

# Издержки и прибыль предприятия

# Понятие издержек

Производства без затрат не бывает. *Издержки* – это затраты на приобретение факторов производства.

- Издержки можно считать по-разному, поэтому в экономической теории, начиная с А. Смита и Д. Рикардо, существуют десятки различных систем анализа издержек. К середине XX в. сложились общие принципы классификации: 1) по методу оценки затрат и 2) по отношению к величине



# Экономические, бухгалтерские, альтернативные издержки.

*Экономические (вмененные) издержки* – это хозяйственные затраты, понесенные, по мнению предпринимателя, им в процессе производства. В их состав включаются:

- 1) ресурсы, приобретенные фирмой;
- 2) внутренние ресурсы фирмы, не включаемые в рыночный оборот;
- 3) нормальная прибыль, рассматриваемая предпринимателем как компенсация за риск в бизнесе.

*Бухгалтерские издержки* – денежные расходы, платежи, осуществляемые фирмой с целью приобретения на стороне необходимых факторов производства.

Бухгалтерские издержки всегда меньше экономических, так как они учитывают только реальные затраты на приобретение ресурсов у внешних поставщиков, юридически оформленные, существующие в явном виде, что и является основанием для бухгалтерского учета.

- Бухгалтерские издержки в своем составе имеют *прямые и косвенные издержки*. Первые состоят из расходов непосредственно на производство, а вторые включают затраты, без которых фирма не может нормально работать: накладные расходы, амортизационные отчисления, выплату процентов банкам и т. д.

*Альтернативные издержки* – это затраты на производство продукции, которую фирма производить не будет, так как использует ресурсы при производстве данного товара. По существу, альтернативные издержки – это *издержки упущенных возможностей*. Их величина определяется каждым предпринимателем самостоятельно, исходя из его личных

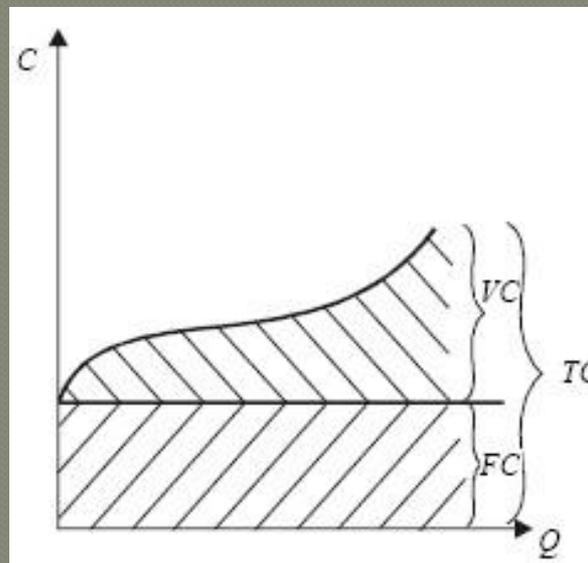
$$\begin{array}{l} \text{Бухгалтерские} \\ \text{издержки} \\ \text{(явные, внеш-} \\ \text{ние)} \end{array} + \begin{array}{l} \text{Альтернативные} \\ \text{издержки} \\ \text{(неявные, внешние} \\ \text{и внутренние)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Экономические} \\ \text{издержки} \\ \text{(вмененные)} \end{array}$$

# Постоянные, переменные, общие (валовые) издержки.

- Рост объемов производства фирмы, как правило, влечет за собой рост издержек. Но так как ни одно производство не может развиваться бесконечно, поэтому издержки являются очень важным параметром в определении оптимальных размеров предприятия. С этой целью применяется разделение издержек на постоянные и переменные.
- *Постоянные издержки* – затраты фирмы, которые она несет вне зависимости от объема своей производственной деятельности. К ним относятся: плата за аренду помещений, затраты на оборудование, амортизация, налоги на имущество, займы, оплата труда управленческого и административного аппарата.
- *Переменные издержки* – затраты фирмы, которые зависят от величины производства продукции. К ним относят: затраты на сырье, рекламу, оплату наемных рабочих, транспортные услуги, налог на добавленную стоимость и др. При расширении производства переменные издержки увеличиваются, а при сокращении – снижаются.
- Деление издержек на постоянные и переменные условно и приемлемо только для короткого периода, в течение которого ряд факторов производства неизменен. В долгосрочном периоде все издержки становятся переменными.
- *Валовые издержки* – это сумма постоянных и переменных издержек. Они представляют собой денежные расходы фирмы на производство продукции.

