

ТЕМА 7. УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ И ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ КОРПОРАЦИИ

Учебные вопросы:

1. Понятие расходов, классификация затрат
2. Операционный анализ и его роль в обеспечении оптимизации себестоимости продукции
3. Выручка от реализации и ее значение в формировании предпринимательского дохода
4. Ценообразование в компании
5. Экономическое значение и виды прибыли

ЛИТЕРАТУРА:

1. Налоговый кодекс Российской Федерации
2. Приказ Министерства финансов РФ от 6.05.99г. № 32н «Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99».
3. Приказ Министерства финансов РФ от 6.05.99г. № 33н Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99.
4. Приказ Министерства финансов РФ от 19.11.2002г. № 114н «Положение по бухгалтерскому учету «Учет расчетов по налогу на прибыль» ПБУ 18/02.
5. Письмо Министерства финансов РФ от 29.04.02г. № 16-00-13/03 «О применении нормативных документов, регламентирующих вопросы учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг)».
6. Ковалев В.В. Управление денежными потоками прибылью и рентабельностью: Учебно-практическое пособие — М.: Проспект, 2008
7. Корпоративные финансы. Руководство к изучению курса / ГУ – Высшая школа экономики; рук. авт. коллектива И.В.Ивашковская.- 2-е изд. — М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008.
8. Финансовый менеджмент: Учебник. / Под ред. Шохина Е.И. – М.: Кнорус, 2012.

Направления расходов корпорации



РАСХОДЫ

Расходы – уменьшение экономических выгод в результате выбытия денежных средств и имущества или выбытие обязательств, приводящее к уменьшению капитала организации

Затраты – выраженные в денежной форме расходы корпорации на производство и реализацию продукции (оказание услуг, выполнение работ)

Издержки – совокупность всех затрат экономических ресурсов в денежной форме в процессе кругооборота хозяйственных средств, связанных с приобретением, содержанием и сбытом готовой продукции

Затраты

под затратами понимают денежное выражение реально потраченных ресурсов, обусловленных производственным процессом или иным видом деятельности

Это определение включает три важных положения

Первое и основное - затраты определяются величиной использованных ресурсов. Затраты отражают, сколько и каких ресурсов было использовано

Второе - величина потребленных (использованных) ресурсов представлена в денежном выражении.

Третье - определение себестоимости (затрат) всегда соотносится с конкретными целями и задачами.

Себестоимость продукции

Себестоимость продукции (работ, услуг)

это стоимостная оценка текущих затрат материальных, трудовых, а также денежных ресурсов на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

С
Е
Б
Е
С
Т
О
И
М
О
С
Т
Ь

В зависимости от полноты включенных расходов

цеховая

производственная

полная

В зависимости от степени готовности продукции

валовой продукции

товарной продукции

В зависимости от количества произведенной продукции

единицы продукции

объема производства

В зависимости от оперативного формирования

фактическая

плановая

По экономическим элементам затрат

материальны
е

оплата труда

отчисл.на соц.
нуждыамортизаци
япрочи
е

По структуре расходов в общем объеме затрат на производство

материалоемки
е

фондоемки

энергоемки

трудоемки

По калькуляционным статьям

12 статей калькуляционных затрат в соответствии с типовой
номенклатурой

По характеру участия затрат в создании продукции

основные

накладные

По способу отнесения затрат на себестоимость продукции

прямые

косвенные

По зависимости затрат от объема производства

постоянные

переменные

смешанные

По степени детализации затрат

одноэлементные

комплексные

По времени отнесения затрат на себестоимость продукции

текущего периода

будущих периодов

Смета затрат на производство и реализацию продукции

(тыс.

руб.)

№ пп	Наименование	По плану на год	
		Всего	в т.ч. IV кв.
1.	Материальные затраты	138 364	38 901
2.	Расходы на оплату труда	24 160	6 765
3.	Отчисление на социальные нужды всего, в том числе:	8 601	2 408
	- пенсионный фонд	6 765	1 894
	- фонд социального страхования	966	271
	- фонд обязательного медицинского страхования, в т.ч.	870	243
	- федеральный фонд	48	14
	- территориальный фонд	822	229
4.	Амортизация основных фондов	5 898	1 654
5.	Прочие затраты	5 806	1 626
6.	Итого затраты на производство (1+2+3+4+5)	182 829	51 354
7.	Списано на непроизводственные счета	2 100	590
8.	Себестоимость валовой продукции (6 – 7)	180 729	50 764
9.	Изменение себестоимости остатков незавершенного производства (прирост остатков «-», сокращение остатков «+»)	- 1 700	- 1 180
10.	Производственная себестоимость товарной продукции (8-9)	182 429	51 944
11.	Внепроизводственные и коммерческие расходы	780	210
12.	Полная себестоимость товарной продукции (10+11)	183 209	52 154

Планирование затрат на производство и реализацию продукции (начало)

Порядок расчета затрат на производство и реализацию продукции на планируемый год

$$З = (З_1 + Т - З_2) + В, \text{ где}$$

- З** – затраты на производство и реализацию продукции на планируемый год
- З₁** – затраты по остаткам нереализованной продукции на начало планируемого года
- Т** – затраты на производство товарной продукции в планируемом году
- З₂** – затраты по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года
- В** – внепроизводственные и коммерческие расходы

Порядок расчета затрат на производство товарной продукции в планируемом году

Ассортиментный метод

$$Т = \sum К \times С, \text{ где}$$

- Т** – затраты на производство товарной продукции в планируемом году
- К** – количество производимой продукции в планируемом году
- С** – себестоимость единицы производимой товарной продукции

Укрупненный метод

$$Т = Т_t \times \Delta T_p, \text{ где}$$

- Т** – затраты на производство товарной продукции в планируемом году
- Т_t** – затраты на производство товарной продукции в текущем году
- ΔТ_п** – изменение объема производства товарной продукции в планируемом году по сравнению с текущим годом

Планирование затрат на производство и реализацию продукции (продолжение)

Порядок расчета затрат по остаткам нереализованной продукции на начало года

$$З_1 = З_{скл} + З_{до} + З_{ср} + З_{хр}, \text{ где}$$

З₁ – затраты по остаткам нереализованной продукции на начало пл. года по произв.себестимос.

