



# МАРЖИНАЛЬНЫЙ УЧЕТ И CVP-АНАЛИЗ

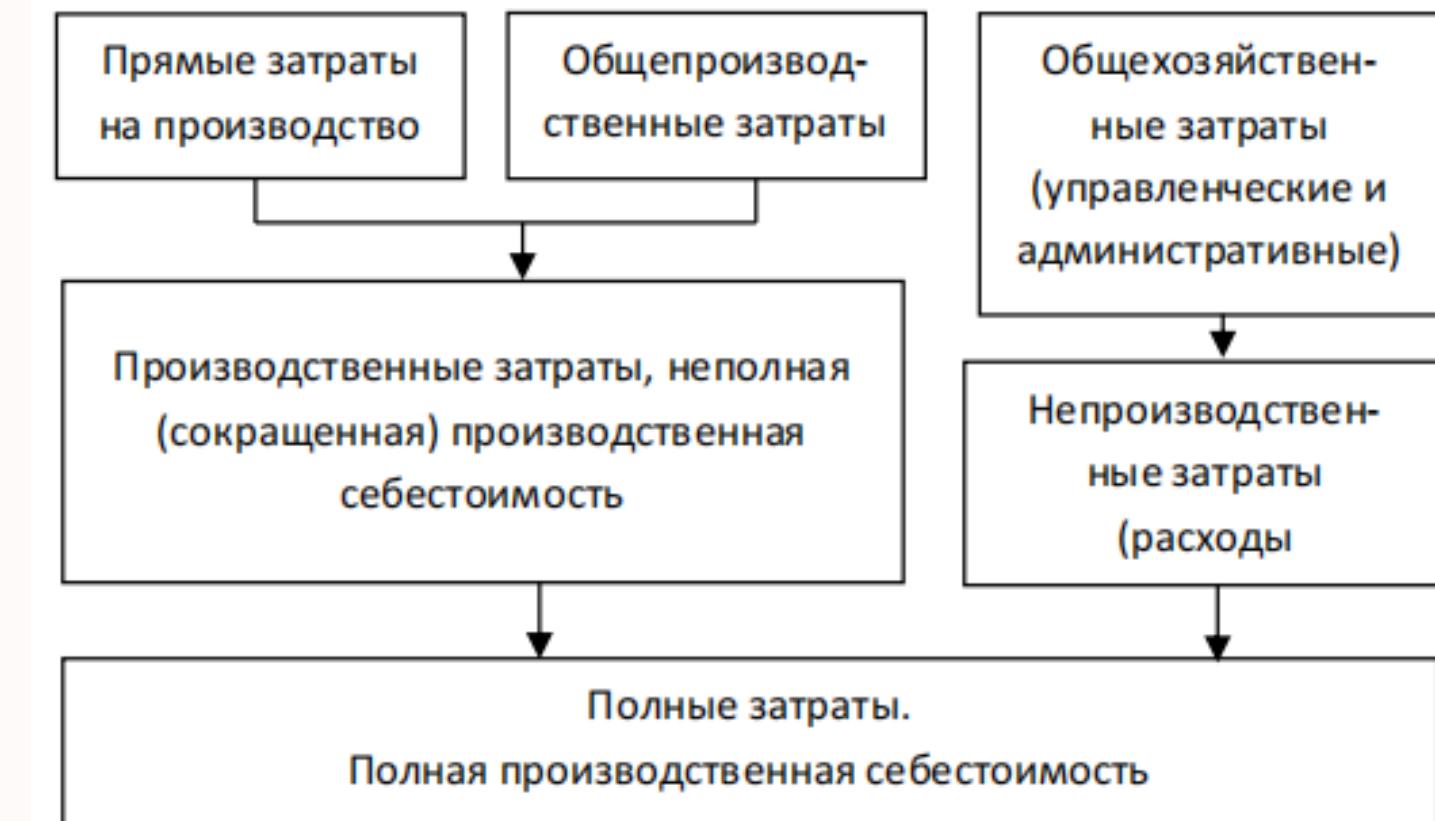
# Калькулирование полной и сокращенной себестоимости

## Полная себестоимость

Включает все производственные и непроизводственные затраты. Важна для заключения договоров и ценообразования.

