	264 236	234 927	12%
Фиксированный интернет	27 915	25 360	10%	108 409	101 987	6%
Цифровые сервисы	69 292	61 505	13%	181 142	155 659	16%
Видеосервисы	13 585	12 211	11%	51 919	45 667	14%
Оптовые услуги:	25 093	23 107	9%	91 045	87 448	4%
присоединение и пропуск трафика	4 655	4 658	(0%)	18 179	18 327	(1%)
VPN	9 514	9 743	(2%)	37 539	39 009	(4%)
аренда каналов	3 220	2 756	17%	12 101	10 548	15%
инфраструктурные сервисы и услуги	7 704	5 950	29%	23 226	19 564	19%
Фиксированная телефония	9 512	10 177	(7%)	39 195	42 149	(7%)
Прочие услуги	20 891	15 493	35%	43 999	39 964	10%
Итого	233 890	209 337	12%	779 945	707 801	10%

7.2. Прибыль предприятия: понятие и виды прибыли

Прибыль является важнейшей экономической категорией и основной целью функционирования любой коммерческой организации. Как экономическая категория прибыль отражает чистый доход, созданный в сфере производства и оказания услуг и выполняет ряд функций. К основным из них можно отнести следующие:

1. Фискальная функция. Прибыль является одним из определяющих доходных источников бюджетов всех уровней;
2. Оценочная функция. Прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате хозяйственно-экономической деятельности предприятия за определенный период, т.е. оценивается финансовый результат предприятия;
3. Стимулирующая функция. Это связано с тем, что прибыль является одновременно не только финансовым результатом, но и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Следовательно, предприятие заинтересовано в получении наибольшей суммы прибыли, так как это является основой его развития и конкурентоспособности.

Прибыль – один из наиболее важных показателей финансового результата хозяйственной деятельности предприятия. В соответствии с российским законодательством **прибыль** – это разница между доходом и расходами, вызванными получением данного дохода.

Различают следующие виды прибыли:

- прибыль до налогообложения;
- прибыль от реализации;
- прибыль по внереализационным операциям.

Между этими показателями существует следующая взаимосвязь:

$$\text{Пр} = \text{Пр}_p + \text{Пр}_{\text{вн}}, \quad (7.3)$$

Где:

Пр – прибыль до налогообложения;

Пр_p – прибыль от реализации;

Пр_{вн} – прибыль по внереализационным операциям.

Прибыль от реализации складывается из прибыли, полученной от реализации по целому ряду направлений. Так, в данную часть прибыли предприятия включаются:

- прибыль от реализации товаров (работ, услуг) собственного производства;
- прибыль от реализации покупных товаров;
- прибыль от реализации прочего имущества и имущественных прав;
- прибыль от реализации амортизируемого имущества;
- прибыль от реализации ценных бумаг предприятия.

Прибыль от реализации в общем случае определяется по формуле:

$$\text{Пр}_p = \text{Д} - \text{Р}, \quad (7.4)$$

Где:

Д – сумма дохода, полученного по реализационной операции;

Р – сумма расходов по данной операции.

Прибыль по внереализационным операциям равна сумме доходов по внереализационным операциям, уменьшенным на сумму расходов по данным операциям.

При определении налогооблагаемой базы для уплаты налога на прибыль возможны следующие варианты:

- если предприятие не имело убытков в предыдущие периоды, то налогооблагаемая база равна сумме полученной прибыли в отчетном финансовом периоде;

- если предприятие понесло убытки в предыдущем периоде, то налоговая база уменьшается на сумму переносимого убытка, не превышающем 30% налоговой базы. Убытки предприятие имеет право переносить на следующие налоговые периоды в течении 5 лет.

Для того, чтобы найти сумму прибыли, которая остается в распоряжении предприятия, необходимо определить все налоговые вычеты.

$$\text{Пр пр} = \text{Пр} - \text{Н}, \quad (7.5)$$

Где:

Пр пр – прибыль после уплаты налогов, остающаяся в распоряжении предприятия;

Н – сумма налоговых вычетов.

Налоги выполняют следующие функции.

Фискальная. Налоги являются основным доходом государства, то есть деньгами, за которые оно выполняет свои функции и обязательства перед гражданами.

Распределительная. С помощью налогов происходит перераспределение общих доходов, поддержка незащищённых слоёв населения за счёт более обеспеченных людей.

Регулирующая. С помощью налогов государство может влиять на общую экономическую систему. Например, стимулировать определённые отрасли, снизив налоговую нагрузку на них.