Связь и взаимозависимость постоянных и переменных издержек в составе общих можно выразить математически и графически.

- $FC + VC = TC$ ;
- $TC - FC = VC$ ;
- $TC - VC = FC$
- где  $FC$  – постоянные издержки;
- $VC$  – переменные издержки;
- $TC$  – общие издержки



$C$  – издержки фирмы;  $Q$  – количество выпускаемой продукции;  $FC$  – постоянные издержки;  $VC$  – переменные издержки;  $TC$  – валовые (общие) издержки.

# Валовой доход предприятия

- Цель каждого коммерческого предприятия – занять свое место на рынке, заручиться доверием потребителя и обрести признание. Все это необходимо для получения прибыли. Прибыль зависит от валового дохода. Валовой доход – это важный финансовый показатель, присущий хозяйствующему субъекту. Под **валовым доходом** понимают сумму средств, получаемых предпринимателем по итогам продажи услуг/товаров. Сумма зависит от количества проданного товара/оказанных услуг.



# Какие факторы влияют на сумму валового дохода

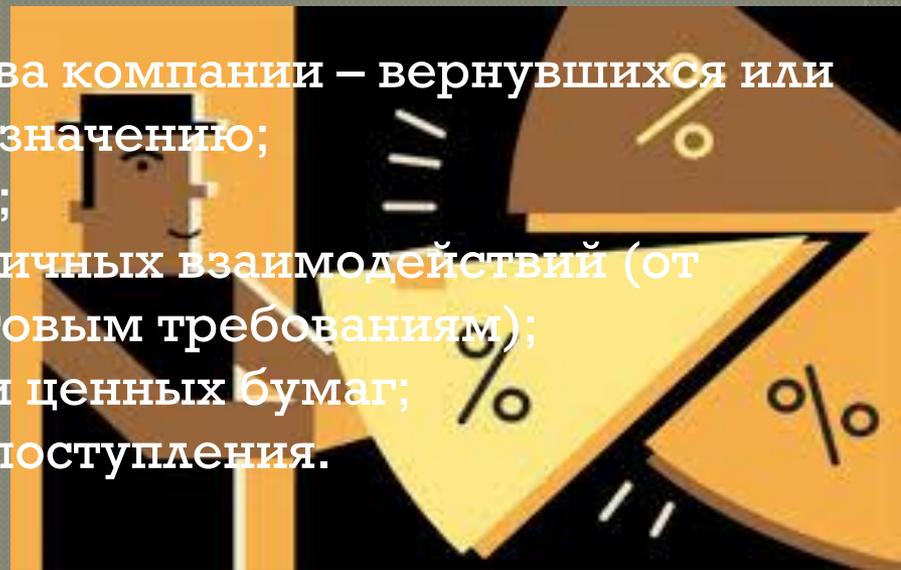
**Доверие потребителя** – один из главных факторов, определяющих величину дохода. Чем больше потребитель доверяет фирме, тем больше товаров он купит.

**Производственный фактор.** Для потребителя крайне важны качественные характеристики товара, а также его цена. Производственные мощности предприятия и, как следствие, количество выпущенного товара тоже влияют на валовой доход.

**Фактор сбыта.** Если предприятие может обеспечить быструю отгрузку товара, оперативное оформление сопровождающих документов, соблюдение условий контракта, а также организовать грамотную логистику сбыта, то это положительно скажется на величине валового дохода.

