

ПРОСТЫМ ЯЗЫКОМ ДЛЯ НЕФИНАНСИСТА

ФОРМУЛА ПРИБЫЛИ

О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЦИФРЫ

ЮРИЙ КОРЯГИН

Юрий Корягин

**Формула прибыли. О чем
говорят цифры. Простым
языком для нефинансиста**

«Издательские решения»

Корягин Ю. В.

Формула прибыли. О чем говорят цифры. Простым языком для нефинансиста / Ю. В. Корягин — «Издательские решения»,

ISBN 978-5-00-511338-2

Краткий курс для нефинансиста о том, как образуется прибыль бизнеса. В книге рассмотрены основные финансовые понятия и процесс формирования прибыли. Практические приемы, позволят читателю самостоятельно сделать управленческие расчеты и задать правильные вопросы, в том числе и финансистам. Вы сможете без посторонней помощи прочесть отчет о финансовом результате вашего бизнеса или даже публичной компании. Знания применимы для бизнеса любого масштаба. Вы узнаете, о чем действительно говорят цифры.

ISBN 978-5-00-511338-2

© Корягин Ю. В.
© Издательские решения

Содержание

От автора	6
Введение	7
Что такое прибыль?	7
О чем говорит прибыль?	8
Почему это важно?	9
Процесс создания чистой прибыли бизнеса	10
Шаг 1. Выручка от продаж	11
Шаг 2. Валовая прибыль	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Формула прибыли. О чем говорят цифры Простым языком для нефинансиста

Юрий Викторович Корягин

Корректор Екатерина Федорова

© Юрий Викторович Корягин, 2020

ISBN 978-5-0051-1338-2

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

От автора

Возможно, вы успешный продавец, опытный маркетолог или генератор хороших решений. Идея вашего бизнеса может быть фантастической. Но если вы не знаете, как работают финансы и образуется прибыль, вы окажетесь не в лучшем положении, принимая участие в управлении предприятием. Когда вы прочтете это небольшое «бизнес-пособие», вы получите основные знания о том, как образуется прибыль бизнеса, сможете самостоятельно прочесть отчет о финансовом результате вашей компании, подразделения или любой публичной компании, например, Ford Motor Company. Эти знания пригодятся, если вы планируете стать инвестором. Я покажу вам простые примеры, которые одинаково применимы для бизнеса любого масштаба. Все эти практические знания я подготовил в формате экспресс-курса для нефинансиста. Возможно, вам будет достаточно обеденного перерыва.

С 2001 года я создаю системы управленческой отчетности и помогаю бизнесу анализировать и планировать финансовые результаты. Сначала я был разработчиком аналитических систем. Потом – консультантом по управленческому учету. Потом я стал директором по экономике. Мне всегда интересно простым языком обсуждать с менеджерами компаний процесс создания прибыли бизнеса. Основными правилами я хочу поделиться в этом кратком руководстве.

Это не «очередной курс» из серии финансов для нефинансовых менеджеров. Я изменил традиционный формат введения в финансы для нефинансистов, который обычно начинается с изучения форматов финансовой отчетности. Мы начнем изучение с основных финансовых понятий и процесса создания прибыли бизнеса. Я помогу вам разобраться в четырех основных шагах образования прибыли. Немного определений и практические приемы позволят вам самостоятельно делать управленческие расчеты и задавать правильные вопросы (в том числе и финансистам). Вы не должны быть бухгалтером для понимания того, как работают финансы в бизнесе. Ваша задача – разобраться, как формируется прибыль бизнеса, в котором вы работаете. Хорошо, если после прочтения книги у вас останутся открытые вопросы. Наша цель: увидеть «процесс образования прибыли» в целом и получить необходимые знания для применения на практике. Подтверждением этому станет работа с отчетом о прибылях и убытках во второй части книги. В результате вы сможете это сделать самостоятельно для любого бизнеса. В завершение мы рассмотрим, что показывает отчет о прибылях и убытках, то есть о чем действительно говорят цифры.