З_{скл} – затраты по остаткам готовой продукции на складе на начало планируемого года

З_{до} – затраты по отгруженной на начало года продукции срок оплаты которой не наступил

З_{ср} – затраты по отгруженной, но не оплаченной в срок продукции на начало года

З_{хр} - затраты по продукции, находящейся на ответственном хранении на начало года

Порядок расчета затрат по остаткам готовой продукции на складе на начало года

$$З_{скл} = З_{1.10} + T_{IV} - Отгр_{IV}, \text{ где}$$

З_{скл} – затраты по остаткам готовой продукции на складе на конец планируемого года

З_{1.10} – остатки готовой продукции на складе на начало четвертого квартала текущего года

T_{IV} – поступление готовой продукции на склад в четвертом квартале текущего года

Отгр_{IV} – отгрузка готовой продукции со склада в четвертом квартале текущего года

Порядок расчета затрат по остаткам продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на начало планируемого года

$$З_{до} = ДО \times Отгр_{IV} / 90, \text{ где}$$

З_{до} – затраты по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на начало года

ДО – срок документооборота в текущем году

Отгр_{IV} / 90 – однодневные затраты по продукции отгруженной в 4-м квартале текущего года

Планирование затрат на производство и реализацию продукции (окончание)

Порядок расчета затрат по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

$$З_2 = З_{скл} + З_{до}, \text{ где}$$

З₂ – затраты по остаткам нереализованной продукции на конец пл.года по произв.себестимости

З_{скл} – затраты по остаткам готовой продукции на складе на конец планируемого года

З_{до} – затраты по отгруженной на конец года продукции, срок оплаты которой не наступил

Порядок расчета затрат по остаткам готовой продукции на складе на конец года

$$З_{скл} = N_{скл} \times T_{IV} / 90, \text{ где}$$

З_{скл} – затраты по остаткам готовой продукции на складе на конец планируемого года

N_{скл} – норма складского запаса на планируемый год

T_{IV} / 90 – однодневные затраты по произведенной продукции на конец планируемого года

Порядок расчета затрат по остаткам продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

$$З_{до} = ДО \times Отгр_{IV} / 90, \text{ где}$$

З_{до} – затраты по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец года

ДО – срок документооборота в планируемом году

Отгр_{IV} / 90 – однодневные затраты по продукции отгруженной на конец планируемого года

Рост производительности труда

$$\text{Эзп} = \left(\text{Ззп/Т} - \frac{\text{Ззп/Т} * \text{Рзп}}{\text{Рпт}} \right) * \text{Тп},$$

Ззп – фонд оплаты труда текущего года;

Т – выпуск товарной продукции в текущем году;

Рзп - % роста заработной платы в планируемом году;

Рпт - % роста производит. труда в планируемом году;

Тп – выпуск товарной продукции в планируемом году

Лучшее использование основных фондов

$$\text{Эам} = \left(\text{Зам/Т} - \frac{\text{Зам/Т} * \text{Рам}}{\text{Рфо}} \right) * \text{Тп},$$

Зам – амортизацион. отчисления текущего года;

Т – выпуск товарной продукции в текущем году;

Рам - % роста амортиз. отчислений в планируемом году;

Рфо - % роста показателя фондоотдачи в пл.году;

Тп – выпуск товарной продукции в планируемом году

Снижение норм расхода материальных затрат

$$\text{Эмат} = \left(\text{Зм/Т} - \frac{\text{Зм/Т} * \text{Н}}{100\%} \right) * \text{Тп},$$

Зм – материальные затраты текущего года;

Т – выпуск товарной продукции в текущем году;

Н - % снижения норм расхода материалов в пл.году;

Тп – выпуск товарной продукции в планируемом году

РЕЗЕРВЫ СНИЖЕНИЯ ЗАТРАТ

Устранение перерасхода

$$\text{Эпер} = (\text{С}_1 - \text{С}_2) * \text{Тп},$$

(С₁ – С₂) – перерасход на 1 рубль товарной продукции в текущем году;

Тп – выпуск товарной продукции в планируемом году

Снижение потерь от брака

Снижение расходов на аппарат управления

Управление затратами

Управление затратами – это динамичный процесс, включающий широкий круг управленческих действий, направленных на оптимизацию затрат с целью повышения эффективности работы предприятия и его конкурентоспособности



Прогнозирование и планирование затрат на производство и реализацию продукции

Выявление резервов снижения затрат на производство продукции

Нормирование затрат

Учет затрат и калькулирование себестоимости продукции

Стимулирование работников производства

Анализ и контроль за себестоимостью

Основные элементы операционного анализа

Операционный анализ (CVP-анализ: Затраты- Объем производства- Прибыль) – основной инструмент оперативного финансового планирования внутри предприятия, он позволяет отслеживать зависимость финансовых результатов деятельности предприятия от затрат, объемов производства и цены.

Операционный анализ позволяет определить выручку, при которой предприятие уже не имеет убытков, но еще не получает прибыли. Такой объем выручки называют критической точкой.

Порог рентабельности

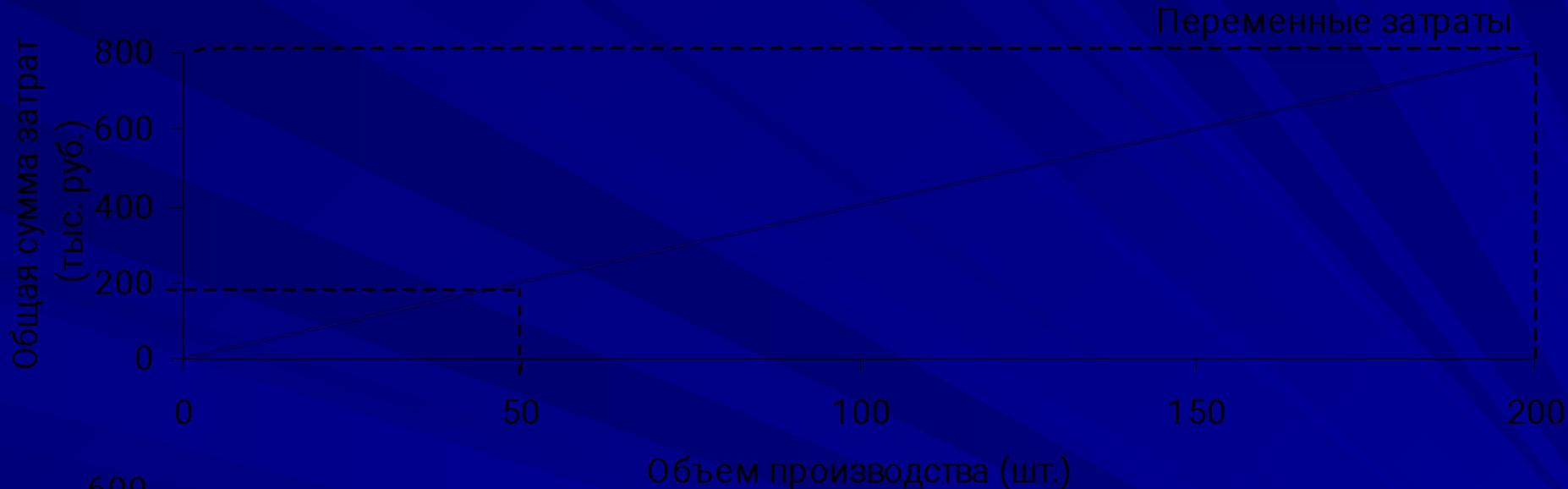
Ключевые
элементы
операционно
го
анализа