Контрольная. С помощью отслеживания поступлений налогов государство следит за поступлениями в бюджет и понимает экономическое состояние страны.

Различают прямые и косвенные налоги.

1. Прямые налоги — высчитывают напрямую с доходов или имущества налогоплательщика (НДФЛ).

2. Косвенные налоги — включают в стоимость товаров и услуг, и фактически их оплачивают потребители. Например, налог на добавленную стоимость, акциз, таможенные пошлины, налог с продаж. Это федеральные налоги.

Формирование прибыли предприятия осуществляется на отдельных стадиях производственно-хозяйственной деятельности, представленных в экономической модели предприятия (см. рис.7.1).

Порядок распределения прибыли зависит от финансового состояния предприятия, текущих и стратегических программ его развития.

В общем порядке прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия (прибыль после уплаты налогов) распределяется по следующим направлениям:

1. Текущее потребление – это расходы, которые несет предприятие для обеспечения своей деятельности, покрываемые за счет прибыли. В основном это расходы социального характера. К ним можно отнести:

- материальное поощрение работников;
- доплаты матерям одиночкам и пенсионерам;
- пособия при выходе на пенсию;
- оплата путевок для прохождения санаторно-курортного лечения;

- выплата дивидендов по акциям предприятия;
- проведение оздоровительных и культурно-массовых мероприятий;
- спонсорская помощь и др.

2. Накопление – это расходы инвестиционного (единовременного) характера, которые принесут отдачу предприятию в будущем за счет увеличения его финансового результата:

- развитие производства, через реализацию инвестиционных проектов;
- социальное развитие, в том числе ссуды работникам на улучшение жилищных условий;
- проведение НИОКР;
- пополнение производственных запасов товарно-материальных ценностей.

