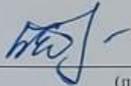


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
образования
«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
(ФГБОУ ВО «КубГУ»)

Кафедра теоретической экономики

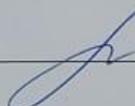
КУРСОВАЯ РАБОТА
по дисциплине «Общая экономическая теория»

ИЗДЕРЖКИ ПРОИЗВОДСТВА И ПРИБЫЛЬ ФИРМЫ

Работу выполнила  7.06.21г. Е.И. Бабаян
(подпись, дата)

Факультет экономический

Направление 38.03.01 – Экономика, 1 курс, группа 107

Научный руководитель
канд. экон. наук, доцент  7.06.21г. О.А. Пак
(подпись, дата)

Нормоконтролер
канд. экон. наук, доцент  7.06.21г. О.А. Пак
(подпись, дата)

Оценка отлично

Краснодар 2021

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Общая характеристика издержек производства	5
1.1 Издержки: понятие, виды, классификации	5
1.2 Прибыль, как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия	16
1.3 Взаимосвязь издержек производства и прибыли предприятия.....	21
2 Особенности издержек производства и прибыли фирм в РФ	23
2.1 Формирование прибыли в российских предприятиях	23
2.2 Способы сокращения издержек на предприятиях РФ и зарубежных стран	26
2.3 Оптимизация прибыли фирмы в РФ	29
Заключение	31
Список использованных источников	33

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Ни одна деятельность не возможна без затрат. Издержки – это один из показателей эффективности и интенсивности потребления ресурсов. От их размера зависит прибыльность предприятия. Одним из требований, которое предъявляется к руководителям коммерческих предприятий, является рациональное использование ресурсов. Для достижения этой цели необходимо уметь рассчитывать, анализировать и оптимизировать издержки предприятия. Издержки и прибыль тесно связаны. Невозможно получить доход, не затрачивая при этом капитал, человеческие или материальные ресурсы. Чтобы повысить уровень прибыли, необходимо правильно рассчитывать и анализировать издержки.

Цель работы – исследовать издержки производства и прибыли фирмы в РФ.

Исходя из поставленной цели, в работе необходимо решить следующие **задачи:**

- изучить основные понятия издержек производства и их классификацию;
- изучить сущность прибыли;
- выявить взаимосвязь издержек и прибыли фирмы;
- изучить формирование прибыли в российских предприятиях;
- рассмотреть способы сокращения издержек на предприятиях РФ и зарубежных стран;
- изучить оптимизацию прибыли фирмы в РФ

Объект исследования – издержки и прибыль фирмы в РФ.

Предмет исследования – процесс взаимосвязи прибыли и издержек фирмы.

Теоретико-методологической базой исследования послужили учебники, учебные пособия и монографии, посвященные теме исследования, научные статьи.

Информационно-аналитической базой исследования являются отчетности для анализа издержек и прибыли на предприятиях РФ и зарубежных стран.

Структура работы. Работа состоит из введения, двух глав, заключения и списка использованных источников.

1 Общая характеристика издержек производства

1.1 Издержки: понятие, виды, классификации

Издержки – это затраты, которые связаны с обращением и выпуском товаров. Это стоимость тех экономических ресурсов, которые предприниматель тратит на производство своей продукции. Это понятие в экономической теории основано на идее, что ресурсы ограничены, и необходимо искать альтернативные способы их использования.

Они зависят от того, сколько ресурсов использовано и цен на услуги. В том случае, если предприниматель применяет собственные ресурсы, а не приобретаемые, то цены выражаются в одинаковой единице, чтобы максимально точно определить величину затрат [16].

Отмечается, что в статистической и бухгалтерской отчетности они обычно отражаются, как себестоимость. Издержки производства состоят из затрат на оплату труда, материальных затрат, процентов за кредиты, а также расходы, связанные с продажей и продвижением товаров на рынок.

Под себестоимостью понимаются все совокупные затраты, которые были понесены при изготовлении или покупке единицы товара (работ). Это понятие содержит оценку стоимости ресурсов, задействованных в производстве или приобретения продукции/услуги.

Товар (услуга), полученный при производстве или покупке имеет собственную стоимость, которая складывается из следующих затрат:

- Материальные затраты. Сюда входят все материалы, затраченные в процессе производства или покупки.
- Расходы на приобретенные товары, предназначенные для дальнейшей перепродажи.
- Затраты на энергию и другие природные ресурсы. Учитываются затраты на отопление, освещение помещений, а также пользование водой.

– Затраты на сырье. Необходимые затраты на используемое в процессе производства сырье.

– Расходы на оплату труда. В эту категорию входят ресурсы, потраченные на обеспечение заработной платой задействованных сотрудников, а также на отчисления в бюджет и во внебюджетные фонды (ИНФС, ПФ, ФСС) налогов и страховых выплат за этих сотрудников.

– Издержки основных средств. Дорогое оборудование, использование которого необходимо при изготовлении или покупке продукции, в течение длительного времени принимается в затраты небольшими частями по начисленной амортизации.

– Административные расходы включают содержание управляющего аппарата.

– Прочие затраты, которые могут возникнуть в производственном цикле или в процессе покупки товара.

Анализ издержек необходим для определения рентабельности продукции. Чем ниже уровень ресурсов, затрачиваемых на производство/закупку по отношению к цене реализации единицы товара (услуги), тем более прибыльным становится сам производственный процесс. Издержки, таким образом, напрямую влияет на конечную прибыль. Увеличение стоимости затрат на производство или покупку уменьшает финансовое состояние хозяйствующего субъекта. Иногда выручка от продажи продукта может не покрывать всех понесенных расходов. Одним из распространенных методов увеличения прибыли называют меры по снижению себестоимости. При этом необходимо не допускать ситуации, когда снижение затрат начнет отрицательно сказываться на самой продукции. Однако в будущем продать некачественный товар будет довольно сложно. В результате собственник понесет убытки даже при невысоком уровне издержек [16].

Основными задачами предприятий в процессе их деятельности называют действия, направленные на получение прибыли. В том числе и снижение себестоимости в разумных пределах.

Экономия на сырье может резко ухудшить качество продукции и привести ее к дальнейшей неликвидности. Выходом может быть покупка более дешевых аналогов необходимого сырья или закупка товара в больших объемах по оптовым ценам. Также необходимо более экономно использовать запасы, исключая брак и возможные потери [5].

Затраты на коммунальные услуги носят постоянный характер, разумное использование энергоносителей, воды, топлива поможет сэкономить денежные средства.

Предприятиям необходимо проводить эффективную кадровую политику. Квалифицированные и ответственные специалисты принесут больше пользы, чем сотрудники без соответствующего опыта работы.

Детальный анализ каждой статьи затрат позволяет выявить необходимость определенных расходов, найти пути их возможного снижения. Конечная цель этих задач – получение максимально возможной прибыли [6].

Следовательно, можно сделать вывод, что издержки – это затраты на производство. Проводится анализ издержек для определения рентабельности фирмы. Чем меньше ресурсов затрачивается на производство по отношению к цене реализации единицы товара (услуги), тем более прибыльным становится сам производственный процесс.

При многоаспектной классификации существует более тридцати видов издержек. Каждый вид отражает специфику их проявления. На рисунке 1. Дана одна из таких классификаций. Выявляют различие между бухгалтерскими и экономическими издержками.