Операционный рычаг

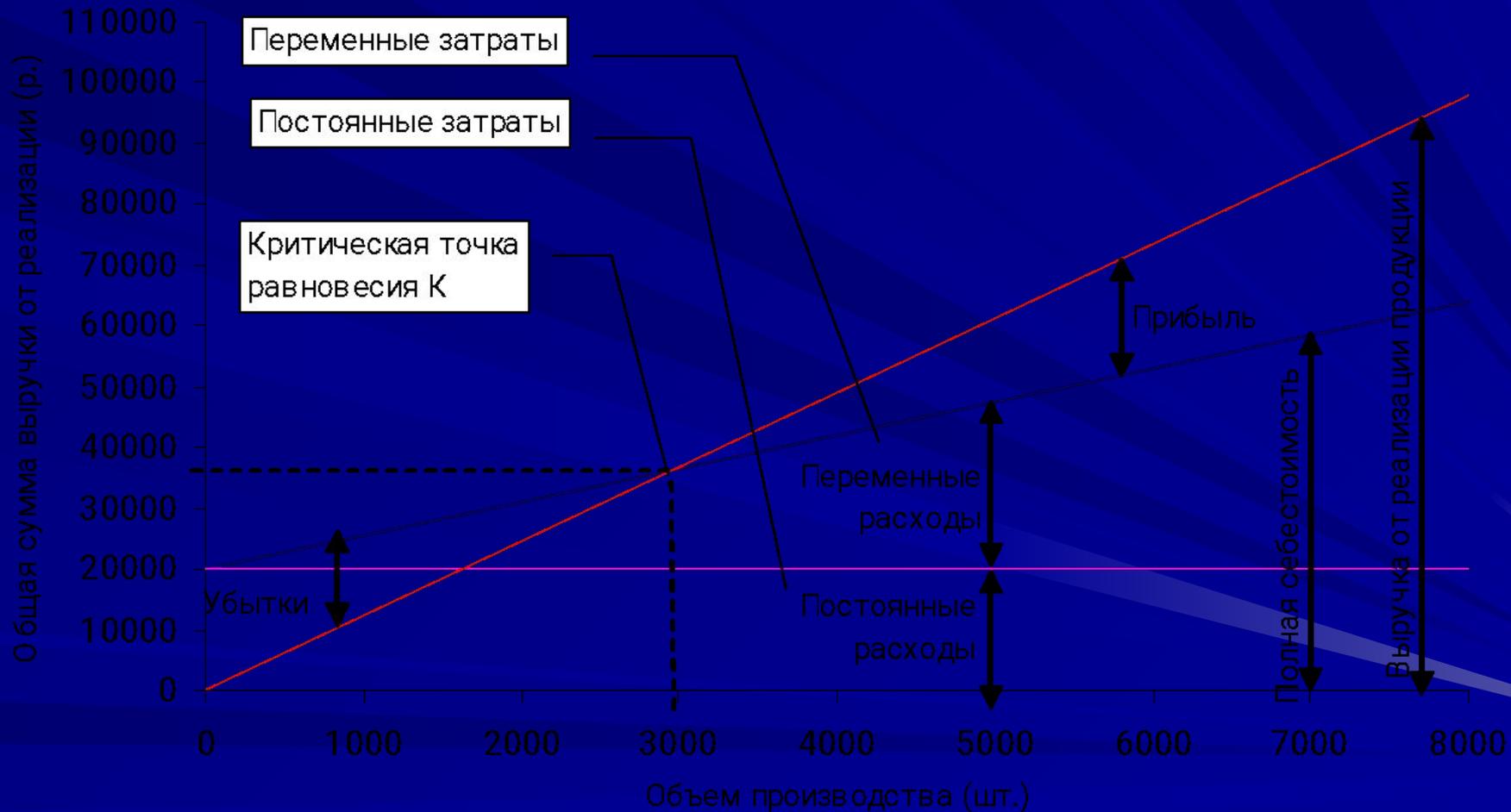
Запас финансовой прочности



Соотношение между затратами и объемом производства



Графический метод нахождения точки равновесия (порога рентабельности)



Математический метод определения критической точки

$$\text{Выручка от реализации} = \text{Переменные затраты} + \text{Постоянные затраты} + \text{Прибыль (целевая величина)}$$

$$\text{Маржинальная прибыль (доход)} = \text{Выручка от реализации} - \text{Переменные затраты}$$

$$\text{Операционная прибыль} = \text{Маржинальная прибыль} - \text{Постоянные затраты}$$

$$\text{Точка безубыточности (критическая)} = \text{Маржинальная прибыль} - \text{Постоянные затраты} = 0$$

$$\text{Точка безубыточности} = \frac{\text{Постоянные затраты}}{\text{Цена} - \text{Переменные затраты на ед. продукции}}$$

$$\text{Целевой объем продаж} = \frac{\text{Постоянные затраты} + \text{Целевая прибыль}}{\text{Цена} - \text{Перем. затраты на ед. продукции}} = \frac{\text{Постоянные затраты} + \text{Целевая прибыль}}{\text{Маржинальная прибыль на ед. продукции}}$$

Операционный рычаг

Действие операционного рычага состоит в том, что любое изменение выручки от реализации продукции порождает более сильное изменение прибыли. Степень чувствительности прибыли к изменению выручки (**сила операционного рычага**) зависит от соотношения постоянных и переменных затрат в общих затратах предприятия. Чем выше удельный вес постоянных затрат в общем объеме затрат, тем больше сила операционного рычага (т.е. даже незначительное снижение выручки может привести к значительному снижению прибыли).



Действие операционного рычага порождает особый тип риска – производственный (предпринимательский) риск – риск «завязнуть» в постоянных затратах при ухудшении конъюнктуры рынка.