## Сокращенная себестоимость

Включает только переменные затраты. Используется для принятия оперативных решений.



Различие между абсорбшен-костингом (полное поглощение затрат) и директ-костингом (учет переменных затрат) заключается в порядке распределения затрат. Абсорбшен-костинг ориентирован на определение долгосрочного нижнего предела цены, а директ-костинг – на оперативное управление затратами.

# Абсорбен-костинг и директ-костинг

## Абсорбен-костинг

Все затраты собираются на счете 20 «Основное производство» и распределяются между НЗП, ГП на складе и реализованной продукцией. Коммерческие расходы могут относиться на реализацию или распределяться.

## Директ-костинг

Себестоимость определяется только в части переменных затрат. Постоянные затраты списываются на финансовый результат. Широко применяется в развитых странах.

Директ-костинг предполагает два варианта учета: **простой** (только прямые переменные затраты) и **развитой** (прямые и косвенные переменные общехозяйственные расходы).

### Ключевые понятия «директ-костинга»:

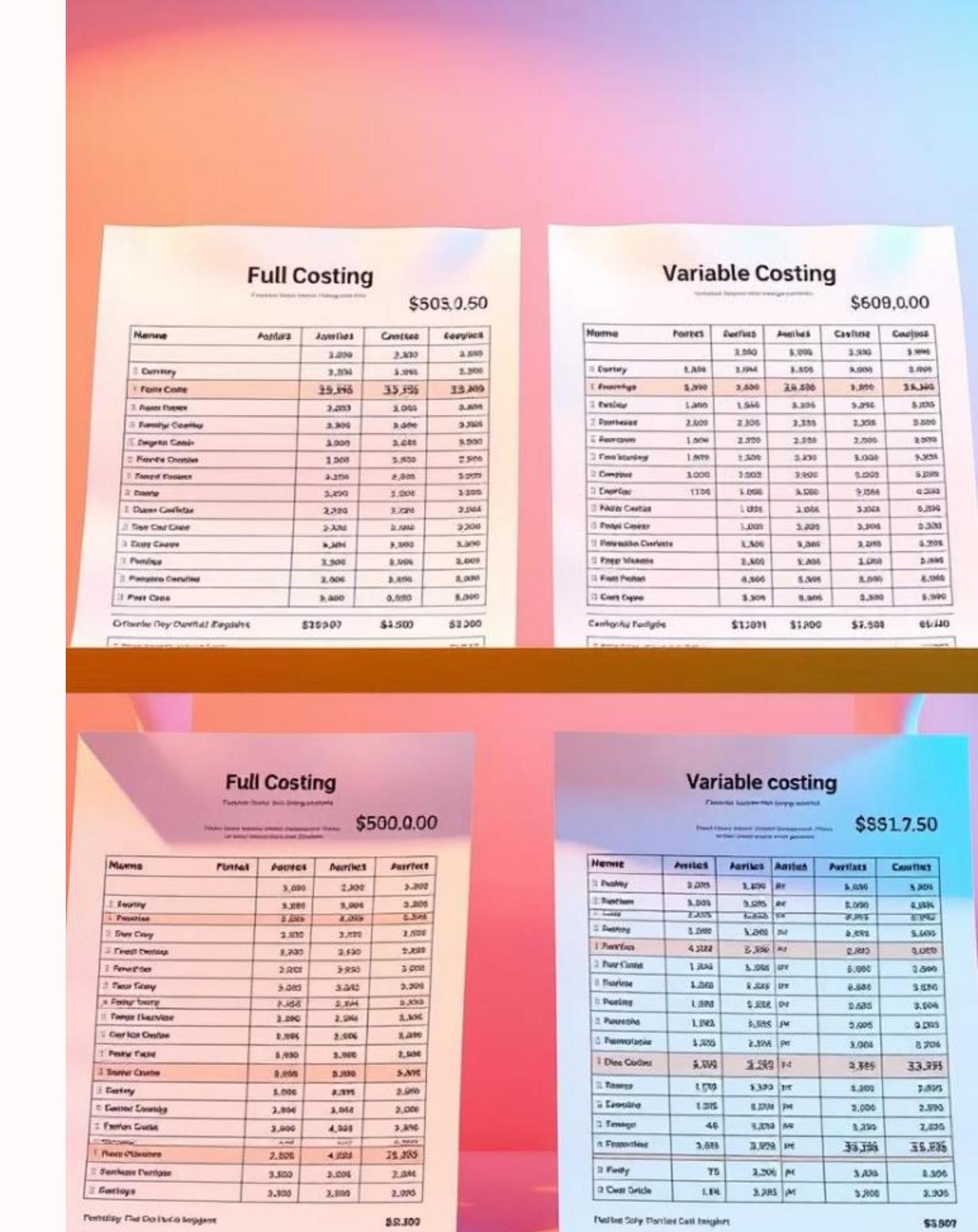
- «**маржинальный доход**» – разница между выручкой и переменными издержками. Таким образом, маржинальный доход включает в себя прибыль от производственной деятельности и постоянные затраты;
- «**маржинальная калькуляция себестоимости**» – распределение на объект затрат только переменных прямых затрат.

