

# Основы предпринимательства



# **T: Финансовые результаты деятельности организации**

- 1. Издержки бизнеса**
- 2. Формирование предпринимательского дохода**
- 3. Рентабельность предприятия**

# Издержки бизнеса

□ **Издержки- совокупность затрат субъекта бизнеса, необходимых для осуществления производства и сбыта продукции**

✓ **Издержки производства** – денежные затраты на производство продукта или услуги

С точки зрения отдельного предпринимателя - *индивидуальные* издержки производства (затраты конкретного хозяйствующего субъекта); *общественные* издержки

*Производственные* издержки – издержки, непосредственно связанные с производством товаров, услуг; *издержки обращения* - издержки, связанные с реализацией произведенной продукции (хранение, транспортировка и др.)

*Внешние* издержки (явные или бухгалтерские (учитываются бухгалтерией)) – денежные выплаты за ресурсы, полученные со стороны (оплата труда наемных работников, поставок сырья, материалов, транспортных, ремонтных, юридических и др.услуг)

*Внутренние* (неявные, скрытые) – издержки, связанные с использованием фирмой своих собственных (внутренних) ресурсов; не оплачиваются, не отражаются в бухгалтерии; выступают как вмененные (альтернативные) издержки и определяются тем доходом, который могли бы принести данные ресурсы при их наиболее выгодном использовании

Совокупность внешних и внутренних издержек называются *экономическими* издержками.

*Трансакционные* издержки- это затраты по ведению переговоров, заключению контрактов, по юридической защите прав собственности, на поиск информации (затраты времени и ресурсов, необходимых для сбора сведений о поставщиках и покупателях, ценах, качественных характеристиках товаров) и др.

В **краткосрочном** периоде количество некоторых производственных факторов остается неизменным, количество других меняется. Соответственно, в краткосрочном периоде издержки фирмы делятся на **постоянные** и **переменные**

**Постоянные** издержки (**FC**) не зависят от объема выпускаемой продукции и их величина не меняется в зависимости от изменения объема производства (затраты на оплату труда управленческого персонала, часть отчислений на амортизацию зданий и оборудования, арендная плата и др.)

**Переменные** (**VC**) – издержки, величина которых изменяется в зависимости от изменения объема производства (затраты на сырье и материалы, топливо и энергию, транспортные услуги на заработную плату производственного рабочего персонала и др.)

**Сумма постоянных и переменных издержек составляют общие (или валовые) издержки (TC)**

**Средние** издержки – издержки фирмы на единицу производимой продукции

**Средние постоянные** (**AFC**) – постоянные издержки, приходящиеся на единицу продукции

$$AFC = FC/Q$$

**Средние переменные** – переменные издержки, приходящиеся на единицу продукции

$$AVC = VC/Q$$

**Средние общие** (валовые) издержки

$$ATC = TC/Q$$

**Предельные издержки MC** – дополнительные издержки, связанные с производством каждой последующей единицы продукции (прирост валовых издержек при увеличении производства на одну дополнительную единицу продукции)

$$MC = \Delta TC / \Delta Q \text{ (при } \Delta Q = 1) \quad MC = \Delta VC / \Delta Q$$

**□ Себестоимость работ (услуг) – стоимостная оценка расхода ресурсов предприятия, использованных при производстве и реализации продукции**

*Для расчета себестоимости всего объема производства затраты группируются в соответствии с их экономическим содержанием*

Согласно НК РФ: единый перечень **экономических элементов** расходов на производство и реализацию:

- Материальные затраты
- Затраты на оплату труда
- Суммы начисленной амортизации
- Прочие расходы (налоги, сборы, арендные платежи, таможенные платежи, расходы на рекламу и др.)

## Классификация затрат (на производство)



# Формирование предпринимательского дохода

- **Выручка – это сумма произведений цены каждого товара на объем его продаж за период**
- **Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за продукцию, отгруженную покупателю**
- **Валовая прибыль – выручка минус совокупные затраты за период**



# Функции прибыли

- критерий и показатель эффективности деятельности предприятия (по прибыли определяется рентабельность использования собственных и заемных средств, основных фондов, всего капитала)
- стимулирующая функция (полученная прибыль—стимул для наращивания производства, это внутренний источник формирования финансовых ресурсов)
- прибыль—это источник формирования доходов бюджетов всех уровней
- социальная функция – как источник материального стимулирования