Фирма получает прибыль главным образом за счет продажи товаров или оказания услуг. Но, как уже было замечено, торговля – это не единственный источник средств. К внутреннему валовому доходу относятся также:

- деньги, полученные в результате выигранных судебных процессов;
- штрафы, неустойки и пени, которые некое физическое или юридическое лицо вынуждено выплачивать данной компании;
- ценности, которые компания приняла на хранение согласно заключенному соглашению;
- часть средств из страхового резерва компании – вернувшихся или использованных не по прямому назначению;
- финансовая помощь предприятию;
- средства, полученные в итоге различных взаимодействий (от дивидендов – до процентов по долговым требованиям);
- деньги, вырученные от реализации ценных бумаг;
- банковские проценты, страховые поступления.



# Формула валового дохода.

- Валовой доход является первичным показателем, который используется для определения результативности предпринимательской деятельности за какой-либо период. На его величину влияет цена товара или услуги, а кроме того – количество реализованных товаров/оказанных услуг.

- Формула вычисления валового дохода (ВД) выглядит следующим образом:

$$\text{ВД} = \text{Цена единицы товара} * \text{Количество проданных товаров}$$

# Что такое прибыль

## предприятия

- **Прибылью** принято называть разницу между выручкой от реализации товаров/услуг и затратами на их производство/оказание.
- Прибыль является важным экономическим показателем, служащим для отображения эффективности предпринимательской деятельности.
- Формула для расчета прибыли очень

**Выручка – Расходы = Прибыль**



# Чистая прибыль

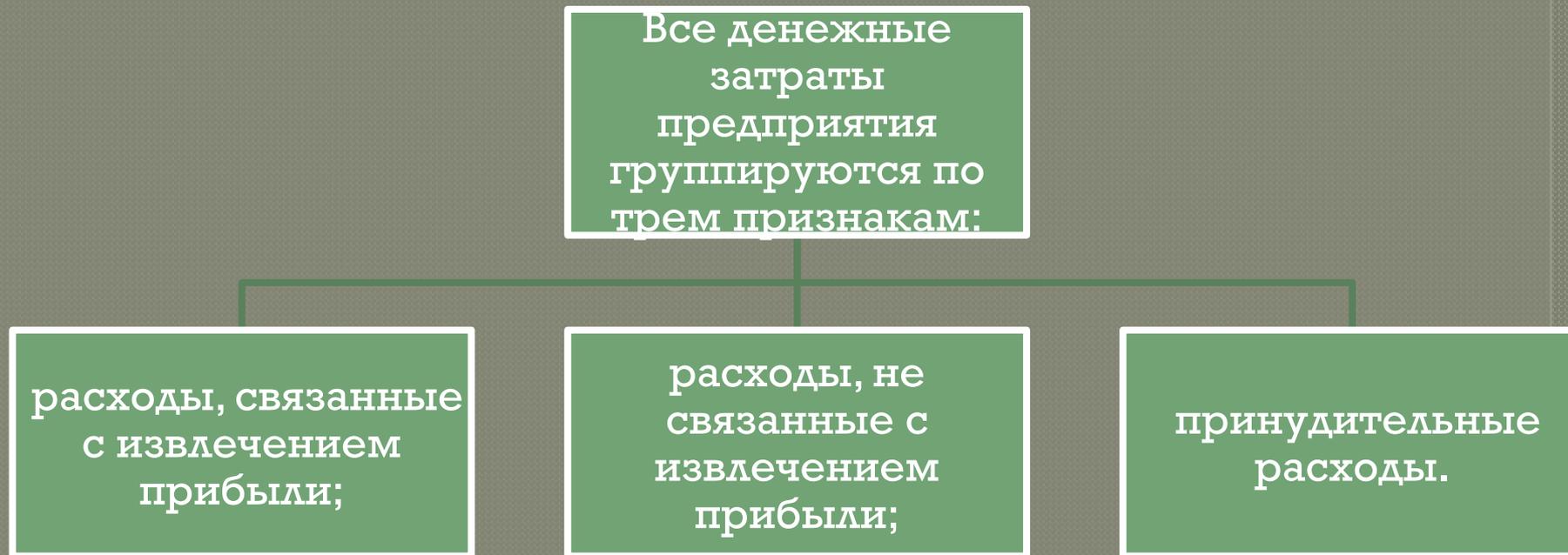
Чистая прибыль – это те деньги, которые остаются у предприятия после того, как из балансовой прибыли вычитаются различные отчисления, налоги и прочие выплаты. Чистая прибыль – это источник финансирования производственных процессов. Она же формирует резервные фонды, и именно за счет ее увеличивается оборотный капитал. Основные факторы, влияющие на объем чистой прибыли, это:

- размер налоговых и иных выплат;
- доходы компании от продажи товаров/услуг;

Чтобы вычислить чистую прибыль, нужно из валового дохода вычесть обязательные отчисления (налоги и пр.)

# Классификация расходов

- Под **расходами** предприятия признаются уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств, иного имущества и (или) возникновение обязательств, приводящие к уменьшению капитала.



# Классификация расходов по принципам

## 1. По учетному принципу расходы классифицируются на:

расходы по обычным видам деятельности;

прочие расходы.

По отношению к объему производства затраты подразделяются на постоянные и переменные.

## 2. Затраты по основной деятельности группируются по признаку однородности элементов:

материальные затраты;

затраты на оплату труда;

отчисления на социальные нужды (социальный налог);

амортизация;

прочие затраты.

### 3. По отношению к объему производства затраты подразделяются на постоянные и переменные.

**Постоянными** называются затраты, величина которых не зависит от объема производства. Они возможны, даже если предприятие простаивает или только что организовалось. К таким затратам относятся, например, арендная плата по взятым в аренду основным фондам, амортизация собственных основных фондов, заработная плата администрации и обслуживающего персонала, коммунальные услуги, почтово-телеграфные услуги, налоги и другие. Такие затраты еще называют "затраты на период", имея в виду, что они зависят от того, сколько продукции выпущено, а только от того, что закончился некий период времени, за который начисляются платежи.

**Переменные** затраты зависят от выпуска продукции: увеличиваются с ростом выпуска продукции, уменьшаются со снижением выпуска продукции. Это затраты на сырье, материалы, комплектующие изделия и полуфабрикаты, топливо и энергию на технологические цели, заработную плату основных рабочих, затраты на ремонт и обслуживание оборудования. Такие затраты также называют "затраты на продукт", имея в виду, что они непосредственно связаны с производством новых продуктов (работ, услуг).

4. Поскольку управление затратами - одна из главных задач внутрифирменного управления, то основным критерием служит классификация **по местам возникновения затрат** (в зависимости от организационной структуры предприятия). Это деление предусматривает назначение ответственных руководителей подразделений. Классификация мест возникновения затрат должна быть настолько широкой, чтобы по каждому подразделению можно было бы определить только один базовый показатель, который бы учитывал загрузку данного структурного подразделения и одновременно отражал зависимость затрат от выработки.

5. Классификация **по объектам затрат** осуществляется в зависимости от производимых предприятием товаров, услуг, работ, на которые падают эти затраты. Основа классификации - картотека продукции предприятия, объект затрат - каждое изделие, вид услуг, вид работ, предназначенных для реализации. При серийном, непрерывном производстве, а также при изготовлении продукции по отдельным заказам в качестве объекта затрат выступает заказ. На основе этой классификации составляется калькуляция полной себестоимости продукции.

- 6. По способу отнесения на себестоимость объектов затраты делятся на прямые и косвенные. К **прямым** относятся расходы, которые можно прямо отнести на себестоимость единицы изделия (например, материалы из которых изготавливаются конкретные изделия). К **косвенным** относятся расходы, которые невозможно в момент их возникновения соотнести с конкретными видами изделий. Такие расходы предварительно накапливаются на отдельных счетах. Затем, в конце отчетного периода, они распределяются между видами продукции пропорционально выбранной базе (например, основной заработной плате рабочих, или прямым материальным затратам).
- 7. В финансовом планировании часто используется классификация расходов по направлениям деятельности предприятия: **основная (обычная), инвестиционная и финансовая.**

# Планирование расходов

Планирование расходов на производство и реализацию продукции осуществляется разными методами. Выбор их зависит от общеэкономических условий, размеров предприятия, масштабов его деятельности, возможностей бухгалтерского и управленческого учета.