Бухгалтерские издержки – это сумма материальных затрат, которые затрачиваются организацией для приобретений на нужды производства. Бухгалтерские включают те из них, которые имеют явный характер и отражаются на счетах бухгалтерского учета предприятия. Бухгалтерские издержки являются реальными затратами, понесенные при работе с внешними поставщиками.

В бухгалтерские издержки входят:

1. Прямые издержки – затраты, которые расходуются непосредственно на производство.

2. Косвенные издержки – затраты, которые расходуются непосредственно для приобретения средств и ресурсов у поставщиков.

Эти издержки состоят из затрат, без которых организация не может осуществлять свою деятельность – накладные, амортизационные расходы и расчетные операции [13].



Рисунок 1 – Классификация издержек производства

Экономические издержки – это совокупные хозяйственные затраты, понесенные предприятием в производственном процессе. К ним относят те средства и материалы, которые не входят в рыночный оборот. Экономические издержки больше бухгалтерских. Они включают явные и неявные (фиксируемые и не фиксируемые) расходы, они состоят из бухгалтерских издержек и издержек упущенных возможностей, т.е. не отраженных на бухгалтерских счетах и не оплаченных предприятием.

К экономическим издержкам относят:

– Явные издержки возникают из суммы платежей за внешние ресурсы организации, то есть затраты на объекты, которые непосредственно не принадлежат предприятию.

– Неявные издержки включают стоимость использования внутренних ресурсов, принадлежащих предприятию. Неявные экономические издержки включают сумму денежных поступлений, которые предприятие могло бы получить от внедрения альтернативных решений. Например, сдав помещение в аренду, собственник может получить больше прибыли, чем занимая эту площадь для своей деятельности. Таким образом, неполученные платежи называются неявными.

– Внешние издержки – затраты, связанные с оплатой тех факторов и ресурсов, которые закупаются на стороне. Это могут быть машины, комплектующие изделия, сырье, материалы. Они также включают оплату труда сотрудников, так как это расходы на наемный персонал. Под внешними издержками понимаются затраты на оплату транспортных, банковских и консалтинговых услуг.

– Внутренние издержки – издержки, которые характеризуются затратами на применяемые собственные и самостоятельно используемые ресурсы. Они отличаются тем, что не все представлены в денежной форме и не все отражаются в бухгалтерской отчетности. Итак, если используются собственные здания, то в этом случае издержками является потеря возможности сдать здания в аренду и получить доход. Один из элементов внутренних издержек – нормальная прибыль. Это означает излишек над индивидуальными затратами предприятия, т.е. это равновеликая прибыль на равновеликий капитал. Внутренние издержки учитываются при принятии предпринимательских решений. Это необходимо для определения размеров упущенных возможностей и более выгодного использования собственных ресурсов [13].

– Постоянные издержки (FC) – это издержки не зависящие от краткосрочного периода времени, затраты постоянных производственных факторов, не изменяющиеся из-за колебаний выпуска продукции. Это расходы на здания, оборудование, сооружения, оплату управленческого и административного аппарата. Средние постоянные издержки рассчитывались как отношение общей величины постоянных издержек к объему выпуска. Динамика постоянных издержек можно проиллюстрировать с помощью рисунка 2.

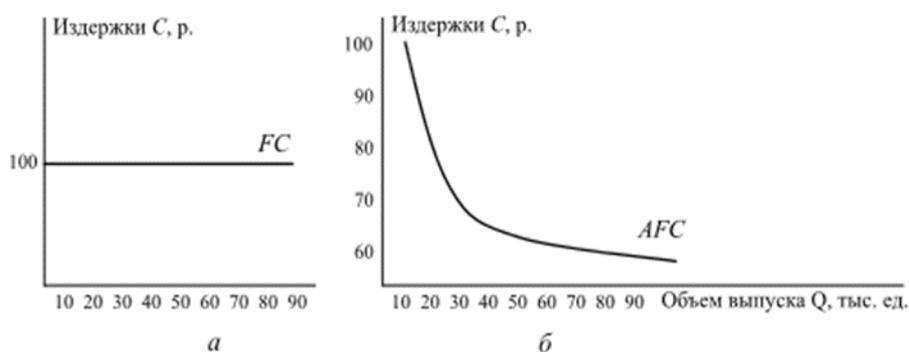


Рисунок 2 – Общие постоянные издержки FC (а) и средние постоянные издержки AFC (б)

На практике постоянные издержки имеют тенденцию изменять свою величину. Это происходит в тех случаях, когда предприятие наращивает свою производственную базу, увеличивает потенциал. Например, расширение станочного парка или ввод в эксплуатацию новых зданий влечет за собой увеличение постоянных издержек. Изменение амортизации, повышение заработной платы высшего управляющего персонала – все это приводит к скачкообразному увеличению постоянных затрат, т.к. эти элементы всегда закупаются в неделимых количествах и сразу вводятся в эксплуатацию в полном объеме. Тогда говорят о скачках постоянных издержек.

В этом случае динамика постоянных и средних постоянных издержек будет иметь следующий вид (рисунок 3)

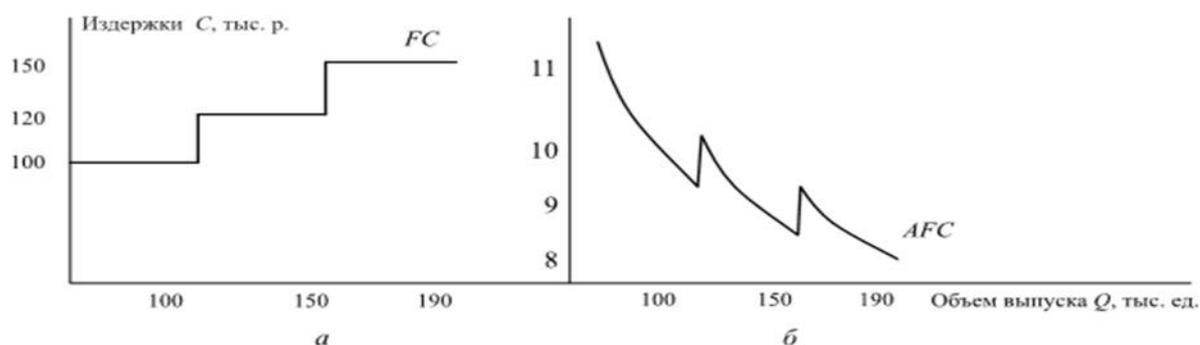


Рисунок 3 – Скачки общих (а) и средних постоянных издержек (б)

– Переменные издержки (VC) – зависят от объема выпускаемой продукции. Затраты, которые изменяются с увеличением или уменьшением выпуска продукции. К ним относятся затраты на закупку сырья, материалов, оплату рабочей силы. Переменные издержки могут носить пропорциональный, дигрессивный или прогрессивный характер. Пропорциональные переменные издержки означают затраты, меняющиеся в той же пропорции, что и объем выпуска. Рисунок 4 [13].

