

KazanExpress

Экономика и финансовые
показатели

НАЦЕНКА и МАРЖА

Оба показателя используются для
формирования цены на товары/услуги
формирования цены на товар

НЕ синонимы

Наценка — это добавка к закупочной цене (себестоимости) товара, которая составляет доход организации.

Она нужна, чтобы отбить затраты на транспортировку, зарплату, аренду офиса, склада и получить прибыль.

Величина наценки зависит от товара, состояния рынка, конкуренции, целевой аудитории.



$$120 \text{ руб} - 50 \text{ руб} = 70 \text{ руб}$$

↑
Наценка

$$\text{Наценка} = \text{Цена продажи} - \text{Цена закупки}$$

$$\text{Наценка, \%} = \frac{\text{Наценка, руб}}{\text{Цена закупки, руб}} \cdot 100\%$$

В нашем примере наценка составит: $70 \text{ руб} / 50 \text{ руб} \cdot 100\% = 140\%$

Как найти НАЦЕНКУ?

1 способ – самый простой. Вы просто прибавляете к издержкам желаемую прибыль, и получаете стоимость.

2 способ – расчет с помощью метода безубыточности по формуле:

$$\frac{\text{себестоимость} + \text{обязательные затраты}}{\text{себестоимость}} - 1 \times 100\%$$

Например: $(135/100 - 1) * 100\% = 35\%$

$$\text{Маржа} = \text{Цена продажи} - \text{Цена закупки}$$

В абсолютном значении маржа равна наценке

В абсолютном значении она будет такой же, как наценка: отпускная цена минус себестоимость, т.е. $120 - 50 = 70$ рублей

$$\text{Маржа, \%} = \frac{\text{Маржа, руб}}{\text{Цена продажи, руб}} \cdot 100\%$$

Рентабельность

Получаем, что маржа равна: $70 \text{ руб} / 120 \text{ руб} \cdot 100\% = 58,3\%$

То есть с каждого рубля за проданную газировку компания зарабатывает 58,3 копейки прибыли. Это значение показывает прибыльность товара и эффективность работы компании.

Рентабельность продаж — это отношение прибыли к выручке. Она показывает, сколько прибыли получает компания с каждого рубля выручки.

Средний показатель рентабельности в товарном бизнесе считается диапазон 20-40%.

	Январь	Февраль	Март
Выручка	454 545 ₹	714 285 ₹	1 250 000 ₹
Чистая прибыль	100 000 ₹	150 000 ₹	200 000 ₹

	Январь	Февраль	Март
Выручка	454 545 ₹	714 285 ₹	1 250 000 ₹
Чистая прибыль	100 000 ₹	150 000 ₹	200 000 ₹
Рентабельность по чистой прибыли	22%	21%	16%

Виды рентабельности для анализа деятельности компании:

Вид рентабельности	Формула расчета	Янв	Фев	Пояснения
Рентабельность продаж общая (в целом по компании)	Чистая прибыль/ общая выручка*100%	30%	30%	Без изменений
Рентабельность продаж по осн.деят-ти	Чистая прибыль/ валовая выручка*100%	30%	27%	Упала рентабельность по валовой выручке, это значит что выручка от основной деятельности стала менее эффективна, возможно была проведена маркетинговая акция и сделали скидки на товары больше, чем нужно было.
Рентабельность продаж по производственной прибыли	Производственная прибыль/ валовая выручка*100%	50%	48%	В феврале у компании упала рентабельность по производственной прибыли. Это означает, что прямые расходы, т. е. себестоимость увеличилась и нужно проанализировать, в чем дело. К примеру, вы выяснили, что у поставщика выросли цены на товары. Тогда стоит поискать других поставщиков или договориться о скидке.
Рентабельность продаж по операционной прибыли	Операционная прибыль/ валовая выручка*100%	50%	47%	Это значит, что у компании выросли постоянные расходы. К примеру, увеличилась стоимость аренды помещения.

Правильно рассчитываем СЕБЕСТОИМОСТЬ

Из чего складывается себестоимость
товара:

- Закупочная цена
- Упаковка
- Стоимость логистики

Управленческая отчетность

ОТЛИЧИЕ

Бух отчетность - единая, унифицированная форма. Необходима для проверки правильности отражения результатов деятельности.

Управленческая отчетность - создается на добровольной основе, для собственников бизнеса и руководителей, в понятном виде. Применяется для анализа работы, планирования и т.д.

3 основных отчета

1. Отчет о движении денежных средств (ДДС)
2. Отчет о прибылях и убытках (PNL)
3. Баланс

Шпаргалка по заполнению отчетов

- В течении месяца заполняем реестр - заносим КАЖДУЮ операцию
- В случае покупки ОС заносим данные во вкладку “Амортизация”
- Автоматически заполняется отчет “ДДС”
- По итогу месяца заполняем отчет “PNL”
- По итогу месяца заполняем отчет “Баланс”

Что такое основные средства и товарно-материальные ценности?
Средства труда которые используются в процессе деятельности многократно/постоянно, сохраняя при этом свою натуральную форму.

Условия:

- Срок использования: более 1 года
- Стоимость: более 1 тыс. руб.

