

Группа	321
Дата	03.05.2021
Время	11:40-13:00; 13:20-14:40
Наименование УД/МДК/УП/ПП	Основы экономики
Ф.И.О. преподавателя	Поляченкова Виктория Андреевна
Электронная почта	lukasheva_1990@mail.ru тел. 89887012465
Основная литература	
Тема	Составление калькуляции и сметы затрат.
Задание	<p><b>Себестоимость продукции</b> – это выраженные в денежной форма затраты всех видов ресурсов, используемых непосредственно в процессе изготовления продукции, а также для сохранения и улучшения условий производства и его совершенствования. Себестоимость продукции включает различные виды затрат, зависящих и не зависящих от работы предприятия, вытекающих из характера данного производства и не связанных с ним непосредственно. В связи с этим важное значение имеет четкое определение состава затрат, которые ее формируют. Себестоимость продукции является объективной экономической категорией и ее формирование должно происходить без регулирующего воздействия государственных органов. Однако состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, в нашей стране устанавливается централизованно. Здесь применяется не разрешительный, а регулирующий принцип. Воздействие государства на формирование себестоимости продукции проявляется в следующих случаях:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• подразделение затрат предприятий на текущие затраты производства и долгосрочные инвестиции;</li> <li>• разграничение затрат предприятий на относимые в себестоимость продукции и возмещаемые за счет других источников финансирования (финансовых результатов, специальных фондов, целевого финансирования и целевого поступления и др.);</li> <li>• установление норм амортизации основных средств, тарифов отчислений на социальные нужды, размеров различных налогов и сборов (в дорожные фонды, земельный налог и др.).</li> </ul> <p>Кроме того, необходимо иметь в виду, что на предприятиях часть затрат хотя и включается в себестоимость продукции в фактически произведенной сумме, но для целей налогообложения их размеры корректируются с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм, нормативов и ставок (командировочные расходы, представительские расходы, расходы по оплате процентов банков по краткосрочным кредитам и др.) Одним из основных условий получения достоверной информации о себестоимости продукции является научно обоснованная классификация затрат, включаемых в ее состав.</p> <p>Затраты на производство промышленной продукции планируются и</p>

учитываются по первичным экономическим элементам и статьям расходов.

Как экономическая категория себестоимость продукции:

- выполняет функцию учета и контроля за уровнем затрат на выпуск и реализацию продукции;
- служит базой для формирования оптовой цены на продукцию предприятия и определения на этой основе прибыли и рентабельности;
- выступает в качестве экономического обоснования любых управленческих и инвестиционных решений предприятия;
- может отражать эффективность использования ресурсов, результаты внедрения новой техники и технологии, совершенствования системы организации и управления производством.

При формировании показателей и проведении анализа себестоимости различают:

- *цеховую себестоимость*, которая представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции;
- *производственную себестоимость*, которая помимо затрат цехов включает общепроизводственные расходы;
- *полную себестоимость*, отражающую все затраты на производство и реализацию продукции, которые слагаются из производственной себестоимости и расходов периода — общехозяйственных и коммерческих (расходы на тару и упаковку, транспортировку продукции, прочие расходы).

- *индивидуальную себестоимость*, которая обуславливается конкретными условиями, в которых действует предприятие.
- *среднеотраслевую себестоимость*, которая определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние затраты на единицу продукции по отрасли.

В задачи анализа себестоимости продукции входят:

- оценка обоснованности и напряженности плана по себестоимости продукции, издержкам производства и обращения на основе анализа поведения затрат;
- установление динамики и степени выполнения плана по себестоимости;
- определение факторов, повлиявших на динамику показателей себестоимости и выполнение плана по ним, величины и причин отклонений фактических затрат от плановых;
- анализ себестоимости отдельных видов продукции;
- выявление резервов дальнейшего снижения себестоимости продукции.

*Сметой затрат* называется полная сводка затрат на производство и реализацию продукции, сгруппированная по экономически однородным элементам. Это совокупность затрат предприятия, связанных с его основной деятельностью за определенный срок независимо от того, относятся они к себестоимости или нет. Таким образом, смета производства и себестоимость общего выпуска продукции не совпадают.

Цель составления сметы затрат на производство - установление всей суммы затрат на производство в плановом году.

