**31. Калькуляция продукции**

**Калькуляция** (от лат. *calculatio* — счёт, подсчёт) — определение затрат в стоимостной (денежной) форме на производство единицы или группы единиц изделий, или на отдельные виды производств. Калькуляция даёт возможность определить фактическую или плановую себестоимость объекта или изделия и является основой для их оценки. В строительных организациях оценка и калькуляция используется для объектов бухгалтерского учёта в денежном выражении. Калькуляция служит основой для определения средних издержек производства и установления себестоимости продукции.

**Методы калькуляции** — это методы расчёта издержек производства, себестоимости продукции, объёма незавершённого производства, основанные на калькуляции затрат. Различают простой, нормативный, позаказный, попередельный методы калькуляции.

**Нормативный метод калькуляции** — это метод исчисления себестоимости, применяемый на предприятиях с массовым, серийным и мелкосерийным характером производства и в других производствах. Обязательными условиями правильного применения нормативного метода калькуляции являются:

* составление нормативной калькуляции по действующим на начало месяца нормам;
* выявление отклонений фактических затрат от действующих норм в момент их возникновения;
* учёт изменений действующих норм;
* отражение изменений действующих норм в нормативных калькуляциях.

Действующими нормами называются такие, по которым производится в данное время отпуск материалов на рабочие места и оплата рабочим за выполненные работы.

**Позаказный метод калькуляции** — это метод исчисления себестоимости, применяемый на предприятиях, где производственные расходы учитывают по отдельным заказам на изделие или работу. Такими являются, главным образом, предприятия с индивидуальным и мелкосерийным типами производства.

**Попередельный метод калькуляции** — это метод исчисления себестоимости, применяемый на предприятиях, где исходный материал в процессе производства проходит ряд переделов или где из одних исходных материалов в одном технологическом процессе получают различные виды продукции. Калькуляция себестоимости продукции попередельным методом может быть двух вариантов: полуфабрикатным и бесполуфабрикатным. При полуфабрикатном варианте исчисляют себестоимость продукции по каждому переделу, которая состоит из себестоимости предыдущего передела и расходов по данному переделу. Себестоимость продукции последнего передела является также и себестоимостью готовой продукции. При бесполуфабрикатном варианте исчисляется только себестоимость продукции последнего передела. При этом варианте затраты учитываются отдельно по каждому переделу без учёта себестоимости продукции предыдущих переделов. В себестоимости готовой продукции включаются все затраты на её производство по всем переделам. При попередельном методе калькуляции так же как и при других методах, сначала определяют себестоимость всей продукции, а затем себестоимость её единицы. Себестоимость единицы продукции исчисляется различными способами в зависимости от особенностей технологического процесса.

**32. Понятие и виды себестоимости**

**Себестоимость** — все издержки (затраты), понесённые предприятием на производство и реализацию (продажу) продукции или услуги.

Более полное определение себестоимости:

«Себестоимость — это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию»

В экономической науке и для прикладных задач выделяется несколько типов себестоимости:

* Полная себестоимость (средняя) — соотношение полных издержек к объему производства;
* Предельная себестоимость — это себестоимость каждой последующей произведенной единицы продукции;

Виды себестоимости:

* Себестоимость по статьям калькуляции (распределение затрат для составления себестоимости по статьям учета);
* Себестоимость по элементам затрат.

## Структура себестоимости по статьям калькуляции

* 1) Сырье, материалы, прочее (комплектующие, полуфабрикаты, агрегаты, узлы и т. д.)
* 2) Топливо, энергия идущие на производство
* 3) Амортизация основных производственных фондов (ОПФ, или 2-я группа основных средств: оборудование, станки, техника и т.п.)
* 4) Основная заработная плата основного персонала (оклад, тариф)
* 5) Дополнительная заработная плата основного персонала (надбавки, доплаты к тарифным ставкам и должностным окладам в размерах, предусмотренных действующим законодательством; калькулируются как процент от п.4)
* 6) Отчисления на социальные мероприятия (пенсионный фонд, фонд безработицы, фонд социального страхования, фонд платы за несчастные случаи; начисляется процентом от основной заработной платы)

Пункты 4, 5 и 6 образуют фонд оплаты труда (ФОТ).