Пример расчета эффекта операционного рычага

У предприятия в отчетном году выручка составила 11 000 тыс. руб. при переменных затратах 9 300 тыс. руб. и постоянных затратах – 1 500 тыс. руб. Что произойдет с прибылью при увеличении объема реализации продукции на следующий год до 12 000 тыс. руб.?

Сделаем традиционный расчет прибыли на плановый год:

	Текущий год тыс. руб.	Плановый год тыс. руб.	Изменение (%)
Выручка от реализации	11000	12000	+9,1
Переменные затраты	9300	10146,3 (9300+846,3)	+9,1
Постоянные затраты	1500	1500	Остаются неизменными
Прибыль	200	353,7 12000 -(10146,3 + +1500)	+77

Как следует из наших расчетов, выручка от реализации увеличилась на 9,1%, а прибыль – на 77% !

Это и есть эффект действия операционного рычага.

Пример расчета эффекта операционного рычага (продолжение)

В практических расчетах для определения силы воздействия (эффект) операционного рычага применяют отношение валовой маржи к прибыли:

$$\text{Эффект операционного рычага} = \frac{\text{Валовая маржа}}{\text{Прибыль}} = \frac{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты}}{\text{Выручка} - \text{Переменные затраты} - \text{Постоянные затраты}}$$

Эффект операционного рычага показывает, на сколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на один процент. По данным нашего примера, эффект операционного рычага $= (11\,000 - 9\,300) : 200 = 8,5$

Это означает, что при росте выручки на 9,1% прибыль возрастет на 77% $(9,1 \times 8,5)$. При снижении выручки от реализации на 10% прибыль снизится на 85% $(10 \times 8,5)$.

Запас финансовой прочности

Запас финансовой прочности – это разница между выручкой от реализации продукции и порогом рентабельности. Он определяется или в денежном выражении, или в процентах к выручке от реализации.



$$\text{Запас финансовой прочности} = \text{Выручка от реализации} - \text{Порог рентабельности}$$

Показатели операционного анализа

Валовая маржа

$$BM = B - \text{ПИП}$$

где: **BM** — валовая маржа
B — выручка от реализации
ПИП — переменные издержки производства

Коэффициент валовой маржи

$$K = BM : B$$

где: **K** — коэффициент валовой маржи

Порог рентабельности

$$PR = \text{СПЗ} : K$$

где: **PR** — порог рентабельности
СПЗ — сумма постоянных затрат

Запас финансовой прочности

$$\text{ЗФП} = B - \text{ПР}$$

$$\text{ЗФП} = \text{ПР} : B$$

где: **ЗФП** — запас финансовой прочности (руб. и %)

Прибыль

$$P = \text{ЗФП} \times K$$

где: **P** — прибыль

Сила воздействия операционного

рычага

$$COP = BM : P$$

где: **COP** — сила воздействия операционного рычага



Выручка от реализации продукции

**Выручка от реализации продукции
(работ, услуг)**

это сумма денежных средств, поступивших на расчетный счет или в кассу предприятия за реализованную потребителям продукцию, выполненные работы и оказанные услуги

В основе сущности реализации продукции лежит:

- во-первых, смена форм собственности,**
- во-вторых, смена субъектов собственности**

Планирование выручки от реализации продукции (начало)

Порядок расчета выручки от реализации продукции на планируемый год

$$B = (B_1 + T - B_2) \times \Delta K, \text{ где}$$

B – выручка от реализации продукции в планируемом году в оптовых ценах

B₁ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на начало планируемого года

T – выручка от реализации произведенной товарной продукции в планируемом году

B₂ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

ΔK – коэффициент пересчета выручки из производственной себестоимости в оптовые цены

Порядок расчета выручки по остаткам нереализованной продукции на начало года

$$B_1 = B_{\text{скл}} + B_{\text{до}} + B_{\text{ср}} + B_{\text{хр}}, \text{ где}$$

B₁ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на начало планируемого года

B_{скл} – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

B_{до} – выручка от реализации по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил

B_{ср} – выручка от реализации по продукции отгруженной, но не оплаченной в срок покупателем

B_{хр} – выручка от реализации по продукции, находящейся на ответственном хранении у покупателя

Порядок расчета выручки по остаткам нереализованной продукции на конец года

$$B_2 = B_{\text{скл}} + B_{\text{до}}, \text{ где}$$

B₂ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

B_{скл} – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

B_{до} – выручка от реализации по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил

Планирование выручки от реализации продукции (окончание)

Порядок расчета выручки по остаткам нереализованной продукции на конец года

$$B_2 = \text{Вскл} + \text{Вдо}, \text{ где}$$

B₂ – выручка от реализации по остаткам нереализованной продукции на конец планируемого года

Вскл – выручка от реализации по остаткам готовой продукции на складе

Вдо – выручка от реализации по продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил

Порядок расчета выручки по остаткам готовой продукции на складе на конец планируемого года

$$\text{Вскл} = \text{Нскл} \times T_{IV} / 90, \text{ где}$$

Вскл – выручка по остаткам готовой продукции на складе на конец пл. года

Нскл – норма складского запаса на планируемый год

T_{IV} / 90 – однодневная выручка от реализации произведенной продукции на конец планируемого года

Порядок расчета выручки по остаткам продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

$$\text{Вдо} = \text{ДО} \times \text{Отгр}_{IV} / 90, \text{ где}$$

Вдо – выручка от реализации продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

ДО – срок документооборота в планируемом году

Отгр_{IV} / 90 – однодневная выручка от реализации продукции отгруженной, срок оплаты которой не наступил на конец планируемого года

Основные направления распределения выручки



Основные принципы ценообразования

Научная обоснованность

цен

Предусматривает
необходимость
познания и учета
при ценообразовании
действия объективных
экономических законов

Целевая направленность

ценообразования и

применения цен

Предусматривает
определение приоритетных
экономических и
социальных
проблем, решаемых с
помощью управления
ценообразованием и
ценами

Принципы

Единство процесса ценообразования и

контроля за

применением цен

Проявляется в
определении
и обосновании общих для
всех хозяйствующих
субъектов требований к
ценообразованию

Непрерывность

процесса

ценообразования

Проявляется в постоянной
трансформации цен при
движении товара от
производителя к
конечному
потребителю

Признаки классификации цен

Ц

По степени регулирования

жестко
фиксированные
(назначаемые)

регулируемые
(изменяемые)

договорные
(контрактные)

свободные
(рыночные)

Е

отпускная цена
пром.
предприятия

оптовая
рыночная
цена
(торговая)

цена на
стройпродукци
ю

розничная
цена

оптовая цена
закупки (с/х)

Н

По характеру обслуживаемого оборота

тарифы груз. и
пассажирского транспорта

тарифы на
платные
услуги населению

цены, обслуживающие
внешнеторговый оборот

А

В зависимости от территории действия

единые
(поясные)

региональные
(зональные)

В зависимости от метода включения транспортных расходов

франко –
склад
поставщика

франко –
склад
покупателя

франко –
станция
назначения

франко –
станция
отправления

франко -
вагон

По времени действия

твердые

текущие

сезонные

скользящие

Система ценообразования

Цена на любой товар состоит из определенных элементов, состав которых зависит от вида цены.