# Влияние методов калькулирования на отчет о финансовых результатах

| Отчет о финансовых результатах  |   |
|---|---|
| на основе полной себестоимости продукции  | на основе маржинального подхода (директ-костинг)  |
| Себестоимость проданной продукции является частью производственной себестоимости, рассчитывается на основе калькулирования полной себестоимости | Себестоимость проданной продукции является частью производственной себестоимости, рассчитанной по переменным затратам   |
| Операционная прибыль определяется как Выручка – Себестоимость продукции (соответствующая часть переменных и постоянных затрат)                  | Рассчитывается показатель:<br>Маржинальный доход =<br>= Выручка – Себестоимость проданной продукции (переменная часть производственных затрат);<br>Операционная прибыль =<br>= Маржинальный доход –<br>– Постоянные расходы |

«Директ-костинг» определяет безубыточный объем производства, при котором за счет выручки будут покрыты все издержки производства без получения прибыли

Безубыточный объем = Постоянные расходы / удельный маржинальный доход, т.е. маржинальный доход, приходящийся на единицу продукции



| Номен                   | Портф | Аморт     | Гротис    | Бенфит    | \$500,000 |
|-------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1. Столы                |       | 3,000     | 2,300     | 2,300     |           |
| + Furniture             |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| 2. Стулья               |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| + Fixtures              |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| 3. Краска               |       | 3,000     | 3,400     | 3,400     |           |
| + Paints                |       | 3,000     | 3,400     | 3,400     |           |
| 4. Плитка               |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| + Carpet                |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| Общая Выручка           |       | \$150,000 | \$45,000  | \$45,000  |           |
| Общие Постоянны затраты |       | \$105,000 | \$105,000 | \$105,000 |           |
| Общая прибыль           |       | \$45,000  | \$45,000  | \$45,000  |           |

| Номен                    | Портф | Аморт     | Аналит    | Бенфит    | Бенфит    | \$550,000 |
|--------------------------|-------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 1. Столы                 |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| + Furniture              |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| 2. Стулья                |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| + Fixtures               |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| 3. Краска                |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| + Paints                 |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| 4. Плитка                |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| + Carpet                 |       | 3,000     | 3,000     | 3,000     | 3,000     |           |
| Общая Выручка            |       | \$150,000 | \$45,000  | \$45,000  | \$45,000  |           |
| Общие переменные затраты |       | \$105,000 | \$105,000 | \$105,000 | \$105,000 |           |
| Общая прибыль            |       | \$45,000  | \$45,000  | \$45,000  | \$45,000  |           |