* 7) Общепроизводственные расходы (ОПР: расходы на сбыт, административные затраты, внутрипроизводственные затраты, ФОТ служащих и прочее (например ремонт: закупка паркета, клея, ламината, штукатурки и т. д.); калькулируется как процент от п.4)
* 8) Командировочные расходы — стоимость билетов, суточные, оплата жилья
* 9) Работы сторонних организаций (контрагентов)
* 10) Административные расходы — расходы на содержание аппарата управления

## Структура себестоимости по элементам затрат

* I Материальные затраты:
  + 1) Сырье, материалы, комплектующие изделия и т. д.;
  + 2) Топливо, энергия;
  + 3) Общепроизводственные затраты.
* II Оплата труда - заработная плата:
  + 1) основного производственного персонала;
  + 2) вспомогательного производственного персонала (обслуживание оборудования и т. п.);
  + 3) интеллектуального персонала;
  + 4) служащих (руководство, менеджеры, бухгалтеры и т.п.);
  + 5) младшего обслуживающего персонала.
* III Отчисления на социальные мероприятия.
* IV Амортизация основных средств.
* V Прочее (накладные расходы, непосредственно связанные с производством и реализацией; маркетинговые расходы и т.п.)

**33. Пути снижения себестоимости и затрат на рубль продукции**

## Пути снижения себестоимости продукции

Решающим условием снижения себестоимости служит непрерывный технический прогресс. Внедрение новой техники, комплексная механизация и автоматизация производственных процессов, совершенствование технологии, внедрение прогрессивных видов материалов позволяют значительно снизить себестоимость продукции.

Серьезным резервом снижения себестоимости продукции является расширение специализации и кооперирования. На специализированных предприятиях с массово-поточным производством себестоимость продукции значительно ниже, чем на предприятиях, вырабатывающих эту же продукцию в небольших количествах. Развитие специализации требует установления и наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями.

Снижение себестоимости продукции обеспечивается прежде всего за счет повышения производительности труда. С ростом производительности труда сокращаются затраты труда в расчете на единицу продукции, а следовательно, уменьшается и удельный вес заработной платы в структуре себестоимости.

Успех борьбы за снижение себестоимости решает прежде всего рост производительности труда рабочих, обеспечивающий в определенных условиях экономию на заработной плате. Рассмотрим, в каких условиях при росте производительности труда на предприятиях снижаются затраты на заработную плату рабочих. Увеличение выработки продукции на одного рабочего может быть достигнуто за счет осуществления организационно-технических мероприятий, благодаря чему изменяются, как правило, нормы выработки и соответственно им расценки за выполняемые работы. Увеличение выработки может произойти и за счет перевыполнения установленных норм выработки без проведения организационно-технических мероприятий. Нормы выработки и расценки в этих условиях, как правило, не изменяются.

В первом случае, когда изменяются нормы выработки и расценки, предприятие получает экономию на заработной плате рабочих. Объясняется это тем, что в связи со снижением расценок доля заработной платы в себестоимости единицы продукции уменьшается. Однако это не приводит к снижению средней заработной платы рабочих, так как приводимые организационно-технические мероприятия дают возможность рабочим с теми же затратами труда выработать больше продукции. Таким образом, проведение организационно-технических мероприятий с соответствующим пересмотром норм выработки позволяет снижать себестоимость продукции за счет уменьшения доли заработной платы в единице продукции одновременно с ростом средней заработной платы рабочих.

Во втором случае, когда установленные нормы выработки и расценки не изменяются, величина затрат на заработную плату рабочих в себестоимости единицы продукции не уменьшается. Но с ростом производительности труда увеличивается объем производства, что приводит к экономии по другим статьям расходов, в частности сокращаются расходы по обслуживанию производства и управлению. Происходит это потому, что в цеховых расходах значительная часть затрат (а в общезаводских почти полностью) - условно-постоянные расходы (амортизация оборудования, содержание зданий, содержание цехового и общезаводского аппарата и другие расходы), не зависящие от степени выполнения плана производства. Это значит, что их общая сумма не изменяется или почти не изменяется в зависимости от выполнения плана производства. Отсюда следует, что, чем больше выпуск продукции, тем меньше доля цеховых и общезаводских расходов в ее себестоимости.

С ростом объема выпуска продукции прибыль предприятия увеличивается не только за счет снижения себестоимости, но и вследствие увеличения количества выпускаемой продукции. Таким образом, чем больше объем производства, тем при прочих равных условиях больше сумма получаемой предприятием прибыли.

Важнейшее значение в борьбе за снижение себестоимости продукции имеет соблюдение строжайшего режима экономии на всех участках производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Последовательное осуществление на предприятиях режима экономии проявляется прежде всего в уменьшении затрат материальных ресурсов на единицу продукции, сокращении расходов по обслуживанию производства и управлению, в ликвидации потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Материальные затраты, как известно, в большинстве отраслей промышленности занимают большой удельный вес в структуре себестоимости продукции, поэтому даже незначительное сбережение сырья, материалов, топлива и энергии при производстве каждой единицы продукции в целом по предприятию дает крупный эффект.