Структура цены - соотношение отдельных элементов цены, выраженное в процентах,

позволяет судить о значимости каждого элемента и об их уровне.

Основа цены продукции - ее себестоимость, характеризует текущие издержки фирмы.

Любая компания стремится к тому, что бы через цену полностью возместить затраты, связанные с выпуском продукции и получить достаточную величину прибыли.

Важное место в структуре цены занимают налоги, акцизы и НДС. Последние два элемента оплачиваются покупателем.

Еще элементы - наценки посреднических и торговых организаций, обеспечивающие им возмещение затрат и получение прибыли в процессе продвижения продукции от производителей к потребителю.

Система ценообразования

Базовые цены промышленности:

Оптовая цена изготовления

формируется на стадии производства товаров (выполнение работ, оказание услуг).

Должна компенсировать затраты на производство товара, обеспечение плановой прибыли.

Состоит из следующих элементов:

полная себестоимость и прибыль, устанавливаемая в процентах к себестоимости.

Именно по этой цене компании планируют свою
выручку,

которая является источником их средств.

Система ценообразования

Оптовая отпускная цена изготовителя

включает в себя отпускную цену и
косвенные налоги.

Именно

по этой цене компания реализует свою
продукцию посреднику оптом в
торговую сеть и другим компаниям.

Система ценообразования

Оптовая (рыночная) цена посредника

состоит из отпускной цены изготовления и посреднической надбавки (+ НДС).

Посредническая надбавка (скидка) может называться снабженческо-сбытовой, комиссионным вознаграждением, сбором и т. д.

(в любом случае эта цена за услуги посредника по продвижению товара от производителя к потребителю).

Система ценообразования

Пример:

полная себестоимость = 100, прибыль = 20%, НДС = 18%.

Оптовая цена реализации = $100 + 20\% = 120$.

Оптовая отпускная цена = $120 + 18\% = 141,6$.

Посредническая надбавка (скидка) должна быть достаточной, чтобы компенсировать издержки обращения посредника и сформировать прибыль.

НДС рассчитывается в процентах к посреднической надбавке (скидке).

**В абсолютном выражении
посредническая надбавка и скидка совпадают.**

Факторы, влияющие на принятие ценовых решений



Факторы, влияющие на принятие ценовых решений

внутренние

Себестоимость 

Ограниченные ресурсы

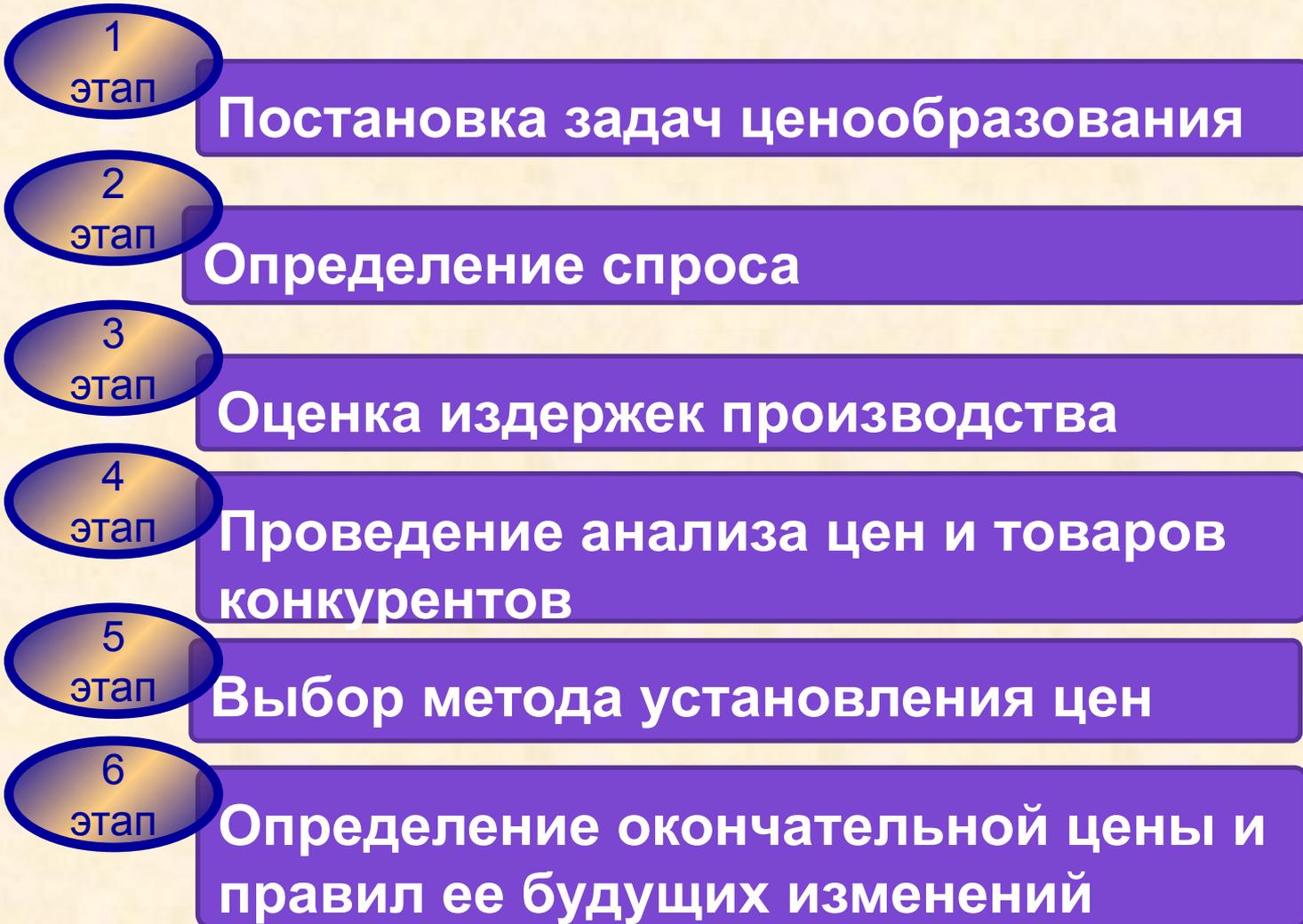
Покрытие вложений

Внутренние факторы

Трудоемкость

Качество труда и материалов

Процесс формирования компанией цен на товары



Методы ценообразования на основе затрат

Основные методы ценообразования :

- 1) на основе переменных затрат;
- 2) на основе валовой прибыли;
- 3) на основе рентабельности продаж;
- 4) на основе рентабельности активов.