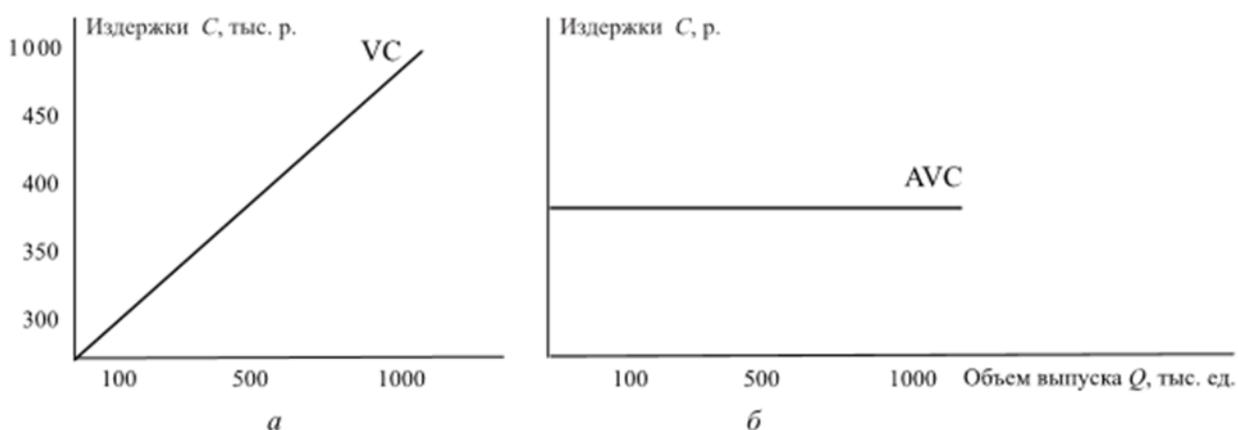


Рисунок 4 – Пропорциональные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Дигрессивные переменные издержки – это переменные издержки, которые изменяются в относительно меньшей пропорции, чем объем выпуска. Рисунок 5.

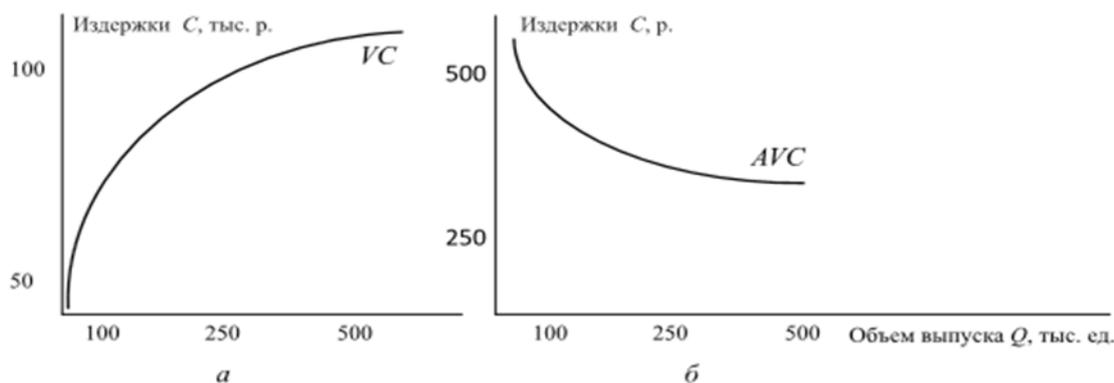


Рисунок 5 – Дигрессивные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

Прогрессивные переменные издержки – это переменные затраты, меняющиеся в относительно большей пропорции, чем объем выпуска. Например, если расширение производства влечет за собой увеличение переменных издержек с темпом, превышающим рост производства, как показано на рисунке б.

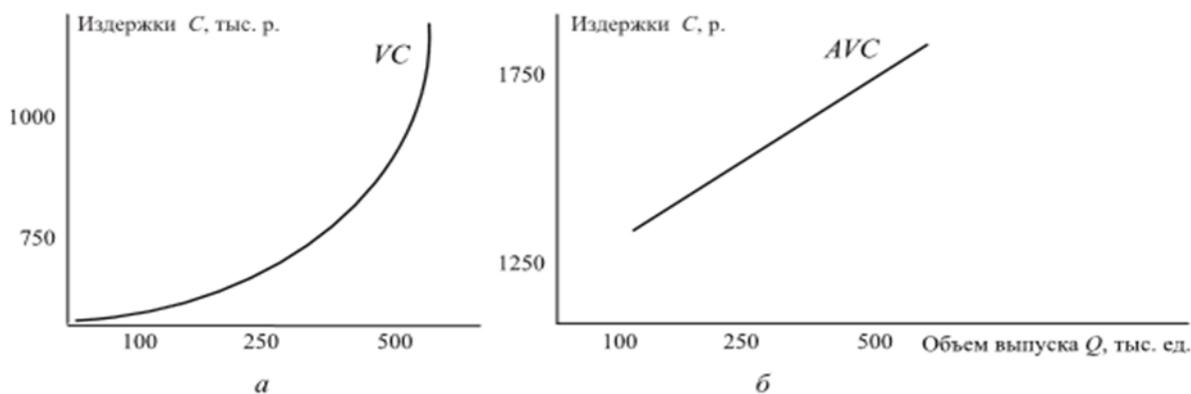


Рисунок 6 – Прогрессивные переменные издержки: общие (а) и средние (б)

– Общие валовые издержки (ТС) – это вся совокупность издержек в течение операционного цикла. Валовые издержки определяются как сумма постоянных и переменных издержек. Для предпринимателя важно учитывать не только общую величину издержек, но и расходы на единицу продукции. Это можно узнать, разделив валовые издержки на количество изготовленных изделий. Результатом являются средние издержки на единицу продукции или просто средние издержки. На рисунке 7 показана кривая общих

издержек, складывающаяся как сумма постоянных и переменных. Такой вид имеют издержки в большинстве случаев [13].

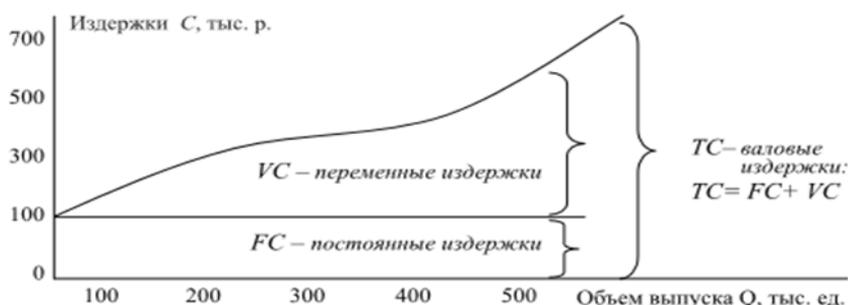


Рисунок 7 – Валовые издержки

Средние издержки (AC) – это все затраты, что приходится на единицу выпущенной продукции. Средние издержки чаще всего используются для сравнения с общей ценой произведенного товара.

Средние общие издержки (ATC) рассчитываются: общие издержки (TC) делятся на объем выпущенной продукции (Q). Также они представляют собой сумму средних переменных издержек (AVC) и средних постоянных (AFC).

Общий вид средних валовых издержек, средних переменных издержек представлен на рисунке 8.