Предприятие имеет возможность влиять на величину затрат материальных ресурсов, начиная с их заготовки. Сырье и материалы входят в себестоимость по цене их приобретения с учетом расходов на перевозку, поэтому правильный выбор поставщиков материалов влияет на себестоимость продукции. Важно обеспечить поступление материалов от таких поставщиков, которые находятся на небольшом расстоянии от предприятия, а также перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта. При заключении договоров на поставку материальных ресурсов необходимо заказывать такие материалы, которые по своим размерам и качеству точно соответствуют плановой спецификации на материалы, стремиться использовать более дешевые материалы, не снижая в то же время качества продукции.

Основным условием снижения затрат сырья и материалов на производство единицы продукции является улучшение конструкций изделий и совершенствование технологии производства, использование прогрессивных видов материалов, внедрение технически обоснованных норм расходов материальных ценностей.

Сокращение затрат на обслуживание производства и управление также снижает себестоимость продукции. Размер этих затрат на единицу продукции зависит не только от объема выпуска продукции, но и от их абсолютной суммы. Чем меньше сумма цеховых и общезаводских расходов в целом по предприятию, тем при прочих равных условиях ниже себестоимость каждого изделия.

Резервы сокращения цеховых и общезаводских расходов заключаются прежде всего в упрощении и удешевлении аппарата управления, в экономии на управленческих расходах. В состав цеховых и общезаводских расходов в значительной степени включается также заработная плата вспомогательных и подсобных рабочих. Проведение мероприятий по механизации вспомогательных и подсобных работ приводит к сокращению численности рабочих, занятых на этих работах, а следовательно, и к экономии цеховых и общезаводских расходов. Важнейшее значение при этом имеют автоматизация и механизация производственных процессов, сокращение удельного веса затрат ручного труда в производстве. Автоматизация и механизация производственных процессов дают возможность сократить и численность вспомогательных и подсобных рабочих в промышленном производстве.

Сокращению цеховых и общезаводских расходов способствует также экономное расходование вспомогательных материалов, используемых при эксплуатации оборудования и на другие хозяйственные нужды.

Значительные резервы снижения себестоимости заключены в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов. Изучение причин брака, выявление его виновника дают возможность осуществить мероприятия по ликвидации потерь от брака, сокращению и наиболее рациональному использованию отходов производства.

Масштабы выявления и использования резервов снижения себестоимости продукции во многом зависят от того, как поставлена работа по изучению и внедрению опыта, имеющегося на других предприятиях.

Приемы снижения затрат

Иногда можно сократить расходы, просто начав их учитывать. Замечено, например, что когда компания начинает регистрировать исходящие междугородные и международные звонки своих сотрудников по дате, времени и цели, общее количество звонков снижается за счет уменьшения звонков по личным делам сотрудников.

Сделайте сотрудников своими единомышленниками. Объясните им необходимость снижения расходов. Дайте им понять, что вы цените их предложения по экономии средств. Классифицируйте свои затраты по степени зависимости от объемов производства. Большинство систем учета подразделяет затраты на постоянные и переменные. Переменные затраты (сырье, прямые трудовые затраты и т. п.) непосредственно зависят от объема произведенной продукции. Постоянные затраты (зарплата управленческого персонала, командировочные расходы, счета за общее энерго-, тепло- и водоснабжение и т. п.), как правило, не зависят от объемов производства.

Некоторые компании также классифицируют переменные затраты в зависимости от того, насколько легко их можно скорректировать, когда меняется производственная активность. Например, прямые затраты на материалы растут или падают, почти автоматически реагируя на изменения объемов производства. А вот прямые трудовые затраты можно скорректировать только в том случае, если руководство примет соответствующие меры (сокращение штата, сокращение зарплат и т. д.). В то же время затраты на аренду помещения руководству вряд ли удастся сократить в ответ на падение объемов производства. Классифицируйте затраты в зависимости от того, насколько легко их можно корректировать, используя альтернативные решения. Отслеживайте не только структуру затрат, но и причины возникновения этих затрат в компании. Это поможет вам предпринять необходимые действия непосредственно по ликвидации причин нежелательного роста затрат. Так, если растут представительские расходы, полезно четко понять, почему сотрудники тратят деньги компании в дорогих ресторанах: происходит ли это потому, что компания активно расширяет клиентскую базу и растет число подписанных контрактов, или потому, что просто ослаблен контроль за использованием представительских средств.

**Три шага к снижению затрат**

1. Классифицируйте ваши затраты по четко обозначенным категориям. Например: затраты на сырье и материалы, оплату труда, все прямые производственные затраты за исключением затрат на оплату труда, общехозяйственные расходы за исключением затрат на оплату труда.

2. Сосредоточившись на наиболее значительных затратах, определите, какие затраты должны быть скорректированы.

3. Спланируйте и осуществите снижение затрат.

Приемы снижения затрат.

**Сокращение затрат на оплату труда**

Действующее российское трудовое законодательство позволяет компаниям сокращать как количество сотрудников, так и их заработную плату.