Надеюсь, это будет полезно для вашего бизнеса или вашей карьеры. Желаю вам удачи и хорошего настроения!

С уважением, Юрий Корягин
Проект <http://businesscalculator.pro>

Введение

«В современную эпоху финансовая грамотность как никогда важна для успешной жизни». One Hour Investor: A Beginner's Guide to Investing Wisely in Stocks, Mutual Funds, and Bonds, Vishal Reddy.

Что такое прибыль?

Прибыль – это финансовая выгода, полученная от предпринимательской деятельности за определенный период времени, которая возникает, когда сумма доходов превышает сумму расходов для обеспечения этой деятельности. Суммой доходов будем считать выручку от продажи товаров или услуг.

О чем говорит прибыль?

Прибыль – это деньги, которые бизнес зарабатывает после учета всех расходов. Независимо от того, является ли бизнес магазином у дома или сетью супермаркетов, мастерской по ремонту или заводом по производству оборудования, постоянное получение прибыли – задача любого бизнеса. Эффективность бизнеса оценивается определенными видами прибыли. Мы рассмотрим основные уровни прибыли и правила их расчета.

Почему это важно?

Прибыль – ключевой показатель в измерении успеха и финансового здоровья. Растущая прибыль является признаком успешного бизнеса, низкая прибыль указывает на его проблемы, на недостатки в управлении. Постоянный анализ прибыли бизнеса поможет понять, как она создается, и определить способы ее увеличения.

Процесс создания чистой прибыли бизнеса
«Вы когда-нибудь пытались спорить с финансовым директором? Они не играют честно. Они имеют в своем распоряжении армию жаргона, рассчитанную на неудачу любого подающего надежды менеджера». *Smart Things to Know About Business Finance, Ken Langdon and Alan Bonham*

Исправить это положение нам помогут знания о том, как создается и работает чистая прибыль бизнеса.

Процесс создания чистой прибыли бизнеса работает в следующей последовательности:

- Шаг 1. Выручка от продаж.
- Шаг 2. Валовая прибыль.
- Шаг 3. Операционная прибыль.
- Шаг 4. Чистая прибыль.

Шаг 1. Выручка от продаж

Выручка от продаж – это измерение в деньгах всех товаров или услуг, которые бизнес продал своим клиентам в течение определенного периода времени. Определения «выручка», «продажи», «оборот» используются в бизнесе взаимозаменяемо.

Простое правило признания выручки от продаж: выручка должна быть заработана. Торговая компания должна отгрузить товары покупателю. Сервисная компания должна выполнить свои работы.

Для признания выручки в управленческом учете мы будем использовать «метод начисления». Как это работает? Рассмотрим на примерах предприятий розничной и оптовой торговли.

Пример 1. Розничная торговля. Вы управляете магазином у дома. Магазин получает доход от розничной продажи продуктов питания. По итогам месяца магазин продал 90 кг сыра по цене 420 руб. за кг, 20 кг конфет по цене 150 руб. за кг и хлебобулочных изделий на сумму 9000 руб. Выручка от продаж = $90 \text{ кг} * 420 \text{ руб.} + 20 \text{ кг} * 150 \text{ руб.} + 9000 \text{ руб.} = 49\,800 \text{ руб.}$ Сумма денежных средств, поступивших в кассу магазина, составляет 49 800 руб.

Пример 2. Оптовая торговля. Вы дистрибутор продуктов питания. Получаете доход от оптовой продажи продуктов питания розничным магазинам. По итогам месяца дистрибутор отгрузил 1000 кг сыра по цене 336 руб. за кг, 2000 кг конфет по цене 120 руб. за кг. Отсрочка платежа составляет 30 дней, то есть денежные средства от покупателей за отгруженный товар поступят в следующем месяце. Выручка от продаж = $1000 \text{ кг} * 336 \text{ руб.} + 2000 \text{ кг} * 120 \text{ руб.} = 576\,000 \text{ руб.}$

На примере предприятия оптовой торговли мы видим, как работает «метод начисления». Выручка от продаж определяется по дате отгрузки товара клиенту, а не по дате поступления денежных средств. Для розничной торговли события «отгрузки товара» и «оплаты товара» совпадают.

