

**ФИНАНСОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
РЕЗУЛЬТАТЫ
ПРОЕКТА**

Экономический эффект — разность между результатами деятельности хозяйствующего субъекта и произведенными для их получения затратами

Различают **положительный** и **отрицательный** экономический эффект

Экономическая эффективность
(эффективность производства) —
соотношение между полученными
результатами производства и затратами

Классическое соотношение, позволяющее
оценить
экономическую эффективность (\mathcal{E}_ε):

$$\mathcal{E}_\varepsilon = \frac{\text{Стоимость прибавочного продукта}}{\text{Затраты на создание прибавочного продукта}} \cdot 100\%$$

Для оценки эффективности производства используются показатели производительности труда

- фондоотдачи
- рентабельности
- прибыльности
- окупаемости и др.

Рентабельность – относительный показатель экономической эффективности.

Рентабельность отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных и др. ресурсов

Рентабельность продаж

Рентабельность продаж — коэффициент рентабельности, который показывает долю прибыли в каждом заработанном рубле. Обычно рассчитывается как отношение чистой прибыли (прибыли после налогообложения) за определённый период к выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период:

Рентабельность продаж = Чистая прибыль /
Выручка

Рентабельность активов

В отличие от показателей рентабельности продаж, рентабельность активов считается как отношение прибыли к средней стоимости активов предприятия

Рентабельность активов — индикатор доходности и эффективности деятельности компании, очищенный от влияния объема заемных средств. Применяется для сравнения предприятий одной отрасли и вычисляется по формуле:

$$Ra = P / A$$

где:

Ra — рентабельность активов;

P — прибыль за период;

A — средняя величина активов за период.

Активы предприятия – это все элементы хозяйственного богатства, которые могут быть использованы в экономической деятельности в качестве источника прибыли:

- движимое и недвижимое имущество,
- денежные средства,
- ценные бумаги,
- производственные фонды,
- товарно-материальные ценности,
- дебиторская задолженность.

Пассивы предприятия характеризуют обязательства, ответственность и долги предприятия и показывают, откуда взялись активы.

Все те активы, которыми владеет предприятие, не берутся из ниоткуда и не появляются на пустом месте, а возникают за счет определенных источников. Эти источники и есть пассивы.

Рентабельность производственных фондов – отношение прибыли от продаж (как правило, в годовом выражении) к средней стоимости основных средств и материально-производственных фондов

Выручка (оборот, объём продаж) – количество денежных средств или иных благ, получаемых предприятием за определённый период её деятельности, в основном за счёт продажи товаров или услуг своим клиентам.

Прибыль (маржа) – это выручка минус расходы (издержки), которые предприятие понесло в процессе производства своих продуктов.

Выручка от реализации продукции



Дисконтирование

«Рубль сегодня – это больше, чем рубль завтра»

Полученный сегодня рубль может быть инвестирован и завтра вместе с полученным доходом превратиться в большую сумму.

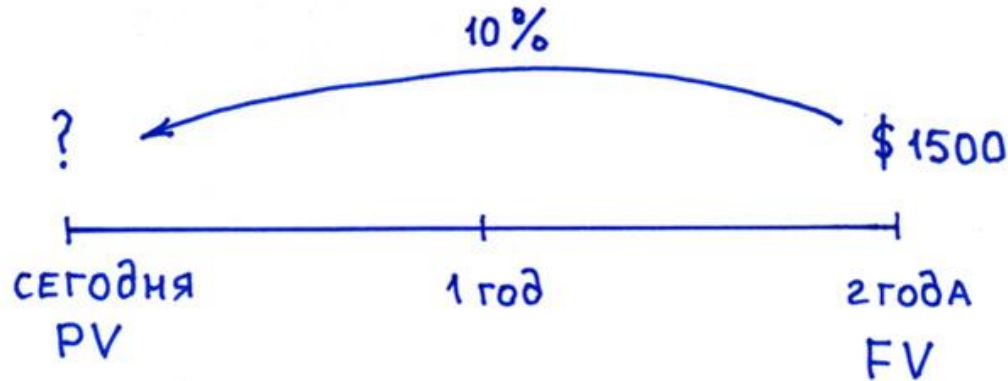
Одинаковые денежные суммы, получаемые или уплачиваемые в различные периоды, не являются эквивалентными.