* Сокращение затрат на сырье и материалы. Для сокращения затрат на покупку сырья и материалов компания может сделать следующее:
* Пересмотреть в свою пользу условия контрактов с существующими поставщиками.
* Найти новых поставщиков.

***Пример:*** *компания может заменить импортные материалы на аналогичную продукцию отечественного производства; установить прямые отношения с производителями материалов либо сократить число посредников; заключить договоры с поставщиками, предлагающими наиболее выгодные условия.*

* Использовать менее дорогие компоненты, где это возможно. Компания может даже внести конструктивные изменения в выпускаемую продукцию для того, чтобы иметь возможность перейти на новые материалы.

***Пример:*** *производитель кондитерских изделий перешел на новую упаковку, поскольку ранее она изготавливалась из импортных материалов, которые стали слишком дорогими после девальвации рубля.*

* Помочь поставщикам снизить свои затраты.

***Пример:*** *крупный российский производитель макаронных изделий успешно сотрудничает с местными фермерами, помогая им снижать затраты и тем самым обеспечивая для себя низкие закупочные цены т пшеницу.*

* Осуществлять закупки материалов совместно с другим покупателем у одного поставщика.

***Пример:*** *две торговые компании могут производить совместную закупку для того, чтобы получить скидку за объем.*

* Производить необходимые материалы самостоятельно.

***Пример:*** *предприятие по производству жалюзи стало изготавливать большее число компонентов самостоятельно, когда девальвация рубля сделала закупку этих компонентов за рубежом экономически необоснованной.*

* Внедрить ресурсосберегающие технологические процессы, которые позволяют экономить на стоимости сырья. Советский лозунг «Экономика должна быть экономной» сохраняет свою силу и в нынешних условиях.

***Пример:*** *компания по производству прохладительных напитков смогла снизить свои затраты на производство тары на 30%, перенастроив машину для производства пластиковых бутылок таким образом, чтобы использовать более легкие (и, как следствие, менее дорогие) заготовки для изготовления бутылок прежнего размера.*

* Придать первостепенное значение процессу закупок сырья и материалов.

***Пример:*** *вскоре после возникновения трудностей в работе компания — производитель продуктов питания перевела своих лучших менеджеров из отдела продаж в отдел закупок сырья и материалов. В результате компания смогла сохранить затраты на материалы почти на прежнем уровне, найдя новых поставщиков.*

* Пересмотреть политику учета сырья и материалов с целью минимизации налоговых платежей.

**Сокращение производственных затрат**

Приведенные ниже вопросы можно использовать для оценки эффективности усилий по сокращению затрат.

*Арендные платежи*

* Может ли ваша компания пересмотреть условия действующего арендного соглашения?
* Может ли ваша компания переехать в другое здание или помещение?
* Может ли ваша компания отдать часть занимаемой площади в субаренду?
* Не выгоднее ли вашей компании выкупить арендуемое помещение?

*Коммунальные платежи*

* Может ли ваша компания ввести более жесткий контроль за потреблением энергоресурсов?
* Может ли ваша компания внедрить более экономичные процессы?
* Может ли ваша компания перейти на новые условия оплаты коммунальных услуг?

***Пример:*** *компания может оплачивать свои счета векселями, выпущенными самим производителем электроэнергии. Обычно такие векселя можно купить со скидкой.*

**Ремонт и обслуживание оборудования**

* Может ли ваша компания отложить на длительный или хотя бы короткий срок некоторые работы по текущему обслуживанию оборудования?
* Не выгоднее ли компании отказаться от услуг подрядчиков и ремонтировать оборудование своими силами или же компании будет дешевле нанять для этого специализированную организацию, если текущее обслуживание осуществляется самой компанией?
* Может ли компания договориться с нынешними подрядчиками об улучшении в свою пользу условий договора об обслуживании оборудования?
* Может ли компания найти новых поставщиков сервисных услуг?

**Интеграция и дезинтеграция**

* Может ли компания снизить затраты за счет вертикальной интеграции с поставщиками или клиентами или за счет горизонтальной интеграции с другими производителями?
* Может ли компания снизить затраты за счет расширения сферы своего бизнеса на другие звенья производственного цикла, отказавшись от сотрудничества со смежниками? Или наоборот — компании выгоднее сузить свою производственную сферу, уступив часть производственного цикла или вспомогательные работы другому производителю?

**Сокращение затрат на рекламу продукции**

Пересмотрите свой рекламный бюджет:

* Приносит ли реклама дополнительный доход, превышающий рекламные затраты?
* Существуют ли данные, подтверждающие, что увеличение затрат на рекламу сочетается с повышением объема продаж?

Сконцентрируйте ваш рекламный бюджет на наиболее эффективных видах рекламы. Проведите переговоры с вашим рекламным агентством с целью пересмотра условий договора в лучшую для вас сторону. В противном случае найдите рекламное агентство с более выгодными условиями.