Например:

- техника (ноутбук, компьютер, принтер)
- транспортное средство (машина, прицеп на машину)
- здания, сооружения (склад, офис)

Налоги и взносы ИП на УСН

Фиксированные страховые взносы:

1. ПФР (пенсионный фонд)
2. ФФОМС (мед. страхование):

Вид взноса	2021	2022	2023
Пенсионное страхование	32 448 ₽	34 445 ₽	36 723 ₽
Медицинское страхование	8426 ₽	8766 ₽	9119 ₽
Общая сумма	40 874 ₽	43 211 ₽	45 842 ₽

Доп. Взносы в ПФР: 1% от суммы превышающей 300 т.р.
годового оборота

Сроки оплаты страховых взносов

- за 1 квартал : с 01 января до 31 марта;
- за 2 квартал : с 01 апреля до 30 июня;
- за 3 квартал : с 01 июля до 30 сентября;
- за 4 квартал : с 01 октября до 31 декабря.

Сроки оплаты авансовых платежей по УСН

за 1 квартал : с 01 апреля до 25 апреля;

за 6 месяцев : с 01 июля до 25 июля;

за 9 месяцев : с 01 октября до 25 октября;

А когда платить налог по УСН по итогам года?

Нужно оплатить не позднее 30-го апреля следующего года, когда будете готовить декларацию по УСН. Все считается накопительным итогом (по итогам года).

«Налоговые вычеты»

Можно применять к вычету страховые взносы при расчете авансовых платежей УСН за квартал.

Например:

Доход за 1 кв.2022 г. – 400000 р.

УСН = $400000 * 6\% = 24000$ р.

«Фиксированные взносы» за 1 кв. были уплачены ДО ОКОНЧАНИЯ КВАРТАЛА (т.е. до 31 марта) 10803 р.

Аванс по УСН = $24000 - 10803 = 13197$ р.

(для ИП без сотрудников можно вычитать страх.взносы в размере 100%, если имеются сотрудники - не более 50%)

Рассмотрим другой пример для ИП на УСН 6% без сотрудников

1 кв. 2022г. Доход 60 000 р.

Взносы на обязательное страхование НЕ делал.

Но заплатил аванс по УСН $60\,000 * 6\% = \underline{3600}$ рублей.

2 кв. 2022 г. Доход 400 000 р.

Оплатил обязательные взносы сразу за 1 и 2 кв. 2022 года в размере 21606 р.
(заплатил до 30 июня 2022г.)

Считаем АВАНС по УСН за 1 п/г. 2022г.:

Доходы 1 и 2 кв. = $60\,000 + 400\,000 = \underline{460\,000}$

Считаем 6% от этой суммы: $460\,000 * 6\% = \underline{27\,600}$

Из этого числа вычитаем обязательные взносы, которые ИП заплатил за полгода. И вычитаем аванс по УСН, который предприниматель заплатил в 1 кв:

$27\,600 - 21606 - 3600 = \underline{2394}$ руб. нужно заплатить по итогам двух первых кварталов (точнее, за полгода)

1% свыше дохода 300 т.р.

1. - Максимальная сумма взносов в 2021 г. – 259 т.р., в 2022 г. – 275 т.р., в 2023 г. – 293 т.р.
2. - Как рассчитать взнос: $(\text{Доход ИП} - 300 \text{ т.р.}) * 1\%$
3. - Эту сумму нужно оплатить до 1 июля следующего года
4. - Можно уменьшить сумму налога УСН (или аванса) за тот год в котором произвелась оплата этого взноса.
5. Например, я оплачу 1 % в 2022 году. Значит, я смогу уменьшить налог по УСН только за 2022 год, так как платеж произойдет в 2022 году.

ABC и XYZ анализ

Принцип Паретто 20/80:
80% результатов достигается за счёт приложения
20% усилий

или

80% всей прибыли приносят только 20% товаров

ABC и XYZ анализ: как выделить самые «ходовые» товары

- 1 - Определить долю выручки, который приносит каждая позиция
- 2 - Распределить все товары по убыванию этого процента
- 3 - Рассчитать по каждой строке долю выручки нарастающим итогом, начиная с тех товаров, которые дают самый существенный вклад
- 4 - Разбить все товары на три группы:
 - A — дают 80% выручки;
 - B — формируют 15% выручки;
 - C — дополняют оставшиеся 5%.

XYZ-анализ распределяет товары в зависимости от стабильности спроса

1 – Собрать выручку за большой период (от 6 мес. до года)

2 – Рассчитать коэффициент вариации

3 - Разбить все товары на три группы:

Группа X — стабильный спрос, объем продаж от месяца к месяцу почти не изменяются: $KV < 0,1$.

Группа Y — условно стабильный спрос, т. е. объемы продаж меняются, но без резких скачков: $0,25 > KV > 0,1$.

Группа Z — спрос нестабилен, покупатели приобретают товар от случая к случаю: $KV > 0,25$.

	X	Y	Z
A	AX	AY	AZ
B	BX	BY	BZ
C	CX	CY	CZ

Категория, на которую надо обратить внимание. Важные товары, но с абсолютно не стабильными продажами.

Товары обеспечивают основной товарооборот и стабильно продаются, поэтому необходимо обеспечивать постоянное их наличие.

Категория требует вдумчивого анализа. Эти товары можно выводить из ассортимента, если они не новые, элитные и т.п.

Благодарю за внимание

Телеграмм @elvina_malkina