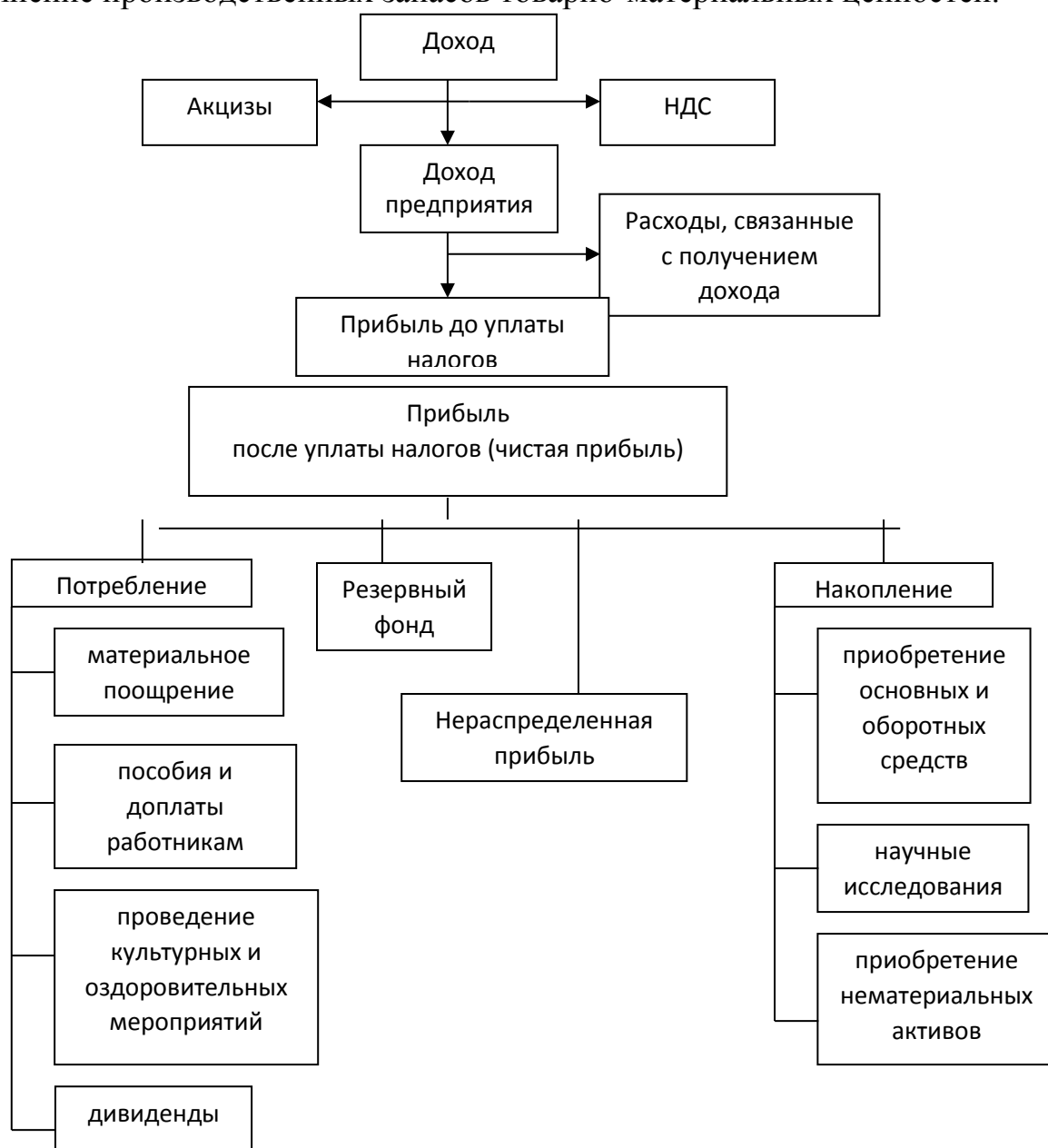


Рисунок 7.1–Распределение прибыли предприятия

3.Отчисления в резервный фонд предприятия. Резервный фонд предназначен для использования в случае тяжелого финансового состояния предприятия. Обязательным является формирование данного фонда акционерным обществам. Для других организационно-правовых форм предприятий формирование резервного фонда носит рекомендательный характер. Резервный фонд формируется до 15% уставного капитала. Отчисления в фонд не должны превышать 5% от суммы прибыли за отчетный финансовый период.

7.3 Факторы, влияющие на прибыль предприятия

Прибыль является обобщающим показателем эффекта всей производственно-экономической деятельности предприятия. При этом факторы, влияющие на величину финансового результата предприятия, могут оказывать как положительное, так и отрицательное воздействие. Все факторы можно разделить на две группы: факторы внутренние и факторы внешние (рисунок 7.2).

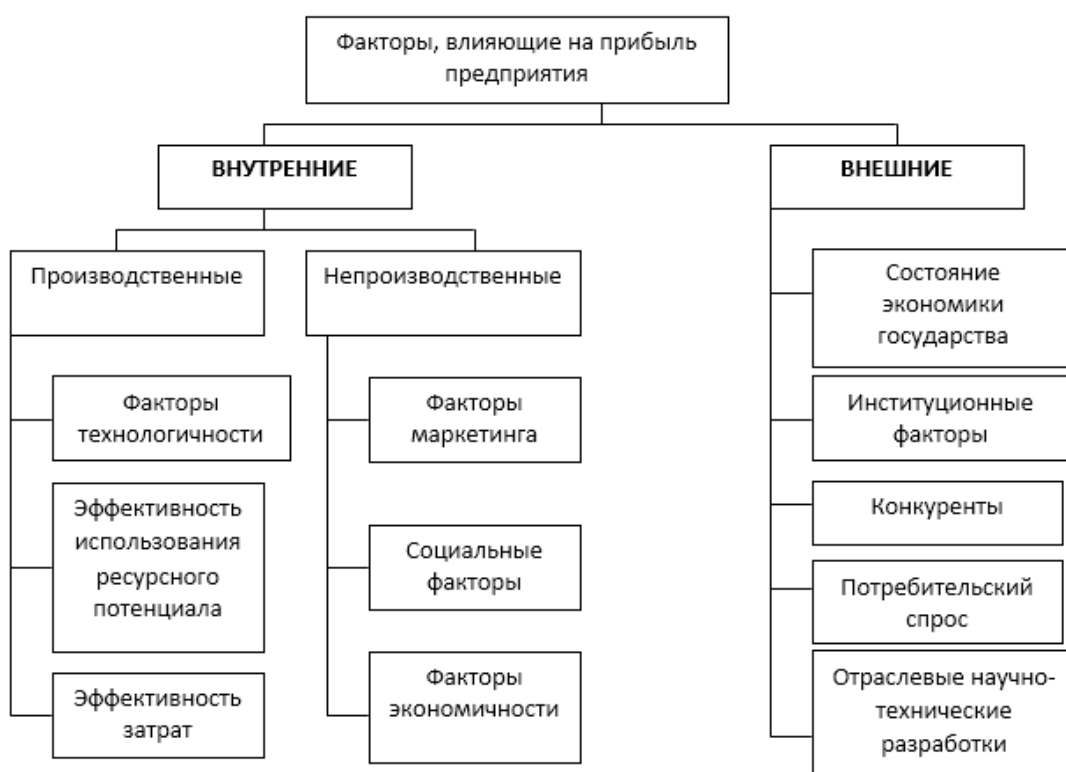


Рисунок 7.2–Факторы, влияющие на прибыль предприятия

Факторы внутреннего воздействия – это факторы, которые зависят от деятельности самого предприятия и именно на эту группу факторов предприятие может оказывать самое активное влияние. Внутренние факторы удобно разделить на производственные и непроизводственные. Производственные факторы связаны