Изучите возможность оплаты рекламных услуг с помощью бартерных операций.

**Дополнительные меры по снижению затрат**

Может ли компания снизить затраты, сократив расходы на:

— научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы;

— поддержание широкого ассортимента продукции;

— исследование рынка, рекламу и продвижение товаров или услуг;

— поддержание широкого круга клиентов;

— поддержание определенного качества услуг;

— тщательный отбор сырья и компонентов с определенными техническими характеристиками;

— оплату труда;

— повышение квалификации сотрудников;

— механизацию производственного процесса;

— организацию производства;

— сохранение существующей политики в отношении обслуживания техники и оборудования;

— скорость выполнения заказов;

— сохранение гибкости производственного процесса;

— поддержку каналов дистрибуции произведенной продукции?

**Государственная поддержка**

Может ли компания получить выгоду от какой-либо государственной программы поддержки предпринимательства путем:

— лоббирования принятия соответствующего местного и федерального законодательства;

— получения льгот и субсидий?

**34. Сущность и функции прибыли**

Прибыль в торговле является денежным выражением стоимости прибавочного продукта, созданного производительным трудом работников торговли, которые заняты продолжением процесса производства в сфере товарного обращения, а также прибавочного продукта, созданного трудом работников других отраслей народного хозяйства (промышленности, сельского хозяйства, транспорта и др.) и направляемого в торговлю через механизм цен на товары, тарифов, торговых надбавок как плата за реализацию товаров (продукции, услуг).

Прибылью для торговли служит разница между продажной ценой товаров и ценой их приобретения, включая издержки обращения. Прибыль торгового предприятия является денежным выражением части прибавочного продукта, характеризующего результаты их коммерческо-финансовой деятельности.

Различают несколько прибылей: прибыль от реализации, балансовая и чистая прибыль.

Прибыль от реализации – это разность между валовым доходом и затратами на реализацию товаров (издержками обращения). Прибыль является результирующим показателем хозяйственной деятельности торговой фирмы.

Балансовая прибыль – сумма прибыли предприятия от реализации продукции и доходов от других видов деятельности. Балансовая прибыль, как конечный финансовый результат выявляется на основании бухгалтерского учета.

Чистая прибыль представляет собой разницу между балансовой прибылью и суммами отчислений и платежей в бюджеты разных уровней.

Внереализационная (дополнительная) деятельность также имеет доходы и затраты, что в конечном итоге образует результат нетто или чистую прибыль предприятия.

Размеры прибыли и возможности ее роста находятся в сложной зависимости от ряда факторов, важнейшие из которых следующие:

-объем реализации;

- структура товарооборота;

- величина других доходов и расходов, входящих в состав прибыли (проценты полученные и уплаченные, доходы от участия в других организациях, прочие операционные и внереализационные доходы и расходы);

-уровень налогообложения прибыли.

Таким образом, прибыль является финансовым результатом деятельности торгового предприятия, полученным в результате взаимодействия показателей: валового дохода, издержек обращения, внереализационных доходов и расходов.

**Функции прибыли.**

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т. д. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия. Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени, зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию и заработная плата. К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем проданной продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема проданной продукции и стоимость ресурсов, используемых в производстве, затрат на ее продажу.

Таким образом, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли в качестве единственного показателя оценить невозможно. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Содержание стимулирующей функции прибыли состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным источником собственных финансовых ресурсов предприятия, т. е. реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. За счет доли чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, осуществляется финансирование мероприятий по расширению производственной деятельности, научно-техническому и социальному развитию предприятий, материального поощрения работников. Многоаспектное значение прибыли усиливается с переходом экономики государства на основы рыночного хозяйства. Акционерное, арендное, частное или другой формы собственности предприятие, получив финансовую самостоятельность и независимость, вправе решать, на какие цели и в каких размерах направлять прибыль, оставшуюся после уплаты налогов в бюджет и других обязательных платежей и отчислений.

Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для хозяйствующего субъекта прибыль является сигналом, указывающим на то, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Экономическая нестабильность, монопольное положение товаропроизводителей искажают формирование прибыли как чистого дохода, приводят к стремлению получения доходов, главным образом, в результате повышения цен. Устранению инфляционного наполнения прибыли способствует финансовое оздоровление экономики, развитие рыночных механизмов ценообразования, оптимальная система налогов. Эти задачи должно реализовывать государство в ходе осуществления экономических реформ.

Наконец, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней, внебюджетных фондов. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, производственных, научно-технических и социальных программ.

**35. Виды прибыли**

В зависимости от условий формирования прибыли различают и другие ее виды (рис. 1).