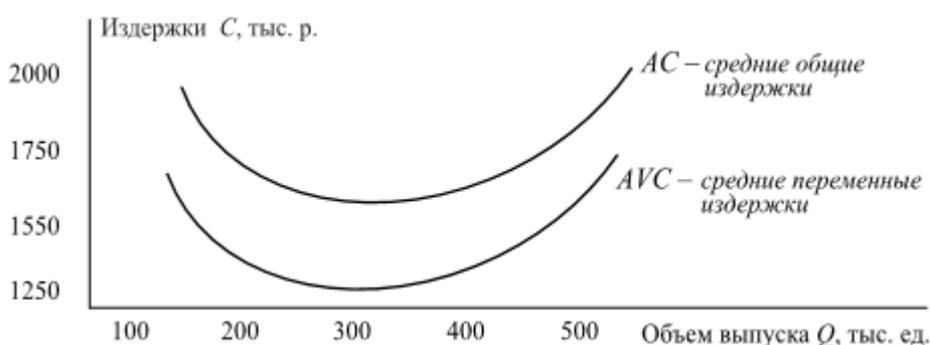


Рисунок 8 – Средние издержки

– Предельные издержки (MC) – включают затраты на изготовление дополнительных единиц продукции или изменение общей суммы затрат при

увеличении количества произведенного товара. Их еще называют дополнительными, т.к. они направлены на получение дополнительной продукции. Под предельными издержками понимается изменение величины валовых издержек в результате изменения объема выпуска на одну единицу. Предельные издержки можно вычислить по формуле:

$$MC = TC_2 - TC_1 \text{ или } MC = \frac{TC_2 - TC_1}{Q_2 - Q_1}$$

где MC – предельные издержки; TC1, TC2 – предыдущая и последующая величины валовых издержек соответственно; Q1, Q2– предыдущая и последующая величины объема выпуска соответственно [13].

Между кривыми предельных издержек, средних валовых и средних переменных существует прямая взаимосвязь:- когда предельные издержки меньше средних валовых издержек и средних переменных издержек $MC < AC, AVC$, производство каждой добавочной единицы продукта уменьшает средние издержки, поэтому кривые AC и AVC идут вниз;- когда $MC > AC, AVC$, производство каждой добавочной единицы продукта увеличивает средние издержки, поэтому кривые AC и AVC идут вверх;- наконец, кривая MC пересекает кривые AC и AVC в точках их минимального значения, т.е. $MC = AC, AVC$, когда $AC, AVC = \min$. Указанные зависимости могут быть проиллюстрированы с помощью рисунка 9.

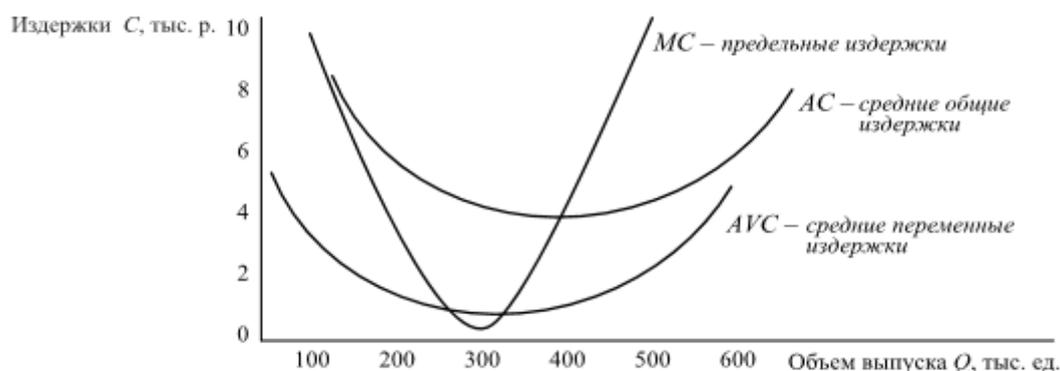


Рисунок 9 – Предельные и средние издержки

Также издержки бывают безвозвратными. Они представляют собой издержки, которые фирма несет только один раз, т. к. их невозможно вернуть. Обычно их учитывают в качестве альтернативных, но только при осуществлении и планировании.

Как только платежи профинансированы, издержки перестают быть альтернативными, потому что они не могут быть возмещены даже если фирма прекращает свою деятельность. Необходимо обратить внимание на то, что издержки производства складываются из капитала и оценки трудовых услуг.

Вмененные издержки – это все затраты фирмы, которые редко встречаются в расчетах с контрагентами. Можно сказать, что это издержки по упущенным возможностям или же по факторам, которые вводятся в процесс переноса экономических ресурсов в экономических благах.

Совокупные издержки – это те, которые включают все затраты, необходимые для выпуска нужного количества продукции.

Следовательно, экономический смысл производственных издержек заключается в зависимости объемов материальных затрат на факторы производства. Преимущественный результат правильной политики ведения расходов на издержки производства является увеличение выпуска продукции при минимальных затратах [13].

В целом, издержки классифицируются на несколько видов. Главное деление идет на бухгалтерские и экономические издержки, которые в свою очередь включают некоторые виды затрат: явные и неявные; внешние и внутренние; постоянные и переменные, которые делятся на дигрессивные, прогрессивные и пропорциональные; средние – все затраты, что приходятся на единицу выпущенной продукции и предельные – включают затраты на изготовление дополнительных единиц продукции или изменение общей суммы затрат при увеличении количества произведенного товара; а также валовые – все издержки в течение операционного цикла.

1.2 Прибыль, как показатель эффективности хозяйственной деятельности предприятия

Результатом хозяйственной деятельности предприятия является экономическая прибыль. В общем виде прибыль определяется как разность между совокупной выручкой и совокупными издержками. Однако есть и другие зависимости (рисунок 10).

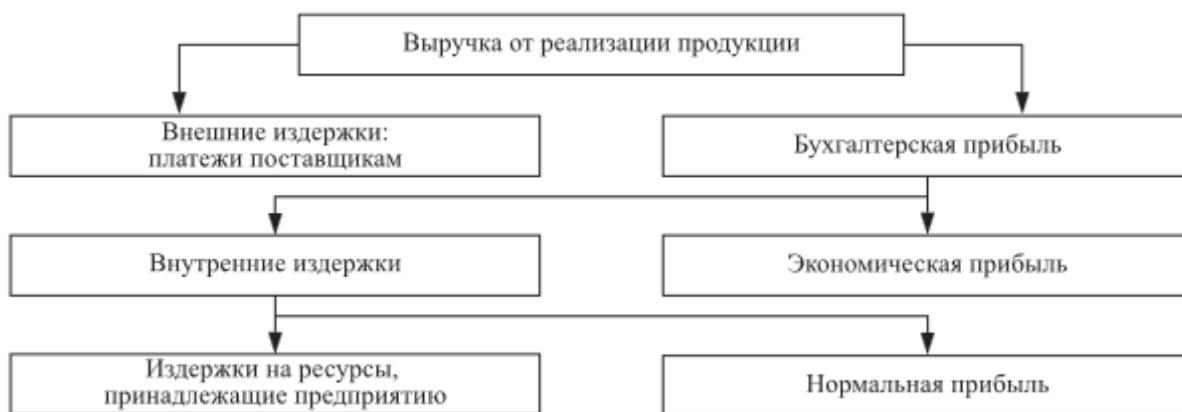


Рисунок 10 – Взаимосвязь затрат и результатов

Бухгалтерская прибыль – результат хозяйственной деятельности предприятия за определенный период: квартал, полугодие, девять месяцев, год. Она рассчитывается на основании бухгалтерских документов и не учитывает незарегистрированные документально издержки самого предпринимателя, а также скрытые внутренние издержки. Бухгалтерская прибыль – это разность между валовым объемом продаж и бухгалтерскими или явными издержками. Она больше экономической прибыли на величину неявных, так называемых имплицитных издержек. Экономическая прибыль, рассчитанная как разница между бухгалтерской прибылью и вмененными издержками, показывает чистый результат хозяйственной деятельности предприятия. Экономическая прибыль выражает разность между валовым объемом продаж и экономическими издержками, которые состоят из явных и неявных издержек. В западной экономике она олицетворяется с чистой прибылью и даже сверхприбылью.