Для сопоставления разновременных стоимостных величин между собой (алгебраического сложения) необходимо их приведение к единому моменту времени. Приведение может осуществляться к последнему, начальному или промежуточному моменту времени.

Допустим, через два года вам надо сделать платёж в сумме 1500\$.

Чему эта сумма будет равноценна сегодня?

Если вы хотите выяснить, сколько будет стоить сегодня сумма денег, которую вы или получите, или планируете потратить в будущем, то вам надо продисконтировать эту будущую сумму по заданной ставке процента. Эта ставка называется «**ставкой дисконтирования**».



Дисконтирование – это определение сегодняшней стоимости будущей денежной суммы (будущего денежного потока).

$$PV = FV * 1/(1+R)^n$$

FV – будущая стоимость, PV – текущая стоимость, R – ставка дисконтирования, n – число лет от даты в будущем до текущего момента.

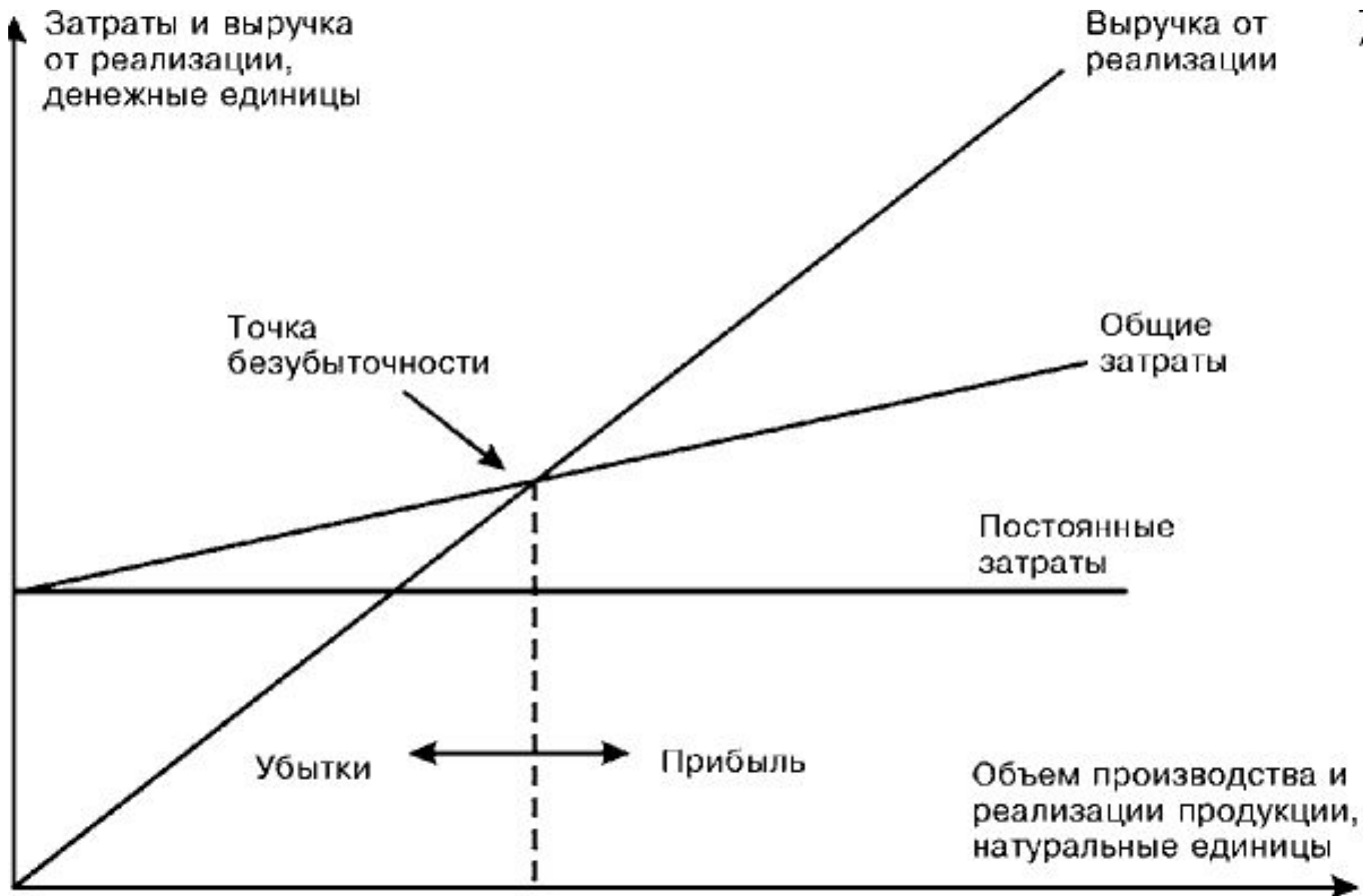
Предположим, что ставка дисконтирования равна 10%.