Смета производства, обобщая поэлементные затраты предприятия, показывает их ресурсную структуру (затраты на материалы,

персонал, основные фонды). Это чрезвычайно важно для анализа факторов формирования и снижения себестоимости продукции. Порядок разработки сметы затрат на производство зависит от размера предприятия, информационного обеспечения процесса планирования и его стадии. На стадии прогнозных оценок величины затрат смету можно составлять с корректировкой фактических затрат за минувший период. Элементы фактических затрат корректируются на прогнозные коэффициенты изменения объема производства, численности персонала, стоимости основных фондов с учетом изменения норм затрат ресурсов, цен на них и т.п. В общей смете учитываются все затраты подразделений предприятия, которые возникают при изготовлении продукции. В смете учитываются также затраты, связанные с разработкой и освоением новой продукции, которые относят на затраты будущих периодов. В этих затратах не учитывают стоимость продукции собственного производства, которая потребляется подразделениями предприятия на промышленно-производственные потребности (внутрипроизводственный оборот). Исключением являются предприятия текстильной, кожевенно-обувной, меховой, мясной, сахарной, мучной, табачной отраслей, где полуфабрикаты передаются из цеха в цех не по себестоимости, а по расчетным ценам. На этих предприятиях в смете учитывают внутризаводской оборот, то есть стоимость полуфабрикатов и продукции собственного производства, которые требуют дальнейшей обработки на предприятии.

Для составления сводной сметы выполняются такие расчеты:

- расчет затрат сырья, материалов, топлива и энергии на потребности основного производства согласно нормам затрат и цен;
- расчет фонда заработной платы рабочих основного производства;
- сметы затрат вспомогательных цехов;
- сметы затрат на подготовку и освоение производства;
- сметы затрат на удержание и эксплуатацию оснащения;
- сметы цеховых и общепроизводственных затрат;
- сметы транспортно-заготовительных цехов;
- сметы внепроизводственных затрат.

Расчеты осуществляются с учетом объемов производства и технически обоснованных норм затрат материальных, энергетических и трудовых ресурсов.

Смета затрат на производство составляется по следующей схеме:

1 Определяется производственная себестоимость валовой продукции. Для чего:

- из общей суммы плановых затрат на производство исключаются затраты на работы (услуги), не включаемые в валовую продукцию;
- учитывается изменение остатков расходов будущих периодов: при увеличении остатка сумма прироста вычитается из суммы затрат на производство, при уменьшении - прибавляется;
- учитывается изменение остатков предстоящих расходов: прирост прибавляется к итогу затрат на производство, уменьшение - вычитается.

2. Определяется производственная себестоимость товарной продукции, для чего сумма затрат на производство валовой

продукции корректируется с учетом изменения остатков незавершенного производства (прирост остатков НЗП - вычитается, уменьшение - прибавляется).

3. Определяется полная себестоимость товарной продукции, для чего к ее производственной себестоимости прибавляются расходы на сбыт.

4. Определяется себестоимость реализуемой продукции, для чего к полной себестоимости товарной продукции прибавляется (вычитается) изменение себестоимости остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого года.

Однако, смета не показывает назначения производственных затрат, их связи с результатами производства. Устранить этот недостаток позволяет перегруппировка производственных затрат по калькуляционным статьям себестоимости.

*Калькуляция* - это представленный в табличной форме расчет затрат на производство и сбыт единицы продукции (изделий, работ, услуг) или группы однородных видов продукции. Калькуляции составляют на продукцию основного и вспомогательного производства ежемесячно, на квартал, на год по севовому назначению.

Как и смета затрат, калькуляция составляется в денежной форме. В отличие от сметы затрат калькуляционные статьи группируются не по экономически однородным элементам, а по сферам производственной деятельности.

Для исчисления себестоимости отдельных видов продукции производственные предприятия используют группировку затрат по статьям калькуляции. Номенклатуру статей каждое предприятие может устанавливать для себя самостоятельно с учетом своих специфических потребностей. Их примерный перечень установлен отраслевыми инструкциями по учету и калькулированию себестоимости продукции.