При учете затрат **по постоянным и переменным расходам** планирование осуществляется в отношении переменных затрат. Планируемая сумма переменных затрат  $C$  определяется как произведение удельных затрат на единицу продукции  $H$  на планируемый объем выпуска продукции в натуральном выражении  $B$ :

$$C = H \cdot B.$$

Постоянные расходы принимаются в фактической величине.

В планировании применяется метод формирования плановой себестоимости **на основе сметы затрат**. Смета составляется по элементам затрат. По каждому элементу осуществляются разработки и планируются затраты исходя из потребностей производства с учетом использования факторов снижения себестоимости.

Совокупность затрат по элементам формирует **валовые затраты** (все затраты на производство).

Из этих затрат исключаются затраты, списываемые на непромышленные счета. Это затраты, связанные с обслуживанием хозяйства или выполнением и оказанием услуг, отдельно возмещаемых сверх цены товарной продукции. Из затрат также вычитается сумма изменений остатков по счетам "незавершенное производство" и "расходы будущих периодов". В результате

формируется **производственная себестоимость** продукции. Но это еще не окончательная



# Планирование расходов

Предприятие также несет расходы по продвижению товара до покупателя. Такие расходы называются коммерческими. Они включают в себя упаковку, маркировку, транспортировку продукции, ее сертификацию, паспортизацию, рекламу и другие расходы, связанные со сбытом. Вместе с производственной себестоимостью коммерческие расходы образуют **полную себестоимость**. На себестоимость оказывают влияние различные факторы. Если в структуре себестоимости большой удельный вес имеют материальные затраты, значит, производство материалоемкое и в управлении затратами следует направить свои усилия на снижение материальных затрат. Если оплата труда с начислением взносов на социальное страхование занимает наибольший удельный вес в себестоимости, то это трудоемкое производство и следует заниматься повышением производительности труда, что приведет к удельному снижению себестоимости.

Если амортизация основных фондов составляет значительную долю в структуре себестоимости, то это производство фондоемкое. Следует изучить степень эффективности использования основных фондов, загруженность производственных мощностей и принять меры к улучшению использования имеющихся основных фондов. Тогда доля амортизации на единицу продукции уменьшится и себестоимость снизится.



# Планирование доходов от реализации.

---

- Планирование выручки от реализации осуществляется одним из двух методов.
- 1. Метод прямого счета. Выручка от реализации (В) определяется как произведение цены (без налогов в виде надбавок к цене) (Ц) и объема реализованной продукции (выполненных работ) в натуральном выражении (Р):  $V = P \cdot C$ .

# Планирование доходов от реализации.

- 2. Расчетный метод - учитывает выпуск товарной продукции  $T$ , остатки готовой продукции на складе и в товарах отгруженных на начало  $O_n$  и конец  $O_k$  планируемого года:  $B = O_n + T - O_k$ . Расчет осуществляется в ценах продаж: остатки на начало планируемого года оцениваются по ценам предыдущего года, товарный выпуск и остатки на конец планируемого года - в плановых ценах.
- Также определяется полная себестоимость реализованной продукции, поскольку разница между выручкой от реализации продукции и ее полной себестоимостью составляет **прибыль от продажи**.
- Поступая на предприятие, выручка от реализации распределяется по направлениям возмещения потребленных средств производства, а также формирует валовой и чистый доходы. Выручка от реализации должна покрывать совокупные затраты предприятия и приносить ему прибыль.

- Поступление выручки на денежные счета организации - завершение кругооборота средств. Дальнейшее использование поступивших средств - это начало нового кругооборота. Одновременно происходит распределение чистого дохода в интересах предприятия, физических лиц, государства, других заинтересованных лиц.