Чтобы рассчитать сегодняшнюю стоимость, нужно идти от обратного: 1500 \$ разделить на $(1,10)^2$, что будет равно примерно 1240 \$.

1500 \$ – это **будущая стоимость**, т.е. сумма платежа (денежного оттока) через 2 года,

1240 \$ – это и есть так называемая **дисконтированная стоимость (текущая стоимость)** будущего денежного потока.

Точка безубыточности – минимальный объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль



Точка безубыточности в денежном

выражении – такая минимальная величина дохода, при которой полностью окупаются все издержки (прибыль при этом равна нулю)

Точка безубыточности в единицах продукции

– такое минимальное количество продукции, при котором доход от реализации этой продукции полностью покрывает все издержки на её производство

● Формула расчета точки безубыточности в денежном выражении:

$$ТБ_{д} = \frac{В * З_{пост}}{В - З_{пер}}$$

Формула расчета точки безубыточности в единицах продукции:

$$ТБ_{н} = \frac{Р_{н} * З_{пост}}{Ц - ЗС_{пер}}$$

- В – выручка от продаж единицы продукции
- $Р_{н}$ – объем реализации в натуральном исчислении
- $З_{пер}$ – переменные затраты
- $З_{пост}$ – постоянные затраты
- Ц – цена за единицу продукции
- $ЗС_{пер}$ – средние переменные затраты (на единицу продукции)
- $ТБ_{д}$ – точка безубыточности в денежном исчислении
- $ТБ_{н}$ – точка безубыточности в натуральном исчислении

Пример. Небольшой Интернет-магазин

Постоянные затраты в месяц	
Аренда	70 000
Оклады	160 000
Комиссия банка	1 000
Абонентская плата моб. связь	1500
Реклама	55 000
Итого:	287 500

● Средний чек составляет 3 500 рублей

Переменные затраты на средний чек равны 2 100 рублей.

$$ТБ_{д} = \frac{3500 * 287500}{3500 - 2100} = 718750 \text{ руб.}$$

$$ТБ_{н} = \frac{718750}{3500} = 206 \text{ заказов}$$

Игнорирование точки безубыточности:

вымывание («проедание») оборотного капитала, т.е. части капитала компании, которая задействована в ее повседневной коммерческой деятельности.

1. Недостаток средств на закупку новых партий товара
2. Сокращение продаж, связанное с невозможностью удовлетворить запросы покупателей.
3. Дополнительное кредитование