Различают следующие *методы калькулирования*:

- *нормативный*, при котором затраты на единицу продукции устанавливаются по нормам;
- *параметрический*, при котором затраты на проектное изделие устанавливаются, исходя из зависимости уровня этих затрат от изменения технико-экономических параметров изделия;
- *расчетно-аналитический*, при котором прямые затраты на производство единицы продукции распределяются на основе действующих норм, а не прямые – пропорционально заработной плате.

Пример калькуляции себестоимости приведен в табл. 2.

Комплексная система экономических расчетов с определением затрат производства на выпуск продукции и себестоимости единицы отдельных видов продукции называется *калькулированием*.

*Целью калькулирования* себестоимости отдельных видов продукции является формирование информации о величине затрат на всех стадиях изготовления продукции с целью определения прибыльности производства, контроля за затратами, поиском резервов экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

	<p><i>Принципы калькулирования:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• научно обоснованная классификация затрат на производство;</li> <li>• определение объектов учета затрат, объектов калькулирования и калькуляционных единиц;</li> <li>• выбор методов распределения накладных затрат;</li> </ul> <p>- разграничение затрат по периодам;  - выбор способов расчета себестоимости калькуляционной единицы.</p> <p><i>Этапы процесса калькулирования:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. группировка первичных затрат по калькуляционным статьям затрат и по объектам учета затрат;</li> <li>2. распределение накладных затрат между отдельными объектами учета;</li> <li>3. оценка незавершенного производства;</li> <li>4. распределение затрат между товарным выпуском и незавершенным производством;</li> <li>5. расчет себестоимости каждого объекта калькулирования.</li> </ol> <p><i>Виды калькуляций:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. по периоду составления: <ul style="list-style-type: none"> <li>• предварительные (плановые, проектные, нормативные);</li> <li>• конечные (отчетные калькуляции, составляемые после изготовления продукции).</li> </ul> </li> <li>2. по охвату: <ul style="list-style-type: none"> <li>• полные;</li> <li>• производственные;</li> <li>• отдельных видов работ;</li> <li>• технологические.</li> </ul> </li> <li>3. по исходным данным: <ul style="list-style-type: none"> <li>• плановые;</li> <li>• нормативные;</li> <li>• технические;</li> <li>• отчетные.</li> </ul> </li> </ol>
Контрольный тест	

Группа	321
Дата	10.05.2021
Время	11:40-13:00
Наименование УД/МДК/УП/ПП	Основы экономики
Ф.И.О. преподавателя	Поляченкова Виктория Андреевна
Электронная почта	lukasheva_1990@mail.ru тел. 89887012465
Основная литература	
Тема	Расчет прибыли