- экономическая прибыль

Объем издержек обращения

- бухгалтерская прибыль

Значение итогового результата

-    максимально

возможная прибыль

-    нормативная

-    минимально

допустимая

-    недополученная

-    убыток

-   прибыль от основной

(торговой) деятельности

Вид деятельности

-   прибыль от

инвестиционной

деятельности

-   прибыль от финансовой

деятельности

-   нормированная

Регулярность формирования

-   чрезмерная

-   сезонная

***Рисунок 1.*** Основные виды прибыли в зависимости от условий ее формирования

Показатели прибыли отражают прибыль как экономическую категорию и имеют взаимосвязанные количественную и качественную стороны. Соответственно разнообразию видов прибыли в анализе используется большое количество показателей. Наиболее распространенная система показателей, это система показателей, определяемая бухгалтерской отчетностью (рис. 2).

Валовая прибыль

**(-) коммерческие и управленческие расходы**

Прибыль от продаж

**(±) операционные и внереализационные**

**доходы и расходы**

Прибыль до налогообложения

**(-) налог на прибыль и обязательные**

**платежи**

Прибыль от обычной деятельности

**(±) чрезвычайные доходы и расходы**

Чистая прибыль

*Рисунок 2*. Система показателей, определяемая бухгалтерской отчетностью (Отчет о прибылях и убытках)

**36. Указатели рентабельности**

Показатель рентабельности производства и продукции. Значение показателя в условиях рыночных отношений.

Рентабельность — это относительный показатель уровня доход­ности бизнеса. Показатели рентабельности характеризуют эффектив­ность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, коммерческой, инвестиционной и т.д.). Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или потребленными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

а) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;

б) показатели рентабельности продаж;

в) показатели, определяющие доходность капитала и его частей.

Если предприятие получает прибыль, оно считается рентабельным. Показатели рентабельности, применяемые в экономических расчетах, характеризуют относительную прибыльность. Различают показатели рентабельности продукции и рентабельности предприятия. Рентабельность продукции примеряют в 3-х вариантах: рентабельность реализованной продукции, товарной продукции и отдельного изделия. Рентабельность реализованной продукции это отношение прибыли от реализации продукции к ее полной себестоимости. Рентабельность товарной продукции характеризуется показателем затрат на денежную единица товарной продукции или его обратной величиной.

(Т-С)/ Т100, где

Т - товарная продукция в оптовых ценах предприятия;

С - полная себестоимость товарной продукции .

Классической формулой вычисления рентабельности товарной продукции является формула (Т-С)/ С100.

Рентабельность изделия - это отношение прибыли на единицу изделия к себестоимости этого изделия. Прибыль по изделию равна разности между его оптовой ценой и себестоимостью.

Рентабельность предприятия (общая рентабельность) , определяют как отношение балансовой прибыли к средней стоимости Основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств. Отношение фонда к материальным и приравненным к ним затратам отражает доходность предприятия. По иному говоря, уровень общей рентабельности, то есть индикатор, отражающий прирост всего вложенного капитала (

активов) , равняется прибыли до начисления процентов\*100 и делённой на активы.

Уровень общей рентабельности - это ключевой индикатор при анализе рентабельности предприятия. Но если требуется точнее определить развитие фирмы исходя из уровня ее общей рентабельности , необходимо вычислить дополнительно еще два ключевых индикатора: рентабельность оборота и число оборотов капитала.

Рентабельность оборота отражает зависимость между валовой выручкой ( оборотом) предприятия и его издержками и исчисляется по формуле:

прибыль до начисления процентов \* 100

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ОБОРОТА = —————————————————

валовая выручка

Чем больше прибыль по сравнению с валовой выручкой предприятия , тем больше рентабельность оборота. Число оборотов капитала отражает отношение валовой выручки (оборота) предприятия к величине его капитала и исчисляется п фоормуле валовая выручка

ЧИСЛО ОБОРОТОВ КАПИТАЛА = ————————————————

активы

Чем выше валовая выручка фирмы , тем больше число оборотов ее капитала.

В итоге следует , что

УРОВЕНЬ ОБЩЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ = РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ БОРОТА \* ЧИСЛО ОБОРОТОВ КАПИТАЛА.

Показатели рентабельности и доходности имеют общую экономическую характеристику, они отражают конечную эффективность работы предприятия и выпускаемой им продукции. Главным из показателей уровня рентабельности является

отношение общей суммы прибыли к производственным фондам. Существует много факторов, определяющих величину прибыли и уровень рентабельности. Эти факторы можно подразделить на внутренние и внешние. Внешние - это факторы не зависящие от усилий данного коллектива, например изменение цен на материалы, продукцию, тарифов перевозки, норм амортизации и т.д. Такие мероприятия проводятся в общем масштабе и сильно воздействуют на обобщающие показатели производственно – хозяйственной деятельности предприятий. Структурные сдвиги в ассортименте продукции существенно влияют на величину реализованной продукции, себестоимость и рентабельность производства.

