Лекція №4 Фінансові аспекти господарської діяльності

Займаючись бізнесом, важливо розуміти, наскільки ваша діяльність ефективна. У цьому допоможе показник рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, який характеризує рівень віддачі витрат і ступніть використання ресурсів.

У загальному вигляді обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів).

$$Рентабельність=\frac{Прибуток}{Витрати (собівартість) }\*100\%$$

Прибуток – це узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, це та частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Витрати – це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію продукції за певний період.

$$Прибуток=Доходи-Собівартість$$

Будь-які надходження, які отримує підприємство в результаті здійснення господарської діяльності протягом певного періоду (місяць, квартал, рік), називаються **доходами підприємства**.

$$Доходи=Обсяг реалізації\*Ціна$$

*Ціна* – це кількість грошей, за яку продавець згоден продати, а покупець готовий купити одиницю товару (певної цінності, в т.ч. нематеріальної, наприклад, знання).

*Собівартість продукції* – це виражені в грошовій формі поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції.

$$Собівартість=Постійні витрати+Змінні витрати$$

*Постійні витрати* – витрати, розмір яких не залежить від обсягів виробництва. До таких витрат належать: оплата праці управлінського персоналу; витрати на ремонт; фіксовані податки, оренда. До постійних витрат також відносять і амортизаційні відрахування.

Амортизаційні кошти надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів в амортизаційному фонді. Амортизаційний фонд являє собою кошти для простого відтворення основних засобів. Амортизаційний фонд накопичується підприємствами поступово і використовується для вкладень в основні засоби не відразу, а в міру накопичення коштів.

*Амортизація –* це процес перенесення вартості основних засобів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення; це процес відшкодування зношування основних засобів.

*Змінні витрати* – витрати, розмір яких залежить від обсягів виробництва (сировина і матеріали; оплата праці прямих виробничих працівників; затрати електроенергії на випуск продукції; упаковка).

Поділ витрат на постійні та змінні дозволить підприємцю вирішувати прикладні завдання, такі як:

* знайти точку беззбитковості підприємства та зрозуміти як нею можна управляти;
* управляти обсягом та асортиментом продукції для максимізації прибутку.

Точка беззбитковості – це обсяг діяльності, за якого виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) дорівнює сукупним витратам підприємства, тобто це обсяг продажу, за якого підприємство не має ні прибутку, ні збитку.

Аналіз беззбитковості – аналітичний метод, який допомагає визначити величину беззбиткового обігу щодо підприємства і за видами продукції з подальшим розробленням заходів для досягнення і подолання межі беззбитковості в короткостроковому періоді.



Мета аналізу беззбитковості виробництва – встановити, що буде з фінансовими результатами, якщо визначений рівень продуктивності або обсяг виробництва зміняться.

Аналіз беззбитковості ґрунтується на залежності між змінами обсягу виробництва і змінами витрат та їх впливом на кінцевий фінансовий результат – прибуток від продажу продукції.

Для отримання бажаного прибутку необхідний обсяг виробництва розраховується за такою формулою:

$$Плановий обсяг виробництва=\frac{Постійні витрати+Прибуток}{Ціна-Змінні витрати (на од.)}$$

У точці беззбитковості прибуток підприємства дорівнює нулю, відповідно беззбитковий обсяг виробництва можна розрахувати за формулою:

$$Беззбитковий обсяг виробництва=\frac{Постійні витрати}{Ціна-Змінні витрати (на од.)}$$

Аналіз беззбитковості займає важливе місце у оцінюванні прибутковості проекту. Він дозволяє встановити рівень прибутковості підприємства, який планується отримати в певному періоді, виходячи із своїх стратегічних планів, наявних можливостей (організаційних, технічних та технологічних) та певної ситуації на ринку товарів та послуг. Для цього визначається оптимальний рівень виробництва та продажу продукції за певних цін і рівня витрат для досягнення планового прибутку.