непосредственно с процессом производства товаров (работ, услуг). К данным факторам относятся:

- эффективность использования ресурсного потенциала (материальных и трудовых);

- эффективность текущих расходов;

- факторы технологичности производства продукции.

Непроизводственные факторы в основном связаны с управлением и организацией производства, например:

- организация маркетинговой деятельности;

- ценовая политика предприятия;

- факторы социального характера (социальная защищенность работников, социально-психологический климат в коллективе и др.);

- экологичность производства продукции и т.д.

Внешние факторы – это факторы, внешней среды. Предприятие не может оказать на них существенного влияния, но их анализ и прогнозирование позволяют снизить негативное воздействие и усилить положительный эффект. К факторам внешнего воздействия относятся:

- состояние экономики государства (рост или спад экономического развития);

- факторы законодательного характера;

- уровень и механизмы государственного вмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов;

- структура рынка, на котором работает предприятие (конкурентный, монополистический и т.д.);

- степень развитости рыночной инфраструктуры, в том числе региональной;

- состояние потребительского спроса на выпускаемую продукцию;

- отраслевые научно-технические разработки, связанные с технологиями производства продукции и средствами производства.

7.4 Рентабельность производственно-экономической деятельности предприятия

По абсолютной сумме прибыли не всегда можно судить об уровне доходности предприятия, так как на ее размер влияет не только качество работы, но и масштабы деятельности. Более точную оценку функционирования предприятия дает рентабельность. Это не просто статистический, расчетный параметр, а сложный комплексный социально-экономический критерий. В отличие от прибыли, рентабельность характеризует эффективность финансовой деятельности любого конкретного экономического субъекта, независимо от размеров и характера экономической деятельности.

Рентабельность – это обобщающий показатель эффективности производственно-хозяйственной деятельности предприятия, характеризующий использование затрат, ресурсов и капитала предприятия. В основе построения показателей рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет включают прибыль после уплаты налогов) к затраченным средствам, к активам

предприятия или к выручке от реализации продукции. В зависимости от того, с чем соотносится величина прибыли, различают следующие показатели рентабельности:

- 1) Рентабельность продукции;
- 2) Рентабельность производства;
- 3) Рентабельность продаж;
- 4) Рентабельность активов (капитала).

Рентабельность продукции характеризует прибыльность различных видов продукции (всей товарной продукции) и исчисляется по формуле:

$$R_{\text{прод}} = \frac{\Pi \times 100}{\text{Се}}, \quad \%, \quad (7.6)$$

Где: Π – прибыль в расчете на единицу продукции (прибыль в расчете на товарный выпуск);

Се – себестоимость единицы продукции (себестоимость товарной продукции).

Рентабельность производства характеризует прибыльность предприятия и определяется по формуле:

$$R_{\text{пр}} = \frac{\Pi \times 100}{\text{ОПФ} + \text{ОС}}, \quad \%, \quad (7.7)$$

Где:

ОПФ – стоимость основных производственных фондов;

ОС – стоимость нормируемых (материальных) оборотных средств;

Рентабельность продаж показывает, какой процент прибыли получает предприятие с каждого рубля реализованной продукции и рассчитывается по формуле:

$$R_{\text{продаж}} = \frac{\Pi \times 100}{\text{В}}, \quad \%, \quad (7.8)$$

где В – выручка от реализации продукции.

Рентабельность активов (капитала) определяется отношением прибыли к совокупным, текущим, чистым активам или к собственному капиталу и характеризует отдачу, которая приходится на рубль соответствующих активов.

$$R_{\text{к}} = \frac{\Pi \times 100}{\text{К}}, \quad (7.9)$$

где К – величина капитала предприятия.

С использованием показателей рентабельности производят не только оценку эффективности деятельности предприятия, но и сравнительный анализ эффективности различных предприятий отрасли, региона и т.д.