Существует такое соотношение между экономической и бухгалтерской прибылью:

Бухгалтерская прибыль = Неявные издержки + Экономическая прибыль.

Соотношение бухгалтерской и экономической прибыли позволяет предпринимателю определять размер реальной прибыли исходя из требуемой цены ресурса, обеспечивающей наиболее рациональные методы хозяйствования. Величина экономической прибыли служит отправной точкой для определения оптимального объема производства в различных конкурентных условиях [13].

Прибылью называется положительная разница между доходами и затратами на производство, транспортировку и маркетинг продукции. Несмотря на неоднозначность и широту концепции, она используется для определения эффективности предприятий, оценки успешности предпринимателя и рентабельности. Прибыль является целью и движущей силой для бизнесменов и инвесторов.

Соотношение доходов и расходов зависит не только от размера организации, но и от выбранной тактики продаж, руководства, снижение затрат и многих других факторов. Понятие прибыли нельзя рассматривать с одной точки зрения, т. к. вознаграждение предпринимателя за труд или проценты по вложенному капиталу намного шире и включает в себя множество нюансов и методов расчета [8].

Несмотря на то, что прибыль – это цель бизнеса, долгое время считалась чудом экономики, с разными позициями и взглядами. Наиболее важными из них являются теории рынка и рыночных движений, проценты на капитал и вознаграждение.

Согласно объективной теории, прибыль возникает из-за изменений на рынке. Таким образом, упоминание о продукте на телевидении с использованием его популярных людей стимулирует рост спроса. В свою очередь, организации завышают цены, сохраняя неизменным уровень предложения. Результатом является объективное завышение себестоимости продукции и прибыли.

Очень похожая теория утверждает, что прибыль является результатом господства монополий на рынке, которые диктуют цены значительно превышающие себестоимость продукции.

В XIX веке экономисты увидели появление прибыли в результате чрезмерных накладных расходов, которые вынуждали предпринимателя компенсировать риски, связанные с их продукцией. Таким образом, прибыль становится значением случайного, эфемерного вещества. Теория интереса к капиталу Маркса и Энгельса, в своем незабываемом учении «капитал» утверждала, что прибыль является собственностью инвестора, который финансирует деятельность предприятия, поскольку она прямо пропорциональна вложенным средствам [19].

Теория Маркса не выдерживает объективной критики, поскольку прибыль зависит не только от наличия капитала в качестве основного средства производства, но и от ряда рыночных механизмов, таких как соотношение спроса и предложения, личный талант управляющего и т. д.

Прибыль часто рассматривается как вознаграждение предпринимателя за свою работу, оплата которой прямо пропорциональна его управленческому таланту и способности принимать эффективные решения. Эта позиция ставит ее в один ряд с заработной платой рабочих и арендной платой. С другой стороны, получение дохода было бы невозможно без наличия капитала и других факторов производства, поэтому прибыль следует рассматривать как нечто независимое и всеобъемлющее [30].

Существует понятие средней прибыли. Она рассчитывается путем деления валовой прибыли на объем продаж и показывает, какую прибыль получает фирма с единицы продукции. В неоклассической теории особое внимание уделяется предельной прибыли. Она представляет собой прирост прибыли в расчете на одну единицу прироста продукции. Фирма может получать нормальную и добавочную прибыль. Под нормальной прибылью понимают среднюю общественную прибыль, которая считается достаточной в данных условиях.

Она устраивает фирму. Добавочная прибыль более желательна. Она образуется при более благоприятных природных или экономических условиях. На основе добавочной прибыли, возникающей на природной основе, формируется земельная рента. Добавочная прибыль, возникающая на экономической основе в результате высокой конкурентоспособности, является сверхприбылью. Вся первоначальная прибыль представляет собой общую или валовую прибыль. В бухгалтерском учете ее называют балансовой. Как правило, из нее производятся отчисления на уплаты налогов, платежи по банковским процентам. Оставшаяся часть называется чистой прибылью. Она находится в полном распоряжении фирмы и используется по ее усмотрению. Валовая или балансовая прибыль является основным источником развития предприятия. Она используется не только на пополнение основного и оборотного капитала, но и для удовлетворения различных потребностей как самого предприятия, так и его владельцев, например, в качестве дивидендов на акционерный капитал (рисунок 11).

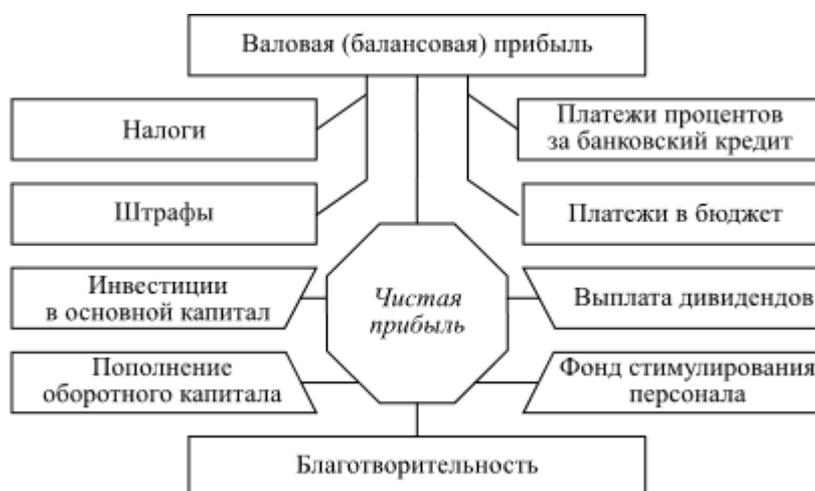


Рисунок 11 – Распределение валовой прибыли

Вместе с прибылью рентабельность служит основным результирующим показателем деятельности предприятия и отрасли. Она характеризует степень рентабельности. Предприятие заинтересовано в получении не только максимального объема прибыли, но и прибыли в расчете на единицу затрат. Если

оно добивается более высокой отдачи с единицы затрат, то это приводит к увеличению общей массы прибыли при тех же затратах. Противоположностью рентабельности является убыточность. Фирма может быть прибыльной или убыточной. Убыточность грозит банкротством. Рентабельность варьируется, она может обеспечить высокую конкурентоспособность или привести к стагнации. Следовательно, рентабельность предполагает постоянный баланс прибыли и издержек. Она служит критерием для принятия решений. Ожидаемая рентабельность отражает способность вложенного в бизнес капитала обеспечить в достаточный доход в будущем. Рентабельность служит ориентиром при расчете окупаемости капитальных вложений. Ее уровень предопределяет срок окупаемости. Если объем капитальных вложений равен 10 млн р., то вложения через год будут приносить ежегодно по 1 млн р. прибыли, капиталовложения окупятся через 11 лет. Если же рентабельность увеличится, срок окупаемости сократится. Различают варианты рентабельности: рентабельность предприятия, рентабельность продукции, рентабельность производства и др. Рентабельность предприятия характеризует эффективность использования производственных фондов (капитала). Ее также называют общей рентабельностью. Она рассчитывается путем деления балансовой прибыли на среднюю стоимость производственных фондов. [13].