Задание	<p>Прибыль – основополагающее понятие в мире бизнеса, цель, основная мера и, одновременно, источник развития бизнеса. Для разных целей и уровней анализа экономисты изобрели несколько вариантов расчета прибыли, которые мы и рассмотрим в статье.</p> <p>Согласно Адаму Смиту, прибыль – это остаток от прибавочного продукта после вычета заработной платы работникам, ренты владельцам земли и процента владельцам финансового капитала. Этот остаток – то, ради чего предприниматель, владелец средств производства, берет на себя риски и вкладывает свои ресурсы. В результате прибыль – получаемое бизнесменом вознаграждение за его предпринимательские способности и усилия. С этой точки зрения прибыль – абсолютное добро: свою долю от прибавочного продукта получают все, кто принимает участие в процессе производства – рабочие, владельцы ресурсов и предприниматель. Однако свою точку зрения на прибыль имеют и представители альтернативных экономических взглядов – так Карл Маркс понимал под прибылью неоплаченную присвоенную владельцем капитала стоимость труда рабочих.</p> <p>В современном подходе к бизнесу под прибылью понимают остаток после вычета доходов всех расходов, в том числе зарплаты, затрат на приобретение деталей, сырья и материалов, оплаты коммунальных услуг и энергии и услуг сторонних организаций и других расходов предприятия. А кроме этого, из доходов при формировании прибыли вычитают налоги, штрафы и другие платежи в бюджет государства, оплату процентов за пользование капиталом финансовых организаций.</p> <p><b>Виды прибыли</b></p> <p><b>Бухгалтерская и экономическая прибыль</b></p> <p>Понятие «прибыль» можно трактовать в узком понимании, так, как ее рассчитывает и принимает к учету бухгалтер, а именно как разницу между учтенными доходами и расходами. Это определение соответствует бухгалтерской прибыли.</p> <p>Но «прибыль» можно понимать и шире – инвестор или владелец, вкладывая в дело, получает прибыль, но теряет доход от альтернативных вариантов использования своих активов. Например, производственная компания получает прибыль от основной деятельности – и это будет бухгалтерская прибыль, но, если бы она использовала свои площади более эффективно, оптимизировала внутривыпускную и складскую логистику – остались бы возможности для сдачи площадей в аренду и получения дополнительной прибыли. Кроме этого, владелец мог бы продать производственные площади и разместить средства в депозитах.</p> <p>Экономическая прибыль – это разница между бухгалтерской и упущенной выгодой от сдачи в аренду или дохода на депозиты. Недополученные доходы и альтернативная выгода – это так называемые неявные издержки.</p> <p>По сути явные издержки – расходы на приобретение ресурсов, которых нет в распоряжении бизнеса – сырье, энергия, труд, а неявные связаны с собственными ресурсами бизнеса, он мог их использовать иначе и получить другой доход от их использования.</p> <p><b>Классификация видов прибыли по методу расчета</b></p> <p>Для разных целей и уровней анализа экономисты изобрели несколько вариантов расчета прибыли. Эта классификация в какой-то степени отражает историческое развитие экономического инструментария анализа и ведения бизнеса.</p> <p><b>Выручка (Revenue)</b> – все деньги, полученные или ожидаемые к получению (возможны отсрочки) за отгруженные покупателям товары. Это еще не прибыль, но многие до сих пор путаются в терминах. Как иллюстрация – крестьянин приехал на ярмарку из одного из городов Ганзы и продал телегу товаров за N-ую сумму, что и есть выручка.</p> <p><b>Валовая прибыль (Gross Profit)</b> – самое прозрачное и легко объяснимое понятие – разница между выручкой и понесенными прямыми издержками на производство проданной продукции, себестоимостью проданных товаров (Cost Of Goods Sold).</p>
---------	---

COGS). Именно так считали выгоду от заморских походов купцы, которые тогда не имели больших «офисов», не вкладывались в рекламу, не клали деньги на депозит и не брали кредитов.

*Прибыль до выплаты налогов и процентов* (Earnings Before Interest and Taxes – EBIT) – рассчитывается, как разница между валовой прибылью и всеми расходами компании, в том числе учитываются не относящиеся к операционным или прочим доходы и расходы. С использованием этого показателя анализируют эффективность компаний, оставляя за скобками анализа схему финансирования. Прибыль до выплаты налогов и процентов также дает возможность сравнивать компании из одной отрасли с разной кредитной нагрузкой и из разных налоговых режимов. У современных «купцов» – предпринимателей – кроме производственных, появляются расходы на содержание непромышленного персонала: бухгалтеров, юристов, маркетологов и др., а также расходы на содержание офиса, организацию продаж, рекламу и т.п.

*Прибыль до уплаты налогов* (Earnings Before Taxes – EBT) – разница между валовой прибылью и всеми расходами бизнеса. Как следует из названия, показатель не включает налог на прибыль, все остальные налоги учтены. Такое построение показателя дает возможность сравнить результаты бизнесов с разными налоговыми режимами, например ИП и ООО. «Купцы» уже ведут бизнес в большой степени на свои, а на заемные средства, инвестируя прибыль в другие активы, что позволяет извлекать дополнительную прибыль за счет финансового рычага.

*Чистая прибыль* – то, что остается в распоряжении собственника после уплаты налогов, та сумма из которой он либо реинвестирует в текущий бизнес, инвестирует в другие проекты или бизнесы, либо выводит часть ее из оборота в виде дивидендов и расходует на личные цели.