Ценообразование на основе затрат

Метод ценообразования на основе переменных затрат

Этот метод применим, если соблюдены два условия:

1. стоимость активов, вовлеченных в производство каждого вида продукции, одинакова;
2. отношение переменных затрат к остальным расходам одинаково для каждого вида продукции.

$$\text{Наценка} = \frac{\text{Прибыль} + \text{Пост.затрат} + \text{Коммерч. расх.}}{\text{Сумма переменных затрат}} \times 100\%$$

$$\text{Цена} = \text{Перемен.затр.} + \text{Перемен.затр.} \times \text{X\% наценки}$$

Ценообразование на основе затрат

Метод ценообразования на основе валовой прибыли.

Этот метод несложен в расчетах, поскольку информацию о производственных и коммерческих расходах легко получить из расчетных данных.

Недостаток метода - цену невозможно точно рассчитать без знания объема продаж, а объем продаж нельзя прогнозировать без цены.

$$\text{Наценка} = \frac{\text{Прибыль} + \text{Коммерч., общ. и адм. расходы}}{\text{Сумма производственных затрат}} \times 100\%$$

Цена =

Сумма произ.затр.+ Сумма произ. затр. X %наценки

Ценообразование на основе затрат

Метод ценообразования на основе рентабельности продаж.

Чтобы метод был эффективным, необходимо, чтобы все затраты были распределены по единицам

продукции.

$$\text{Наценка} = \frac{\text{Желаемая величина прибыли}}{\text{Суммарные затраты}} \times 100\%$$

**Цена = Суммарные затраты на ед. прод.
+ Суммарные затраты на ед. прод. X % наценки**

Ценообразование на основе затрат

Метод ценообразования на основе рентабельности активов

$$\begin{array}{l} \text{Наценка} \\ = \\ \text{ЦЕНА} \\ = \end{array} \frac{\text{Общая} \\ \text{СТОИМОСТЬ} \\ \text{Ожидаемый} \\ \text{активов}}{\text{объем} \\ \text{продаж в ед.} \\ \text{прод.} \\ \text{Суммарные} \\ \text{затраты} \\ \text{на ед. прод.}} \times \begin{array}{l} \% \\ \text{рентаб.} \\ \text{активов} \end{array} + \begin{array}{l} \\ \\ \\ \text{наценка} \end{array}$$

Назначение скидоч

Формула необходимого роста объема продаж

$$\begin{array}{l} \text{Необх.} \\ \text{рост} \\ \text{объема} \\ \text{продаж} \end{array} = \frac{\text{\% скидки}}{\text{\% МВ*} - \text{\% скидки}} \times 100\%$$

МВ* - предельная прибыль до снижения цен.

Формула показывает:

на сколько фирма должна
увеличить объем продаж, что бы сохранить
величину прибыли.

Издержки снижения цены

Снижение цены	Требуемый рост объема продаж
5 %	+ 25 %
10 %	+ 66 %
15 %	+ 150 %
20 %	+ 400 %

При величине предельной прибыли в
25%

Программа реакции на снижение цен конкурентами



5. Экономическое значение и виды прибыли

*Если сопоставить величины цены и себестоимости,
то имеет место*

превышение цены над себестоимостью.

Это превышение и выступает в виде денежных накоплений общества (их преобладающей части).

Источником образования денежных накоплений является общественный труд,

который создает прибавочный продукт.

Этот прибавочный продукт в стоимостном выражении выступает как ЧИСТЫЙ ДОХОД ОБЩЕСТВА.

ДЕНЕЖНЫЕ НАКОПЛЕНИЯ

В настоящее время выделяют следующие формы реализации денежных накоплений:

- прибыль;
- страховые взносы;
- налог на добавленную стоимость;
- прочие (акцизы, лесной налог, таможенные сборы и пошлины, отчисления на геологоразведочные работы и др.).



Прибыль

Прибыль - ведущая и всеобщая форма реализации денежных накоплений.

С развитием рыночных отношений ее роль постоянно повышается.

Прибыль - цель и обязательное условие успешного функционирования любой компании.

По своему экономическому содержанию прибыль - денежное выражение части стоимости прибавочного продукта, остающейся у компании в результате первичного распределения чистого дохода общества.

Реализация части денежных накоплений в форме прибыли обусловлена

ЗНАЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ

Обособление части денежных накоплений в форме прибыли как финансового результата, выражающей доходность деятельности компании.

Прибыль - синтетический показатель, отражает все стороны хозяйственной деятельности организации,
связанные с производством и реализацией продукции.

Это позволяет использовать прибыль как обобщающий стоимостной показатель эффективности производства.

Прибыль - важнейший источник финансовых ресурсов компаний и общества в целом.

Значение прибыли

От размеров и темпов роста прибыли зависят объемы и темпы увеличения ВВП, НТП и повышение благосостояния членов общества.

Два аспекта анализа прибыли в экономической литературе:

- Как экономическая категория

прибыль – часть стоимости прибавочного продукта, создаваемая в сфере материального производства и выражаемая в денежной форме.

- Как финансовый показатель деятельности компании.

В основе функционирования прибыли, как финансовой

Функции прибыли

ФУНКЦИИ ПРИБЫЛИ

Прибыль является источником формирования финансовых ресурсов предприятия и государства, источником расширенного воспроизводства не только в рамках предприятия, но и в масштабе всего общества. С одной стороны, прибыль является источником обеспечения внутривозрастных потребностей предприятия, а с другой - одним из основных источников формирования доходов бюджета государства, внебюджетных и благотворительных фондов.

Прибыль является основным источником прироста собственного капитала предприятия, источником социальных благ для членов трудового коллектива. За ней закрепляется статус цели, от ее величины зависит благополучие хозяйствующих субъектов. Прибыль оказывает влияние на укрепление коммерческого расчета, влияет на повышение эффективности и интенсификацию производства.