## Виды прибыли (согласно финансовой отчетности):

□ **Валовая прибыль:** Выручка от реализации товаров, работ, услуг (нетто-выручка, т.е. без НДС, акцизов, др. косвенных налогов и сборов) — полная себестоимость продаж;

$$P_{\text{вал}} = V - C$$

□ **Прибыль от продаж:** Валовая прибыль – Коммерческие и управленческие расходы;

$$P_{\text{р}} = P_{\text{вал}} - C_{\text{ком.,упр.}}$$

□ **Прибыль до налогообложения:** Прибыль от продаж + доходы от участия в других организациях + проценты к получению + прочие доходы (внереализационные доходы.....) - проценты к уплате - прочие расходы;

$$P_{\text{но}} = P_{\text{р}} + D_{\text{др}} + D\% + D_{\text{пр}} - P\% - P_{\text{пр}}$$

□ **Чистая прибыль:** Прибыль до налогообложения – налог на прибыль

$$P_{\text{ч}} = P_{\text{но}} - N_{\text{пр}}$$

- ***Прибыль*** – часть чистого дохода, который непосредственно получает предприятие после реализации продукции
- ***Прибыль от бизнеса***-важнейшая часть предпринимательского дохода
- ***Предпринимательский доход*** включает дивиденды от участия в бизнесе других фирм, доход по ценным бумагам других эмитентов, проценты по вкладам, возможный доход от реализации основных фондов и излишних оборотных активов, арендные платежи, полученные от использования собственного имущества и др.

# Прибыль. Виды прибыли

Пояснения	Наименование показателя	За		За	
		20	г.	20	г.
	Выручка	58092		50976	
	Себестоимость продаж	( 53210 )		( 45384 )	
	Валовая прибыль (убыток)	4882			
	Коммерческие расходы	( 117 )		( 87 )	
	Управленческие расходы	( - )		( - )	
	Прибыль (убыток) от продаж	4765			
	Доходы от участия в других организациях	10		10	
	Проценты к получению	-		-	
	Проценты к уплате	( - )		( - )	
	Прочие доходы	2375		1388	
	Прочие расходы	( 4185 )		( 3434 )	
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2965			
	Текущий налог на прибыль	( 593 )		( )	
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-		-	
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-		-	
	Изменение отложенных налоговых активов	-		-	
	Прочее	-		-	
	Чистая прибыль (убыток)	2372			

- Как правило, главная роль в формировании финансового результата деятельности предприятия принадлежит операционной прибыли (прибыль от продаж), удельный вес которой часто составляет 90–95% от общей суммы прибыли. Поэтому управление формированием прибыли, в первую очередь, представляет собой процесс управления операционной прибылью. Основной целью управления формированием операционной прибыли является выявление основных факторов, определяющих ее конечную величину, и возможных резервов ее увеличения.
- Механизм управления формированием операционной прибыли предполагает выявление зависимости операционной прибыли от динамики объемов реализации продукции и расходов предприятия, связанных с ее получением.

### 3. Рентабельность предприятия

- **Рентабельность – относительный показатель, характеризующий эффективность деятельности предприятия**
- **Показатели рентабельности позволяют оценить, какую прибыль имеет субъект хозяйствования с каждого рубля средств, вложенных в активы**
- **Показатели рентабельности более полно, чем прибыль, отражают конечные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами**

- ✓ **Рентабельность продукции ( $R_{пр}$ ) определяется как отношение прибыли от реализации продукции ( $\Pi_p$ ) к полной себестоимости реализованной продукции ( $C$ ):**

$$R_{пр} = (\Pi_p / C) \cdot 100\%$$

*характеризует выход прибыли на единицу издержек в основной деятельности предприятий*

- ✓ **Рентабельность продаж (*Return on Sales, ROS*) — отношение прибыли от реализации ( $\Pi_p$ ) к выручке от реализации**

$$R_n = (\Pi_p / B) \cdot 100\%$$

*сколько прибыли имеет предприятие с рубля продаж (это доходность основной деятельности, используется для контроля взаимосвязи между ценами, количеством реализованного товара и издержками производства и реализации)*



✓ Рентабельность производства определяется как отношение прибыли балансовой ( $\Pi_б$ ) к среднегодовой стоимости основных фондов ( $\Phi_{ос}$ ) и среднегодовой стоимости оборотных средств ( $\Phi_{об}$ )

$$R_{пр-ва} = (\Pi_б / \Phi_{ос} + \Phi_{об}) \cdot 100\%$$

## Решить задачу

Заполнить таблицу. Ставка налога на прибыль - 20%.

Показатель	Год		Изменение, %
	Базовый	Отчетный	
Объем выпуска, ед.	835000	915000	
Цена за единицу, руб.	75	78	
Выручка, тыс. руб.			
Сумма переменных расходов на весь объем выпуска, тыс. руб.	24206	26138	
Сумма постоянных расходов в год, тыс. руб.	5200	6160	
Себестоимость годового выпуска, тыс. руб.			
Валовая прибыль, тыс. руб.			
Чистая прибыль, тыс. руб.			
Рентабельность продаж, %			