*Операционная прибыль* – разница между операционной прибылью и операционными расходами, показатель прибыли от основного вида деятельности, куда не входят прочие доходы и расходы, и не вычтен налог на прибыль. Это очень важный показатель для анализа основной деятельности компании, анализируя его, мы узнаем, насколько эффективно работает предприятие. Возвращаясь к исторической аналогии, капиталист может узнать, какая из двух его мануфактур работает успешно, если посчитает по каждой из них операционную прибыль – разницу между доходом, полученным от продажи продукции каждой мануфактуры, и соответствующих издержек. Или другой пример, сравнивают две акционерные компании, экспортирующие пряности из Индии, чтобы купить акции, но у одной из компаний в последнем анализируемом году прибыль существенно выше, чем у другой. Сравнение по операционной прибыли, и картина кардинально изменилась, оказывается та, у которой была выше прибыль, продала часть своих кораблей и тем самым увеличила чистую прибыль, а на самом деле ее дела пошатнулись и доходы от основного бизнеса снизились.

*Прибыль до выплаты процентов налогов и амортизации* – (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – EBITDA) оценивает прибыль до того, как вычли проценты, налоги и амортизацию ОС и НМА. EBITDA – аналитический показатель, задача которого приблизить оценку прибыли к оценке операционного денежного потока, так как амортизация и списания – это не денежные операции. После возврата амортизации и списаний можно определить, сколько средств можно направить бизнес на выплату процентов по кредитам, что важно для принятия решения о приобретении компании на заемные средства в сделках LBO (Leveraged Buy-Out – выкуп предприятия в кредит под залог приобретаемого бизнеса). Этот показатель исторических примеров в далеком будущем уже не найти, это инструментарий 20-ого века, когда банки активно начали финансировать сделки по приобретению активов, активно развивался рынок прямого инвестирования и производные финансовые инструменты.

*Операционная прибыль* до выплаты налогов, процентов, амортизации и списаний (Operation Income Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization – OIBDA) – показатель, которым аналитики стали заменять последние годы EBITDA, так как лучше отражает рентабельность основного бизнеса, так как не включает неповторяющиеся и не профильные доходы и расходы. Рассчитать данный показатель можно, прибавив к операционной прибыли амортизацию и списания.

### **Взаимосвязь видов прибыли**

Все показатели прибыли суть комбинация разных видов доходов и расходов, то один показатель можно получить из другого, и такое их многообразие порождено лишь задачами аналитиков и бухгалтеров.

Первичными являются выручка и расходы, через них можно построить все показатели прибыли, и с их помощью можно связать все показатели между собой. Ниже приведена таблица, показывающая все формулы для расчета показателей прибыли и их взаимосвязи.

<b>Показатель</b>	<b>Формула</b>
Валовая прибыль	= Выручка - Себестоимость
Чистая прибыль	= Выручка - Все расходы = Валовая прибыль - Общехозяйственные расходы + Сальдо прочих доходов и расходов – Налог на прибыль
Прибыль до выплаты налогов и процентов (ЕВIT)	= Выручка – Все расходы + Налог на прибыль Проценты = Чистая прибыль + Налог на прибыль + Проценты
Прибыль до выплаты налогов (ЕВТ)	= Чистая прибыль + Налог на прибыль = ЕВIT - Проценты
Прибыль до выплаты налогов, процентов, амортизации и списаний (ЕВITDA)	= ЕВIT + Амортизация и списания = ЕВТ + Проценты + Амортизация и списания = Чистая прибыль + Налог на прибыль + Проценты + Амортизация и списания
Операционная прибыль	= Валовая прибыль – Общехозяйственные расходы = Чистая прибыль + Сальдо прочих доходов и расходов + Налог на прибыль
Операционная прибыль до амортизации и списаний (OIBDA)	= Операционная прибыль + Амортизация и списания = ЕВITDA + Сальдо прочих доходов и расходов

Надо обратить внимание, что сальдо прочих доходов и расходов содержит в себе проценты, но не исчерпывается только ими, там могут, например, оказаться доходы от продажи активов. Но надо также понимать, что приведенная схема несколько упрощена для понимания основных ординарных взаимосвязей. Могут быть отклонения, например, кто-то в операционных расходах может учитывать проценты по обслуживанию кредитной линии, которая используется для финансирования кассовых разрывов и оплаты закупок.