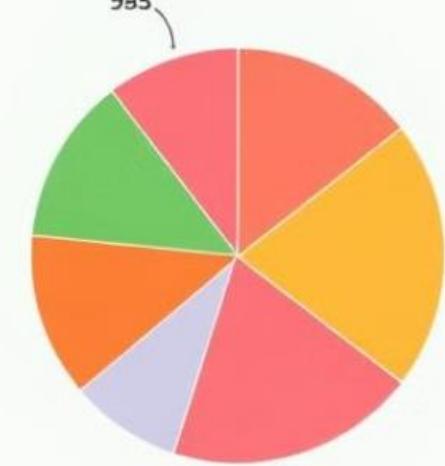
## Full Costing



A pie chart illustrating the breakdown of costs under Full Costing. The segments are labeled with percentages: 72% (red), 12% (green), 10% (yellow), and 6% (purple). A callout arrow points to the 72% segment.

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Full costing       | 72% |
| Full costing       | 12% |
| Renely costing     | 10% |
| Decility a costing | 6%  |

## Variable Costing



A pie chart illustrating the breakdown of costs under Variable Costing. The segments are labeled with percentages: 35% (red), 25% (orange), 20% (yellow), 15% (green), and 5% (purple). A callout arrow points to the 35% segment.

|                    |     |
|--------------------|-----|
| Full costing       | 35% |
| Full costing       | 25% |
| Renely costing     | 20% |
| Decility a costing | 15% |
| Costaply acsttird  | 5%  |

# Сравнение абсорбен-костинг и директ-костинг

| Затраты                         | Директ-костинг                                    | Абсорбен-костинг  |
|---------------------------------|---|---|
| Переменные и постоянные затраты | Используется                                      | Не используется   |
| Прямые и косвенные затраты      | Не используется                                   | Используются базы для распределения косвенных затрат по продуктам   |
| Периодические расходы           | Постоянные затраты – периодические расходы        | Три варианта:<br>а) все затраты распределяются между остатками ГП и реализацией продукции;<br>б) коммерческие – периодические расходы;<br>в) Общехозяйственные расходы – периодические. |
| Недостатки                      | Не позволяет принимать решения по ценообразованию | Не видна структура себестоимости  |

# Определения и механизмы CVP-анализа

# 1 Маржинальный доход

Величина, остающаяся  
после вычитания из  
выручки от реализации  
переменных расходов.

## **Базовый показатель деловой активности**

Фактор, вызывающий  
изменение переменных  
расходов.

## 3 Постоянные расходы

Расходы, которые не могут быть существенно снижены без фундаментальных изменений.

CVP-анализ позволяет отыскивать наиболее выгодные соотношения между затратами (cost), объемом производства (volume) и доходом (profit). Главная роль отводится показателю «маржинальный доход». Основные элементы: маржинальный доход, коэффициент покрытия, точка безубыточности, запас прочности.



# Основные задачи CVP-анализа

1. Расчет объема реализации, обеспечивающего полное покрытие затрат (точка безубыточности).
2. Нахождение объема реализации, обеспечивающего получение необходимой суммы прибыли.
3. Аналитическая оценка объема реализации, при котором предприятие может быть конкурентоспособным (запас финансовой прочности).
4. Определение цены на продукцию, позволяющее обеспечить спрос и прибыль на запланированном уровне.
5. Осуществление выбора наиболее эффективных технологий производства.
6. Осуществления принятия оптимального производственного плана.

CVP-анализ должен способствовать уменьшению риска, связанного с выбором правильного решения, усилию творческого начала в его принятии. Он должен строиться на информации по учету, отчетности, планов и прогнозов. Требования к анализу предъявляются из-за потребностей управления.