Показатели рентабельности ( доходности ) являются общеэкономическими. Они отражают конечный финансовый результат и отражаются в бухгалтерском балансе и отчетности о прибылях и убытках, о реализации, о доходе и рентабельности.

Рентабельность можно рассматривать как результат воздействия технико - экономических факторов , а значит как объекты технико - экономического анализа , основная цель которого выявить количественную зависимость конечных финансовых результатов производственно - хозяйственной деятельности от основных

технико - экономических факторов

Рентабельность является результатом производственного процесса , она формируется под влиянием факторов, связанных с повышением эффективности оборотных средств , снижением себестоимости и повышением рентабельности продукции и отдельных изделий.

Общую рентабельность предприятия необходимо рассматривать как функцию ряда количественных показателей - факторов : структуры и фондоотдачи Основных производственных фондов, оборачиваемости нормируемых оборотных средств , рентабельности реализованной продукции. Это 2-й подход к анализу рентабельности предприятия .

*Уровень рентабельности производственной деятельности* (окупае­мость затрат), исчисленный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализо­ванной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

37. Понятие и виды инвестиций

Инвестиции — это долгосрочные вложения капитала с целью получения дохода.Инвестиции являются важной составной частью современной экономики. От кредитов их отличает степень риска для инвестора (кредитора) — кредит и проценты необходимо возвращать в установленные сроки независимо от прибыльности проекта, инвестиции возвращаются и приносят доход в прибыльных проектах. Если проект убыточен — инвестиции могут быть потеряны.

Не следует путать инвестирование и финансирование. Финансирование — выделение средств или ресурсов для достижения намеченных целей. Если целью финансирования является получение прибыли — тогда финансирование превращается в инвестирование. Если целью прибыль не является — это не инвестирование.

**Классификация инвестиций.**

Существуют различные подходы к классификации инвестиций в зависимости от классификационного признака.

По объекту инвестирования:

Реальные инвестиции (прямая покупка реального капитала в различных формах):

* В форме материальных активов (основных фондов, земли), оплата строительства или реконструкции.
* Капитальный ремонт основных фондов.
* Вложения в нематериальные активы: патенты, лицензии, права пользования, авторские права, товарные знаки, ноу-хау и т. д.
* Предоставление оборотных средств.

Финансовые инвестиции (косвенная покупка капитала через финансовые активы):

* ценные бумаги, в том числе через ПИФы
* предоставленные кредиты
* лизинг (для лизингодателя)

Спекулятивные инвестиции (покупка активов исключительно ради возможного изменения цены):

* Валюты
* Драгоценные металлы (в виде обезличенных металлических счетов)

По основным целям инвестирования:

* Прямые инвестиции
* Портфельные инвестиции

По срокам вложения:

* краткосрочные (до одного года)
* среднесрочные (1-3 года)
* долгосрочные (свыше 3-5 лет)

По форме собственности на инвестиционные ресурсы:

* частные
* государственные
* иностранные
* смешанные

**38. Прединвестиционный анализ**



Бред: Как правило, на этом этапе Инвестор сталкивается со следующими вопросами – каково техническое состояние объекта, возможно ли размещение задуманного на выбранном участке, насколько комплектность правоустанавливающей и исходно-разрешительной документации соответствует действующим нормам и стандартам; какие риски при реализации проекта  можно предусмотреть уже на этой стадии и т.д.

**39. Проектный анализ инвестиций**

Инвестиционный проект (investment project) — план или программа вложения инвестиций для достижения поставленных целей. Иногда под инвестиционным проектом понимают систему организационно-правовых, аналитических, инженерно-технических, экономических и расчетно-финансовых документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по реализации проекта.

Понятие «инвестиционный проект» употребляется в двух смыслах:

- как, дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов). Близким по смыслу в этом случае являются термины «хозяйственное мероприятие», «работа (комплекс работ)», «проект»;

- как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия.

Множество разнообразных инвестиционных проектов, реализуемых на практике, может быть классифицировано в зависимости от различных признаков. С точки зрения общего подхода к классификации инвестиционных проектов можно выделить следующие признаки:

• тип проекта — в зависимости от сферы деятельности, в которой осуществляется реализация проекта (организационная, технологическая, экономическая, социальная, смешанная);

• масштаб проекта — монопроект, мультипроект, мегапроект (монопроект — проект различного типа и вида, мультипроект — комплексный проект, состоящий из ряда монопроектов, мегапроект — программа развития регионов, отраслей, включающий в свой состав ряд моно- и мультипроектов);

• вид проекта — по характеру предметной области проекта (инновационные, учебно-образовательные, смешанные и др.);

• длительность проекта — по продолжительности периода реализации цикла проекта (краткосрочные — до 1 года, среднесрочные — 1 — 3 года, долгосрочные — свыше 3 лет).[1]

В зависимости от типа проекты можно классифицировать следующим образом:

• социально-технические, направленные на повышение производительности труда работающих и улучшение условий на рабочих местах;

• организационно-управленческие, способствующие совершенствованию организации производства и повышению производительности труда управленческого персонала;

• информационные, связанные с совершенствованием информационных потоков и их автоматизацией;

• интегрированные, состоящие из отдельных элементов предыдущих типов проектов;

• другие, отражающие проекты, не вошедшие в приведенный перечень.