Прибыль (чистая прибыль и ее производные) до недавнего времени повсеместно использовалась в качестве ключевого показателя эффективности, и это совпадало с целями, которые ставили перед собой руководители и собственники. Но новый



	несет новые веяния, согласно которым прибыль уступает место показателям, характеризующим устойчивость бизнеса и его влияние на окружающую среду и общество. Бизнес озабочен будущим, как самого себя, так и мира в котором он работает.
Контрольный тест	

Группа	321
--------	-----

Дата	10.05.2021
Время	13:20-14:40
Наименование УД/МДК/УП/ПП	Основы экономики
Ф.И.О. преподавателя	Поляченкова Виктория Андреевна
Электронная почта	lukasheva_1990@mail.ru тел. 89887012465
Основная литература	
Тема	Расчет рентабельности
Задание	<p>Рентабельность — это экономический показатель, который показывает, насколько эффективно используются ресурсы: сырье, кадры, деньги и другие материальные и нематериальные активы. Можно рассчитать рентабельность отдельного актива, а можно — всей компании сразу.</p> <p>Рентабельность рассчитывают, чтобы спрогнозировать прибыль, сравнить компанию с конкурентами или предсказать доходность инвестиций. Еще рентабельность предприятия оценивают, если собрались его продавать: компания, которая приносит больше прибыли и при этом тратит меньше ресурсов, стоит дороже.</p> <p>Существует коэффициент рентабельности — он показывает, насколько эффективно используются ресурсы. Этот коэффициент — это отношение прибыли к ресурсам, которые вложили, чтобы ее получить. Коэффициент может выражаться в конкретной величине прибыли, полученной на единицу вложенного ресурса, а может — в процентах.</p> <p>Виды показателей рентабельности</p> <p>Чтобы оценить эффективность работы компании, используют несколько показателей рентабельности. Каждый из них рассчитывается как отношение чистой прибыли к какой-то величине:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. К активам — рентабельность активов (ROA).</li> <li>2. К выручке — рентабельность продаж (ROS).</li> <li>3. К основным средствам — рентабельность основных средств (ROFA).</li> <li>4. К вложенным деньгам — рентабельность инвестиций (ROI).</li> <li>5. К собственному капиталу — рентабельность собственного капитала (ROE).</li> </ol> <p>Проще говоря, показатель рентабельности — это прибыль, которую делят на тот показатель, рентабельность которого хотят узнать.</p> <p>Порог рентабельности</p> <p>Порог рентабельности — это минимальная прибыль, которая покрывает затраты. Например, вложения, если речь идет об инвестициях, или себестоимость — если о производстве продукции. Когда говорят о пороговой рентабельности, чаще всего используют термин «точка безубыточности».</p> <p>Рентабельность активов (ROA)</p> <p>Показатель ROA рассчитывают, чтобы понять, насколько эффективно используются активы компании — здания, оборудование, сырье, деньги — и какую в итоге они приносят прибыль. Если рентабельность активов ниже нуля, значит, предприятие работает в убыток. Чем выше ROA, тем эффективнее организация использует свои ресурсы.</p> <p><b>Как рассчитать рентабельность активов.</b> Это отношение чистой прибыли за определенный период к стоимости активов.</p> $ROA = \frac{\Pi}{ЦА} \times 100\%$

где:

П — прибыль за период работы;

ЦА — средняя цена активов, которые находились на балансе в это же время;

Рентабельность продаж (ROS)

Рентабельность продаж показывает долю чистой прибыли в общей выручке предприятия. При расчете коэффициента вместо чистой прибыли также можно использовать валовую прибыль или прибыль до уплаты налогов и процентов по кредитам. Называться такие показатели будут соответственно — коэффициент рентабельности продаж по валовой прибыли и коэффициент операционной рентабельности.

**Как рассчитать рентабельность продаж.** ROS рассчитывают как отношение прибыли к выручке.

$$ROS = П / В \times 100\%,$$

где:

П — прибыль;

В — выручка.

Рентабельность основных производственных фондов (ROFA)

Основные производственные фонды — активы, которые организация использует для производства товаров или услуг и которые при этом не расходуются, а только изнашиваются. Например, здания, оборудование, электрические сети, автомобили и т. п. ROFA показывает доходность от использования основных средств, которые участвуют в производстве продукта или услуги.

**Как рассчитать рентабельность основных производственных фондов.** отношение чистой прибыли к стоимости основных средств.

$$ROFA = П / Цс \times 100\%,$$

где:

П — чистая прибыль организации за нужный период;

Цс — стоимость основных средств компании.