# Основные элементы CVP – анализа

- маржинальный доход (Выручка – Переменные расходы);
- коэффициент покрытия (Маржинальный доход/Выручка);
- критическая точка безубыточности в натуральном выражении:  
(Постоянные расходы / (Цена – Переменные затраты на единицу продукции));
- запас прочности, % ((Фактическая выручка – Пороговая выручка)/Фактическая выручка)×100%;
- структура затрат;
- структура продаж;
- операционный рычаг (маржинальная прибыль / операционная (валовая) прибыль

# Допущения CVP – анализа

1. Издержки обоснованно должны подразделяться на постоянную и переменную части.
2. Постоянные расходы остаются неизменными от объемов производства в пределах доверительного диапазона производства.
3. Переменные расходы в указанных пределах прямо пропорционально зависят от объема производства.
4. Существуют неизменные цены на реализованную продукцию – с одной стороны; и цены на потребляемые производственные ресурсы – с другой стороны.
5. Ассортимент изделий постоянный.
6. Величина запасов не изменяется.
7. Объем реализации примерно равен объему производства.
8. Эффективность деятельности предприятия остается неизменной.

# Анализ безубыточности производства: подходы

# 1 Математический метод

Прибыль = Выручка –  
Совокупные переменные  
расходы – Постоянные  
расходы.  $X = \text{Постоянные}$   
расходы / Маржинальный  
доход на единицу изделия.

## 3 Графический метод

График «ЗАТРАТЫ – ОБЪЕМ – ПРИБЫЛЬ». Показывает взаимосвязь величины Доходов, Прибыли и Объема продаж.

Анализ безубыточности основан на зависимости между доходами от продаж, издержками и прибылью в течение краткосрочного периода. По существу анализ сводится к определению точки безубыточности (критической точки, точки равновесия) такого объема производства (продаж), который обеспечит организации нулевой финансовый результат.

# Метод маржинального дохода

Прибыль = Маржинальный доход - Постоянные расходы. X = Постоянные расходы/Маржинальный доход на единицу продукции.

| Full Costing                  |        |          |          |                  |
|-------------------------------|--------|----------|----------|------------------|
| Theater-Theme Park Department |        |          |          |                  |
|                               | Actual | Budgeted | Variance | Comments         |
|                               |        |          |          | <b>\$500,000</b> |
| 1. Revenue                    | 3,000  | 2,300    | 3,800    |                  |
| 2. Expenses                   | 2,000  | 1,000    | 1,000    |                  |
| 3. Box Office                 | 2,000  | 1,300    | 1,700    |                  |
| 4. Merchandise                | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 5. Permitter                  | 2,000  | 2,900    | -900     |                  |
| 6. Film Copy                  | 2,000  | 3,000    | -1,000   |                  |
| 7. Photo Copy                 | 2,000  | 3,000    | -1,000   |                  |
| 8. Postage                    | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 9. Telephone                  | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 10. Rent                      | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 11. Concessions               | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 12. Staff                     | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 13. Supplies                  | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 14. Utilities                 | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 15. Equipment                 | 2,000  | 2,300    | -300     |                  |
| 16. Total Expenses            | 2,000  | 1,000    | 1,000    |                  |
| 17. Total Income              | 3,000  | 3,000    | 0        |                  |
| 18. Net Income                | 3,000  | 3,000    | 0        |                  |
|                               |        |          |          | <b>\$500,000</b> |

# Принятие решений по ценообразованию

## Долгосрочный нижний предел цены

Минимальная цена, покрывающая полные затраты на производство и реализацию продукции (полная себестоимость).

В некоторых ситуациях привлечение дополнительных заказов может быть оправдано даже в том случае, если установленная цена не покрывает полностью всех издержек. Снижать цену на такие заказы можно до ее краткосрочного нижнего предела.

## Краткосрочный нижний предел цены

Цена, покрывающая только переменную часть издержек (себестоимость по системе «директ-костинг»).