Прибыль является обобщающим итоговым показателем деятельности предприятия, призванным наиболее полно отражать эффективность производства, качество производимой продукции, уровень производительности труда, рациональное использование всех видов ресурсов. Прибыль является важнейшим показателем финансового плана и основным оценочным показателем деятельности предприятия.

Факторы, оказывающие влияние на величину прибыли

Прибыль как финансовый результат деятельности предприятия является индикатором финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости и платежеспособности, отражает рост его потенциальных возможностей.

Факторы, зависящие от деятельности предприятия

Рост объема производства и реализации продукции

Снижение себестоимости продукции

Повышение качества продукции

Улучшение ассортимента выпускаемой продукции

Использование передовых технологий

Уровень цен на выпускаемую продукцию

Факторы, не зависящие от деятельности предприятия

Государственная экономическая политика в области ценообразования, налогообложения, амортизации

Общее состояние экономики страны (уровень инфляции, состояние платежно-расчетной дисциплины и др.)

Степень развития рынка

«Физическая среда» существования предприятия

Уровень цен, сложившихся на рынке

Состав доходов и расходов, учитываемых при формировании прибыли

ДОХОДЫ

От реализации

Выручка от реализации товаров собственного производства

Выручка от реализации ранее приобретенных товаров

Выручка от реализации имущества

Выручка от реализации ценных бумаг

Выручка от реализации имущественных прав

Внереализационные

От долевого участия в других организациях

От сдачи имущества в аренду (субаренду)

дивиденды, полученные по договорам займа, кредита, по ценным бумагам

Безвозмездно полученное имущество

Положительные курсовые разницы по валютным счетам

Штрафные санкции, пени за нарушение договоров

Стоимость излишков товарно-материальных ценностей в результате инвентаризации

доходы прошлых лет, выявленные в отчетном году

РАСХОДЫ

На производство и реализацию

Материальные затраты

Расходы на оплату труда

Отчисления во внебюджетные фонды

Суммы начисленной амортизации

Прочие расходы: командировочные; канцелярские, почтовые расходы; оплата аудиторских и консультационных услуг; суммы налогов и сборов; арендные платежи; расходы на рекламу и др.

Внереализационные

Содержание переданного в аренду имущества

Организация выпуска ценных бумаг

разницы по переоценке ликвидационной стоимости из эксплуатации основных фондов

Отрицательные курсовые разницы по валютным счетам

Штрафные санкции, пени за нарушение договоров

Содержание мощностей и объектов на консервации

Судебные расходы

Потери от стихийных бедствий

Состав общей прибыли предприятия

ОБЩАЯ ПРИБЫЛЬ

Прибыль от реализации

Прибыль от реализации
продукции
собственного производства

Прибыль от реализации ранее
приобретенных товаров

Прибыль от реализации
имущества

Прибыль от реализации
ценных бумаг

Прибыль от реализации
имущественных прав

Вне-реализационная прибыль

Определяется как разница между
доходами и расхода по
вне-реализа-
ционным операциям:

- от долевого участия в
деятельности
других предприятий;
- от сдачи имущества в аренду;
- проценты по займам, кредитам,
ценным бумагам и
обязательствам;
- доходы (убытки) прошлых лет,
выявленные в отчетном периоде;
- санкций за нарушение договорных
обязательств, а также суммы
возмещения убытков или ущерба;
- суммы восстановленных
резервов;
- излишки товарно-материальных
ценностей, выявленные в

результата-

те инвентаризации и др.

планирование прибыли

Планирование прибыли –

определение ее оптимального размера на основе роста объема производства и эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Методы планирования:

1. Прямого счета
2. Аналитический
3. Нормативный
4. Комплексный
5. CVP-анализ.



Методы Планирования прибыли

Метод прямого счета

(этот метод применяется на предприятиях с небольшим ассортиментом выпускаемой продукции)

$$\Pi = \Pi_1 + \Pi_{\text{ТП}} - \Pi_2, \text{ где}$$

Π – плановая прибыль от реализации продукции

Π_1 – прибыль в остатках нереализованной продукции на начало планируемого года

$\Pi_{\text{ТП}}$ – прибыль от выпуска товарной продукции в планируемом году

Π_2 – прибыль в остатках нереализованной продукции на конец планируемого года

$$\Pi_{\text{ТП}} = \mathbf{B} - \mathbf{C}, \text{ где}$$

\mathbf{B} - объем выпуска товарной продукции в планируемом году в ценах реализации

\mathbf{C} - объем выпуска товарной продукции в планируемом году по полной себестоимости

Аналитический метод

(применяется в отраслях с большим ассортиментом продукции и при отсутствии плановых калькуляций по номенклатуре выпускаемой продукции, только для сравнимой продукции)

Этапы планирования:

Этап 1. Определяется ожидаемая прибыль текущего года.

Этап 2. Рассчитывается базовая прибыль и базовая рентабельность.

Этап 3. Определяется объем выпуска сравнимой продукции планируемого года по себестоимости текущего года.

Этап 4. Рассчитывается плановая прибыль по сравнимой продукции исходя из уровня базовой рентабельности.

Этап 5. Определяется влияние различных факторов на величину прибыли в планируемом году.

Методика планирования прибыли от реализации продукции

3. Методы Планирования прибыли

Определение влияния на плановую прибыль различных факторов:

- ❑ изменения себестоимости,
- ❑ сдвигов в ассортименте выпускаемой продукции,
- ❑ изменения цен реализации,
- ❑ качества продукции.



Методы Планирования прибыли

3. Нормативный метод.

Величина прибыли определяется на основе установленного единого норматива – процента рентабельности на всю реализованную продукцию.