Рентабельность продукции измеряется отношением прибыли от производства и реализации продукции к ее полной себестоимости. Рассчитывается для каждого вида товаров отдельно и в целом по всей товарной продукции. Рентабельность производства показывает эффективность производственной деятельности предприятия и уровень использования им ресурсов. Рассчитывается отношением общей прибыли к среднегодовой стоимости основных производственных фондов и нормируемых оборотных средств (запасы товарно-материальных ценностей). Денежные средства и средства в расчетах не учитываются. Основные средства (основной капитал) включаются в расчет по первоначальной стоимости. Фирме необходимо знать, при каких объемах производство бу-

дет прибыльным. Для этого рассчитывается безубыточный объем продаж, который гарантирует получение необходимой суммы прибыли. Если объем продаж окажется равный затратам, то такая ситуация называется порогом рентабельности, ниже которого производство будет убыточным. На графике этот порог называется точкой безубыточности продаж. Нулевая рентабельность представляет собой критический уровень объема продаж [2].

Таким образом, прибыль можно вычислять только как доходы минус расходы на производство и продажу продукции фирмы. Он разительно отличается от заработной платы, не вписывается в сферу интересов капитала и определяется значительным количеством факторов.

1.3 Взаимосвязь издержек производства и прибыли предприятия

В рамках системы свободного предпринимательства производятся только те товары и услуги, которые оцениваются потребителями в конкретном обществе. Ожидания вознаграждения, для предприятий это прибыль, побуждают работников производить больше, а работодателей – разумно использовать ресурсы.

На практике прибыль есть излишек выручки над затратами капитала. Прибыль представляет собой конкретную цель, к которой стремится каждый предприниматель, а издержки производства – затраты на достижение этой цели.

Уровень доходности предприятия определяется процентным отношением полученной суммы прибыли к затратам:

$$P = \frac{m}{c + v} \cdot 100\%$$

где P – норма прибыли,

m – сумма прибыли,

C – материальные затраты, то есть стоимость израсходованных средств производства,

V – расходы по оплате труда.

Это своеобразный показатель эффективности хозяйствования. Не вся прибыль обращается в доход собственника и идет на его личное потребление. Она действует как источником самофинансирования и используется на дальнейшее расширение и совершенствование производства. Большая часть идет на охрану окружающей среды и экологическую безопасность, на обучение и переподготовку кадров, на социальные нужды работников предприятия, общегосударственные нужды, создание благотворительных фондов и т.д. [7].

В настоящее время, когда самой распространенной стала акционерная форма ведения хозяйства, предназначенная в качестве дохода прибыль распределяется между всеми акционерами, которые внесли свой вклад в совместный капитал. Таким образом, владельцы ресурсов, предприниматель и наемный персонал заинтересованы в получении большой прибыли. По мере увеличения прибыли приумножается и государственная собственность [2].

Следовательно, издержки производства и прибыль обратно пропорциональны. Снижение издержек при прочих равных условиях ведет к увеличению прибыли, и наоборот.

2 Особенности издержек производства и прибыли фирм в РФ

2.1 Формирование прибыли в российских предприятиях

Прибыль – это главный показатель, который определяет финансовую эффективность предприятия и помогаем спрогнозировать его развитие в дальнейшем. При оценке эффективности работы организации каждый опытный бизнесмен сначала обращает внимание на его прибыльность. Получить прибыль можно только в том случае, если организация производит (продает) продукцию или услуги, которые пользуются большим спросом у потребителей. Прибыль является объективной экономической сферой товарно-денежных отношений. Организация регулируемого рынка товаров сопровождается увеличением прибыли в системе показателей экономической характеристики деятельности организации. А также прибыль является реальной базой налогообложения и источником уплаты налогов. Основным и одним из самых важных факторов увеличения прибыли является увеличения роста производства товарной продукции, которое может снижать издержки на единицу продукции, исходя из этого, станет понижаться себестоимость продукции, что в конечном итоге может привести к увеличению прибыли от продажи товара. Необходимо также учитывать расширение новых рынков сбыта, где товарную продукцию можно продавать по более высоким ценам. Для этого предприятию необходимо улучшать рекламную кампанию, повышать эффективность некоторых рекламных мероприятий. Вся прибыль, которая остается в распоряжении организации разделяется на две части. Первая часть прибыли увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая часть характеризует долю прибыли, которая используется на потребление. Остаток прибыли, которая не использована на увеличение имущества, имеет главное резервное значение и может быть в следующие годы направлен для покрытия убытков, финансирования разных затрат [12].

Порядок формирования показателей прибыли изображен на рисунке 12.

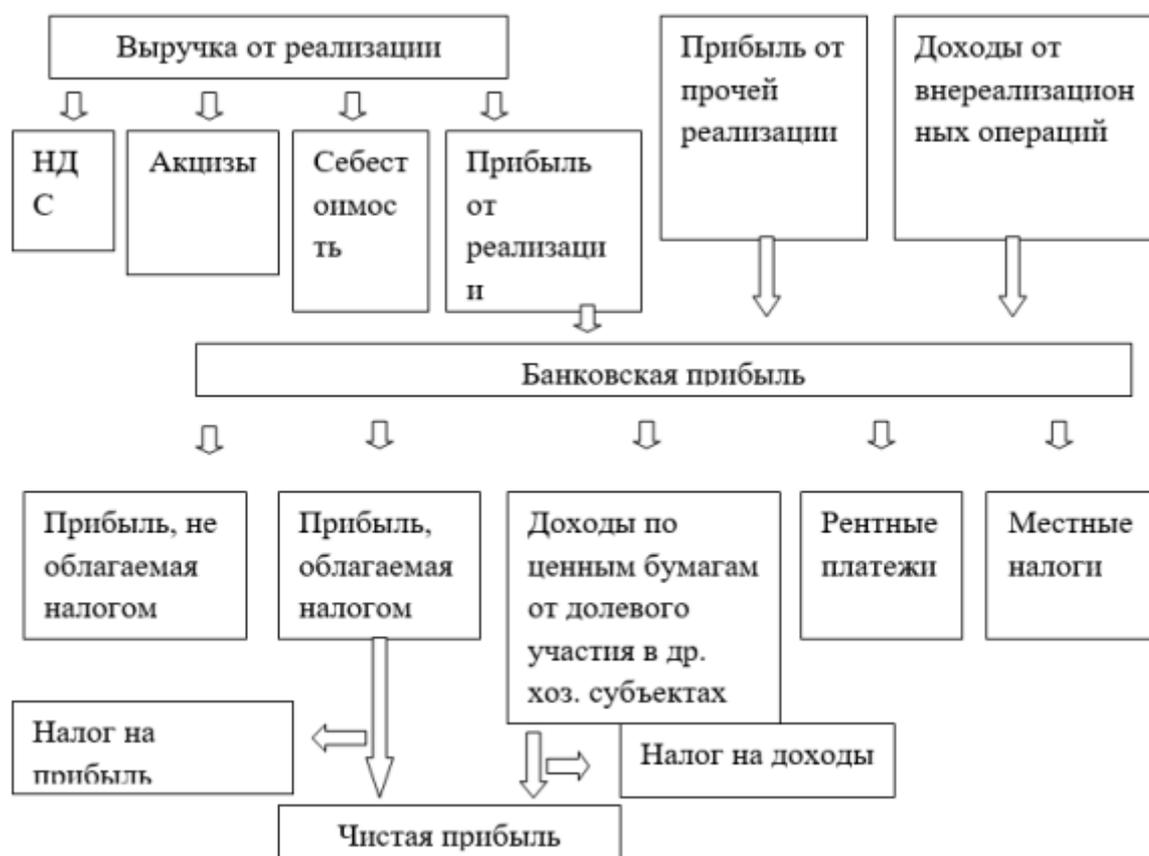


Рисунок 12 – Формирование прибыли на предприятии

Формирование чистой прибыли предприятия во взаимосвязи с основными видами его деятельности можно изобразить в виде такой последовательности:

1. Доход от реализации продукции – налог на добавленную стоимость – акцизный сбор – другие вычеты из дохода = Чистый доход от реализации продукции, работ, услуг.