По масштабу реализации проекты могут внедряться как на уровне всей организации, так и на уровне отдельных цехов, участков и отдельных рабочих местах.

По длительности цикла проекты могут быть, как и в общем случае, краткосрочными (до 1 года), среднесрочными (до 3 лет), долгосрочными (более 3 лет).

Все множество разнообразных инвестиционных проектов может быть классифицировано в зависимости от других признаков, в отличие от тех, которые были рассмотрены.

## 2. Сущность проектного анализа

Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Основные типы инвестиционных проектов, которые встречаются, сводятся к следующим.

Замена устаревшего оборудования, как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах. Обычно подобного рода проекты не требуют очень длительных и многосложных процедур обоснования и принятия решений. Многоальтернативность может появляться в случае, когда существует несколько типов подобного оборудования, и необходимо обосновать преимущества одного из них.

Замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат. Целью подобных проектов является использование более совершенного оборудования взамен работающего, но сравнительно менее эффективного оборудования, которое в последнее время подверглось моральному старению. Этот тип проектов предполагает очень детальный анализ выгодности каждого отдельного проекта, т.к. более совершенное в техническом смысле оборудование еще не однозначно более выгодно с финансовой точки зрения.

Увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг. Данный тип проектов требует очень ответственного решения, которое обычно принимается верхним уровнем управления предприятия. Наиболее детально необходимо анализировать коммерческую выполнимость проекта с аккуратным обоснованием расширения рыночной ниши, а также финансовую эффективность проекта, выясняя, приведет ли увеличение объема реализации к соответствующему росту прибыли.

Расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Этот тип проектов является результатом новых стратегических решений и может затрагивать изменение сущности бизнеса. Все стадии анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Особенно следует подчеркнуть, что ошибка, сделанная в ходе проектов данного типа, приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.

Проекты, имеющие экологическую нагрузку. В ходе инвестиционного проектирования экологический анализ является необходимым элементом. Проекты, имеющие экологическую нагрузку, по своей природе всегда связаны с загрязнением окружающей среды, и потому эта часть анализа является критичной. Основная дилемма, которую необходимо решить и обосновать с помощью финансовых критериев — какому из вариантов проекта следовать: (1) использовать более совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки, или (2) приобрести менее дорогое оборудование и увеличить текущие издержки.[2]

Другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля и т. д.

## Предварительная стадия разработки и анализа проекта

После формулировки бизнес идеи будущего инвестиционного проекта естественным образом возникает вопрос, способно ли предприятие реализовать эту идею в принципе. Для ответа на этот вопрос необходимо проанализировать состояние отрасли экономики, к которой принадлежит предприятие, и сравнительное положение предприятия в рамках отрасли. Данный анализ и составляет содержание предварительной стадии разработки и анализа инвестиционного проекта. В практике западного проектного анализа принято использовать следующие два критерия: зрелость отрасли, конкурентоспособность предприятия (его положения на рынке). Стадия предварительного анализа не должна быть продолжительной по времени, и выводы, которые делаются на предварительном этапе преимущественно, базируются на качественных оценках. Тем не менее, эта стадия необходима, по крайней мере, по следующим двум причинам: при дальнейшем общении со стратегическим инвестором вопросы зрелости отрасли и конкурентного положения предприятия обязательно будут подниматься и к этому необходимо быть готовым заранее, если менеджеры предприятия не позаботятся об этом анализе, то стратегический инвестор сделает это сам и его выводы могут быть не столь благоприятными.

## Общая последовательность разработки и анализа проекта

Несмотря на разнообразие проектов их анализ обычно следует некоторой общей схеме, которая включает специальные разделы, оценивающие коммерческую, техническую, финансовую, экономическую и институциональную выполнимость проекта. Добропорядочный, с точки зрения стратегического инвестора, проект должен оканчиваться анализом риска. На рис. 1 представлена общая последовательность анализа проекта. Следует отметить, что используемая на схеме резолюция "Проект отклоняется" носит условный характер. Проект действительно должен быть отклонен в своем исходном виде. В то же время проект может быть видоизменен по причине, например, его технической невыполнимости и анализ модифицированного проекта должен начаться с самого начала.

## Виды проектного анализа:

## . Анализ коммерческой выполнимости проекта

## Технический анализ

## Финансовый анализ

## Экономический анализ

## Институциональный анализ

## Анализ риска