Рентабельность оборотных активов (RCA)

Оборотные активы — это ресурсы, которые используются компанией для производства товаров и услуг, но которые, в отличие от основных фондов, полностью расходуются. К оборотным активам относят, например, деньги на счетах предприятия, сырье, готовую продукцию на складе и т. п. RCA показывает эффективность управления оборотными активами.

**Как рассчитать рентабельность оборотных активов.** Это отношение чистой прибыли к оборотным средствам.

$$RCA = П / Цо \times 100\%,$$

где:

П — чистая прибыль за определенный период;

Цо — стоимость оборотных активов, которые использовали для производства товара или услуги за это же время.

Рентабельность капитала (ROE)

ROE показывает, с какой отдачей работают деньги, вложенные в компанию. Причем вложения — это только уставный или акционерный капитал. Чтобы рассчитать эффективность использования не только собственных, но и привлеченных средств, используют показатель рентабельности задействованного капитала — ROCE. Он дает понять, какой доход приносит компания. Рентабельность капитала сравнивают не только с аналогичными показателями других компаний, но и с другими видами инвестиций. Например, с процентами по банковским вкладам, чтобы понять, есть ли смысл инвестировать в бизнес.

**Как рассчитать рентабельность капитала.** Это отношение чистой прибыли к капиталу компании, включая резервы.

$$ROE = \Pi / K \times 100\%,$$

где:

Π — прибыль;

K — капитал.

**Рентабельность инвестиций (ROI)**

Показатель рентабельности инвестиций — аналог рентабельности капитала, но его рассчитывают для любых видов вложений. Например, банковских вкладов, биржевых инструментов и т. д. ROI показывает доходность инвестиций.

**Как рассчитать рентабельность инвестиций.** ROI — это отношение дохода от инвестиций к их стоимости.

$$ROI = \Pi / Ци \times 100\%,$$

где:

Π — прибыль;

Ци — цена инвестиций.

**Рентабельность производства**

Рентабельность производства — это отношение чистой прибыли к стоимости основных фондов и оборотных средств. Фактически рентабельность производства показывает эффективность работы всей компании.

Многопрофильные предприятия рассчитывают рентабельность по каждому виду производства отдельно. Также можно вычислить рентабельность производства отдельного вида продукции или рентабельность работы конкретного участка производства, например цеха.

**Как рассчитать рентабельность производства.** Рентабельность производства рассчитывается по следующей формуле.

$$R_{пр} = \Pi / (Цс + Цо) \times 100\%,$$

где:

Π — прибыль;

Цс — стоимость основных фондов компании;

Цо — стоимость оборотных активов с учетом амортизации и износа.

**Рентабельность проекта**

Рентабельность проекта, в отличие от рентабельности уже работающего производства, это попытка оценить, насколько эффективны инвестиции в новый бизнес. Рентабельность проекта — это отношение будущей прибыли к затратам, которые понадобятся для запуска бизнеса. Этот показатель рассчитывают не только те, кто запускает дело, но и инвесторы — чтобы понять, имеет ли смысл вкладывать деньги в этот проект.

**Рассчитать рентабельность проекта** можно сразу по двум формулам.

Как отношение стоимости бизнеса к инвестициям в его запуск.

$$R_{п} = Сб / Ци,$$

где:

Сб — итоговая стоимость бизнеса;

Ци — объем вложений.

Как отношение чистой прибыли и амортизационных расходов к инвестициям в запуск.

$$R_{п} = (\Pi + А) / Ци,$$

где:

Π — чистая прибыль;

А — амортизация;

Ци — затраты.

	<p><b>Как повысить рентабельность</b></p> <p>Рентабельность — это отношение чистой прибыли к любому другому показателю: стоимости оборотных активов, основных фондов, капитала, инвестиций и т. д. Чтобы повысить рентабельность, необходимо либо увеличить значение числителя — прибыль, либо уменьшить знаменатель — стоимость активов, капитал, инвестиции и т. д.</p> <p>Например, чтобы увеличить рентабельность продаж, можно повысить качество продукции или разработать эффективную маркетинговую стратегию — в результате вырастет спрос и, как следствие, прибыль. А можно снизить себестоимость продукции — тогда рентабельность увеличится при прежнем спросе.</p>
Контрольный тест	