2. Чистый доход от реализации продукции, работ, услуг – себестоимость реализованной продукции = Валовая прибыль или убыток.

3. Валовая прибыль или убыток + другие операционные доходы – административные расходы – расходы на сбыт – прочие операционные расходы = Финансовый результат от операционной деятельности.

4. Финансовый результат от операционной деятельности + доход от участия в капитале + другие финансовые доходы (дивиденды, проценты) – финансовые расходы – потери от участия в капитале = Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения.

5. Финансовый результат от обычной деятельности до налогообложения – налог на прибыль от обычной деятельности = Финансовый результат от обычной деятельности.

6. Финансовый результат от обычной деятельности + прибыль от чрезвычайных событий – налог на прибыль от чрезвычайных событий = Чистый доход или убыток предприятия. Распределение прибыли предприятия осуществляют самостоятельно путем образования фондов специального назначения [5].

За счет чистой прибыли образуются следующие фонды и резервы:

– фонд накопления, то есть средства расходуются на создание, внедрение и освоение новой техники, совершенствование технологий, модернизацию оборудования, реконструкцию действующего производства, пополнение норматива оборотных средств. Кроме того, часть прибыли направляется на уплату процентов по просроченным банковским ссудам;

– фонд потребления, то есть производится выплата единовременных поощрений, пособий, уходящим на пенсию, надбавки к пенсиям, материальная помощь всем или большей части работников, премии по итогам работы за год;

– фонд развития социальной сферы. Средства расходуются на строительство жилья, детских учреждений и других объектов социальной сферы. Это накопительный фонд;

За счет чистой прибыли уплачиваются штрафы за несвоевременную и неполную уплату налогов в бюджет.

Резервный капитал – используется при неблагоприятной конъюнктуре рынка – это страховой капитал, предназначенный для возмещения убытков от хозяйственной деятельности, для выплаты доходов инвесторам и кредиторам, если на эти цели не хватает прибыли, при задержке платежей за поставленную продукцию, а также для покрытия непредвиденных расходов без риска потери финансовой устойчивости [18].

Можно сделать вывод, что основное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования в российских предприятиях – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Формирование чистой прибыли предприятия во взаимосвязи с основными видами его деятельности образуется в определенной последовательности, образуя фонды и резервы.

2.2 Способы сокращения издержек на предприятиях РФ и зарубежных стран

Проблемы снижения издержек на предприятии, поиска путей их решения являются сложными и интересными вопросами современной экономики предприятия. Проблема снижения затрат очень актуальна в современных экономических условиях, так как ее решение позволяет каждому предприятию выжить в условиях жесткой рыночной конкуренции, построить крепкое и сильное предприятие, которое будет иметь хороший экономический потенциал.

Выделяют следующие способы сокращения затрат в зависимости от сроков:

- экспресс-сокращение (в течение нескольких дней);
- быстрое сокращение (в течение нескольких недель или месяцев);
- планомерное сокращение (в течение нескольких лет).

В рамках экспресс-сокращения издержек могут быть снижены затраты на отдых руководящих сотрудников, приобретение бесплатных билетов на развлекательные мероприятия, обучение сотрудников за рубежом [14].

Изменения могут быть внесены в технологию производства. Может быть частично сокращен персонал предприятия.

В целях быстрого сокращения издержек профильные подразделения могут разработать отдельные планы. Например, отдел закупок проводит конкурсы

для выбора наиболее оптимальных поставщиков, отдел безопасности осуществляет мероприятия в целях минимизации потерь от утраты товаров, запасов и пр. Кадры предприятия подбирают наименее дорогостоящие курсы по переподготовке кадров, отдел логистики исследует рынок логистических услуг с целью выбора наиболее дешевых.

Перспективными направлениями снижения затрат являются наибольшие по абсолютным значениям и в тоже время управляемые статьи. Необходимо проанализировать, как уменьшение величины издержек отразится на общих результатах деятельности компании.

Рассмотрим пути минимизации затрат на предприятиях РФ в виде таблицы 1.

Таблица 1 – Способы минимизации издержек

Издержки	Способы снижения
Сырье, материалы	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выбор поставщиков, которые включают стоимость доставки в стоимость сырья и материалов. 2. Выбор поставщиков, осуществляющих бесплатный гарантийный ремонт. 3. Закупка сырья и материалов непосредственно с завода-изготовителя или сокращение числа посредников. 4. Осуществление сборки собственными силами. 5. Приобретение больших партий при наличии помещений для хранения и маленьких партий сырья и материалов при отсутствии помещений. 6. Составление предварительных смет для четкого расчета необходимого сырья
Административные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение затрат на Интернет и телефонию путем контроля расходов, закрытия интернет-трафика. 2. Снижение представительских расходов. 3. Оптимизация рекламных расходов в рамках, установленных законодательно

Продолжение таблицы 1

Издержки	Способы снижения
Эксплуатация оборудования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование возвратного лизинга. 2. Проведение своевременного техобслуживания. 3. Минимизация технологических простоев. 4. Уменьшение издержек во время перерывов, отдыха. 5. Сдача в аренду или продажа неиспользуемого оборудования
Затраты на сбыт	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сокращение затрат на транспортировку путем выбора логистической компании, установления оптимальных тарифных ставок. 2. Автоматизация учета сбываемой продукции. 3. Организация хранения таким образом, чтобы сократить затраты на транспортировку от завода-изготовителя на склад доставки
Электроэнергия	<p>Переход на экономное потребление энергии (энергосберегающие лампы, внедрение датчиков дневного-ночного потребления энергии)</p>
Общепроизводственные	<ol style="list-style-type: none"> 1. Снижение затрат на промежуточное хранение. 2. Продажа продукции с истекающим сроком хранения по сниженным ценам
Содержание персонала	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль оплаты труда простоев. 2. Уменьшение случаев выплаты материальной помощи, премий за счет чистой прибыли. 3. Совмещение должностей. 4. Снижение затрат на обеспечение нормальных условий труда.

На зарубежных предприятиях рассматриваются также такие факторы снижения затрат на производство продукции, как определение и соблюдение оптимальной величины партии закупаемых материалов, оптимальной величины серии запускаемой в производство продукции, решение вопроса о том, производить самим или закупать у других производителей отдельные компоненты или комплектующие изделия.

Можно сделать вывод, что для снижения издержек на предприятии должны быть приняты различные способы и на различных уровнях. Только комплексный подход к снижению издержек позволяет эффективно уменьшить затраты.

2.3 Оптимизация прибыли фирмы в РФ

Анализируя коммерческие предприятия в РФ, необходима работа по дальнейшей их оптимизации – повышению доходов от операционной деятельности, поскольку как все торговые предприятия страны, они работают в условиях жесткой конкуренции.

На сегодняшний день существует несколько способов оптимизации прибыли на предприятии:

1. Использование достижений научно-технического прогресса. Предполагает использование передовых достижений науки, техники, технологии в производстве. Данный способ ведет к постоянному росту производительности труда, совершенствованию действующих и созданию новых орудий труда (машин, оборудования), сырья и материалов, технологических процессов, а также способствует освоению новых видов энергии, передовых методов производственного управления. В конечном счете, все это способствует увеличению прибыли на предприятии.