Используется:

- в подрядных строительных организациях.*
- при производстве однородной продукции (бетонное, кирпичное производство, производство молока).*

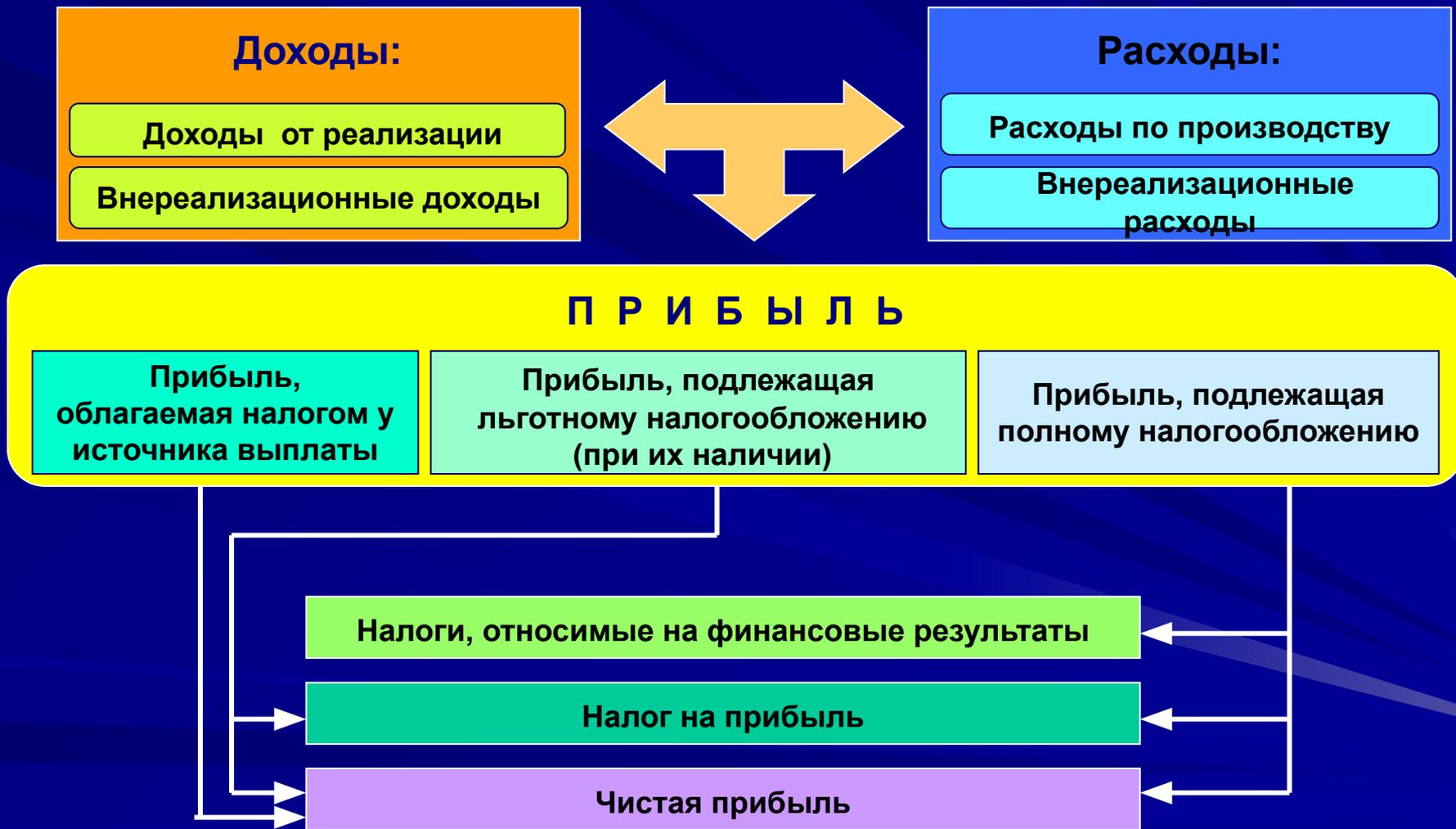
3. Методы Планирования прибыли

4. Комплексный метод.

Сочетание метода прямого счета с элементами аналитического метода.

Условие – небольшой ассортимент выпускаемой продукции.

Порядок формирования и распределения прибыли



Направления распределения чистой прибыли предприятия

Чистая прибыль

Фонд накопления

Капитальные вложения в производственную сферу

Капитальные вложения в социальную сферу

Финансирование прироста собственных оборотных средств

Возврат кредитов и ссуд, уплата процентов по ним

Штрафные санкции, перечисляемые в бюджет и внебюджетные фонды

Формирование резервных и страховых фондов

Выплата дивидендов акционерам

Фонд потребления

Образование фондов экономического стимулирования

Оказание материальной помощи

Удешевление питания в столовой

Ссуды на строительство жилья сотрудникам

Обучение сотрудников

Дополнительное медицинское страхование

Всевозможные виды доплат

Оплата отдыха сотрудников

Содержание объектов социальной сферы

Показатели рентабельности деятельности предприятия

Рентабельность продукции (R)

$$R = \frac{\text{Преал}}{\text{Сполн}} \times 100\% , \text{ где}$$

Преал - прибыль от реализации товарной продукции,
Сполн - полная себестоимость товарной продукции.

Нормативная рентабельность (Rнор)

$$R_{\text{норм}} = \frac{\text{Преал}}{\text{Сполн} - \text{МЗ}} \times 100\% , \text{ где}$$

Преал - прибыль от реализации товарной продукции,
Сполн - полная себестоимость товарной продукции,
МЗ - прямые материальные затраты.

Рентабельность производства (Rпроиз)

$$R_{\text{произ}} = \frac{\text{Побщ}}{\text{ОПФ} + \text{НОС}} \times 100\% , \text{ где}$$

Побщ - общая прибыль,
ОПФ - среднегодовая стоимость основных производственных фондов,
НОС - среднегодовая стоимость нормируемых оборотных средств.

Рентабельность продаж (Rпрод)

$$R_{\text{прод}} = \frac{\text{Преал}}{\text{Вреал}} \times 100\% , \text{ где}$$

Преал - прибыль от реализации товарной продукции,
Вреал - выручка от реализации товарной продукции.

Рентабельности совокупного капитала (Ra)

$$R_a = \frac{\text{П} + \%}{\text{А}} \times 100\% , \text{ где}$$

П - общая (чистая) прибыль,
% - плата за пользование кредитом,
А - среднегодовая стоимость активов.

Рентабельность собственного капитала (Rск)

$$R_{\text{ск}} = \frac{\text{П}}{\text{СК}} \times 100\% , \text{ где}$$

П - общая (чистая) прибыль,
СК - собственный капитал фирмы.

Рентабельность инвестиций (Rинв)

$$R_{\text{инв}} = \frac{\text{П}}{\text{Б} - \text{К}} \times 100\% , \text{ где}$$

П - прибыль до уплаты налогов,
Б - валюта баланса,
К - краткосрочные обязательства.

Рентабельность заемных средств (Rзаем)

$$R_{\text{заем}} = \frac{\%}{\text{Кд} + \text{Кк}} \times 100\% , \text{ где}$$

% - плата за пользование кредитом,
Кд - сумма долгосрочных кредитов,
Кк - сумма краткосрочных кредитов.