Задание. Определите, что является выручкой от продаж вашего бизнеса и как она определяется.

Шаг 2. Валовая прибыль

Валовая прибыль – прибыль, которую бизнес получит после вычета из выручки от продаж себестоимости проданных товаров или услуг. Валовая прибыль – первый уровень прибыли, измеряемый в бизнесе.

Формула расчета валовой прибыли:

Валовая прибыль = Выручка – Себестоимость проданных товаров (или услуг).

Для предпринимателя важно понимать, что валовая прибыль – это разница между выручкой, которую бизнес получает от продажи товаров, и стоимостью, которую бизнес заплатил за покупку или производство этих товаров (себестоимость проданных товаров). Это сумма, которая остается в бизнесе после учета прямых расходов, связанных с производством продукта или оказанием сервисных услуг.

Для понимания, как определяется валовая прибыль, рассмотрим подробнее понятие себестоимости. Себестоимость проданных товаров или услуг – первая основная категория расходов бизнеса. Если компания продает товары или продукцию собственного производства, обычно используется определение «себестоимость проданных товаров». Для сервисных компаний используется определение «себестоимость услуг». Часто вместо определения «себестоимость проданных товаров» используется понятие «себестоимость продаж». Важно не определение, а то, что включается в понятие. Назначение себестоимости проданных товаров – измерить все затраты, напрямую связанные с проданным товаром или сервисной услугой.

Для торговых компаний в себестоимость товаров включают стоимость закупки товара у поставщика. Если в процессе закупки есть значимые по отношению к стоимости товара дополнительные расходы, их также включают в себестоимость товара. Наиболее распространенный вид дополнительных расходов – логистические, то есть расходы на доставку товара. Если величина дополнительных прямых расходов невелика, их можно отнести к операционным расходам бизнеса (пример в разделе «**Операционные расходы**»).

Для производственных компаний в себестоимость продукции включаются все затраты, понесенные бизнесом в процессе создания готовой продукции: стоимость сырья и материалов, используемых для производства, заработная плата производственного персонала и т. д. Сумма этих затрат называется себестоимостью продукции. Обычно в производственной компании структура себестоимости и методика расчета определяются финансовыми специалистами.

В бизнесе существует «серая» зона расходов, включение которых в себестоимость продукции всегда является предметом для обсуждения. Например: заработная плата директора производства или комиссионные выплаты, связанные с продажей продукции. Связаны эти затраты напрямую с производством продукции, или они относятся к категории операционных расходов, как, например, зарплата офисных сотрудников? Ответы на подобные вопросы находятся в понимании менеджерами бизнес-процессов, которыми они управляют. При принятии решения о распределении затрат необходимо руководствоваться логикой бизнеса, в котором вы работаете.

Краткий итог. Себестоимость проданных товаров (или услуг) – первая основная категория расходов, включающих все затраты, напрямую связанные с закупкой товара, производством продукта или оказанием услуг.

Примеры расчета валовой прибыли

Пример 1. Вы продаете устройство за 1200 руб. Устройство вы купили у поставщика за 480 руб. Таким образом, себестоимость устройства равна 480 руб. Расчет вашей валовой прибыли выполняется следующим образом: у вас есть 1200 руб., полученных от продажи устройства, вы вычитаете 480 руб., заплаченных поставщику за устройство (себестоимость проданного товара). Ваша валовая прибыль составляет 720 руб. Таким образом, она равна выручке от продаж за вычетом себестоимости проданного товара.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.