2. Повышение конкурентоспособности продукции. Конкуренция возникает, когда на одном и том же рынке реализуются подобные товары по потребительским свойствам. Главная задача производителя – удовлетворение спроса потребителей. В результате этого, предприятию необходимо достигать того,

чтобы его продукция была всегда актуальная, востребована и соответствовала современным тенденциям рынка. Для этого предприятиями создаются дополнительные свойства, с целью привлечения внимания потенциальных покупателей.

3. Оптимизация налога на прибыль – минимизация налоговых выплат в долгосрочном и краткосрочном периодах при любом объеме.

4. Снижение затрат на производство продукции – ключевой способ оптимизации прибыли. Важнейшими путями снижения затрат является экономия всех видов ресурсов, потребляемых в производстве. Причиной больших затрат могут быть как поставщики, так и само предприятие. В том числе высокие расходы на освещение, отопление и потребление воды по большей степени возникают по причинам отсутствия контроля за израсходованием ресурсов. Также не менее важным способом снижения затрат является заключение договора с выгодными предприятию поставщиками сырья и материалов. Важно обеспечить поставку материальных ресурсов от таких поставщиков, которые располагаются на небольшом расстоянии от организации, а также необходимо перевозить грузы наиболее дешевым видом транспорта.

5. Диверсификация производства предполагает освоение новых рынков, производство продукции, не относящейся к текущей деятельности. Это способствует привлечению новых потребителей и тем самым увеличению объемов реализации, в результате чего растет прибыль [21].

Таким образом, для оптимизации прибыли предприятию необходимо провести анализ по различным направлениям деятельности и рассмотреть возможных мер для достижения желаемых финансовых результатов.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основе проведенного теоретического исследования можно сделать вывод, что каждое предприятия стремится к максимальному увеличению прибыли и повышению конкурентоспособности. Главным препятствием для достижения этой цели может стать несоответствие выпускаемой продукции уровню текущего спроса на рынке. В связи с этим все затраты, которые несет предприятие, необходимо классифицировать, чтобы сформировать оптимальное количество необходимых ресурсов. Издержки классифицируются на несколько видов. Главное деление идет на бухгалтерские и экономические издержки, которые в свою очередь включают некоторые виды затрат.

Прибыль и издержки предприятия взаимосвязаны и оказывают значительное влияние на чистую прибыль. Для точного расчета учитываются как явные, так и неявные издержки. Если сумма доходов не покрывает издержки предприятия, возникают убытки, и формирование чистой прибыли в данном периоде остается невозможным. Прибыль можно вычислять только как доходы минус расходы на производство и продажу продукции фирмы. Он разительно отличается от заработной платы, не вписывается в сферу интересов капитала и определяется значительным количеством факторов.

Основное предназначение прибыли в современных условиях хозяйствования в российских предприятиях – отражение эффективности производственно-сбытовой деятельности предприятия. Формирование чистой прибыли предприятия во взаимосвязи с основными видами его деятельности образуется в определенной последовательности, образуя фонды и резервы.

Основным методом снижения издержек – создать четкий план действий, направленных на контроль всех затрат. Важно точно знать, на что именно тратятся деньги, таким образом можно контролировать издержки предприятия. На предприятии должны быть приняты различные способы и на различных уровнях. Только комплексный подход к снижению издержек позволяет эффективно уменьшить затраты.

Для оптимизации прибыли предприятию необходимо провести анализ по различным направлениям деятельности и рассмотреть возможных мер для достижения желаемых финансовых результатов.

Соотношение доходов и расходов зависит не только от размера предприятия, но и от выбранной тактики продаж, управления, снижения затрат и многих других факторов. Понятие прибыли не рассматривают в одном направлении, поскольку вознаграждение предпринимателя за работу или проценты по вложенному капиталу намного шире и включает в себя набор нюансов и способов расчета.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Акатова А. С. Увеличение прибыли как важный фактор развития предприятий / А. С. Акатова, Ю. А. Козлова // Молодой ученый, 2019. – 453-456 с.
2. Алексеева, А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев, А.В. Малеева, Л.И. Ушвицкий. — Москва : КноРус, 2019. – 706 с.
3. Биглова, А.А. Факторы, влияющие на финансовый результат / А.А. Биглова // NovaInfo.Ru, 2020. – 290-294.
4. Гелета И.В., Арутюнова В.В. Пути максимизации прибыли предприятий в современных условиях // Экономика и менеджмент инновационных технологий, 2020. – № 6.
5. Дедаева, Е. Д. Формирование, распределение и использование прибыли на предприятии / Е. Д. Дедаева, Л. Н. Кузнецова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый, 2020. – 178-181 с.
6. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2019. – 432 с.
7. Краснянская, И.А. Прибыль предприятия, ее формирование и пути увеличения / И.А. Краснянская // Актуальные вопросы экономических наук, 2020. – 155-161 с.
8. Мантуленко, В. В., Керженцева, А. А. Управление прибылью предприятия / В.В. Мантуленко, А.А. Керженцева // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2019 г.). — Казань: Бук, 2019. – 48-50 с.
9. Мишин, Р. А., Кожанчикова Н. Ю. Оценка и пути повышения прибыли предприятия/ Р.А. Мишин, Н.Ю. Кожанчикова // Молодой ученый, 2019. – 54-58 с.
10. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений. — М.: ИНФРА-М, 2019. – 647 с.
11. Серова А.И. Источники и факторы максимизации прибыли фирмы в современных хозяйственных условиях РТ // Современные научные исследования и инновации, 2019.
12. Сверлова, А.А. Основы управления прибылью предприятия / А.А. Сверлова // Инновационная наука, 2020. – 217-219 с.

13. Сидоров В.А., Кузнецова Е.Л., Болик А.В. Общая экономическая теория: учебник для студентов высших учебных заведений. Майкоп: ООО «ЭЛИТ», 2019. – 294-315 с.
14. Солдатенко, Т. А. Разработка мероприятий по повышению прибыли торговой организации / Т.А. Солдатенко // Молодой ученый, 2019. – 528-530 с.
15. Фадеева, В.В., Ваняшкина, Н.В. Прибыль как конечный финансовый результат / В.В. Фадеева, Н.В. Ваняшкина // Новая наука: Современное состояние и пути развития, 2019. – 271-273 с.
16. Фомина, Ю.В. Способы сокращения издержек и увеличения прибыли в российских компаниях / Ю.В. Фомина // Новая наука: От идеи к результату, 2020. – 157-159 с.
17. Шарина Г.А. Управление прибылью предприятия в современных условиях // Современные научные исследования и инновации, 2019.
18. Червонящая, С.В. Методы управления прибылью предприятия / С.В. Червонящая // Научные исследования и разработки молодых ученых, 2019. – 233-238 с.
19. Этические основы экономической теории: Очерки истории: [Экон. взгляды А. ... Общая теория занятости, процента и денег : монография / Д.М. Кейнс, 2019 – 89 с.
20. Ядгаров Я.С. История экономических учений / Я.С. Ядгаров. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 250 с.
21. Яшечкина, К. А., Кузнецова, Е. Д. Оптимизации прибыли предприятия по средствам предельного анализа / К.А. Яшечкина, Е.Д. Кузнецова // Молодой ученый, 2019. – 91-93 с.