



УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ

Ст. преподаватель Кафедры ИАОБУ
НГУЭУ

Шавкунова Наталья Александровна

**Тема. Методы
калькулирования
себестоимости по полноте
учета затрат.**

ЛЕКЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ:

1. Калькулирование себестоимости по полным затратам (метод поглощения затрат).
2. Калькулирование сокращенной себестоимости (метод директ-костинг).
3. Анализ соотношения «затраты-объем-прибыль».
4. Методы анализа «затраты-объем-прибыль».

Метод поглощения затрат («full- cost»)

- предполагает включение в себестоимость продукции всех издержек предприятия независимо от их деления на постоянные и переменные, прямые и косвенные.
- в основе лежит концепция исчисления полной себестоимости, которая складывается из прямых материальных и прямых трудовых затрат, а также косвенных расходов (общепроизводственных и общехозяйственных).

Состав полной себестоимости:

- Полная себестоимость
 - Прямые материальные затраты
 - Косвенные расходы
 - Прямые трудовые затраты

Достоинства системы калькулирования по полной себестоимости (full costing):

- Соответствие действующим в РФ нормативным актам по финансовому учету и налогообложению;
- Традиционное использование метода для целей формирования финансовой отчетности;
- Корректная оценка стоимости запасов незавершенной и готовой продукции.

Недостатки системы калькулирования по полной себестоимости (full costing):

- Расчет себестоимости возможен только после сбора всей информации о затратах по окончании отчетного периода ;
- Включение в себестоимость продукции затрат, непосредственно не связанных с её производством – что приводит к уменьшению рентабельности отдельных видов продукции;
- Утрата объектами калькуляции индивидуальности вследствие использования общих баз распределения косвенных расходов;
- Невозможность проведения анализа, контроля и планирования затрат вследствие невнимания к характеру поведения затрат в зависимости от объема производства.

Метод «директ-костинг» предполагает калькулирование сокращенной себестоимости

- «Директ - костинг"
- калькулирование
по прямым
затратам (прямые
материальные
затраты + прямые
затраты на оплату
труда)
- «Директ - костинг"
- калькулирование
по переменным
затратам (прямые
материальные
затраты + прямые
затраты на оплату
труда + косвенные
расходы)

При калькулировании сокращенной себестоимости важны показатели, используемые в Маржинальном отчете о финансовых результатах:

■ **Маржинальный**

доход =

Выручка –

**Переменная
себестоимость**

■ **Финансовый**

результат =

Маржинальный

доход –

**Постоянные
расходы**

Отчет о финансовых результатах в соответствии с методами калькулирования себестоимости по полным и по переменным затратам

Метод direct costing

Выручка от продаж	
Переменные затраты, в т.ч.	
<ul style="list-style-type: none">• Себестоимость проданной продукции	
<ul style="list-style-type: none">• Переменные административные и коммерческие расходы	
Маржинальный доход	
Постоянные затраты, в т.ч.	
<ul style="list-style-type: none">• Производственные накладные расходы	
<ul style="list-style-type: none">• Административные и коммерческие расходы	
Финансовый результат	

Метод full costing

Выручка от продаж	
Себестоимость проданной продукции	
Валовая прибыль	
Административные и коммерческие расходы	
Финансовый результат	

Достоинства системы калькулирования по сокращенной себестоимости (direct costing):

- финансовый результат по всему предприятию и по отдельным видам продукции не зависит от выбора метода распределения постоянных затрат;
- внимание к характеру поведения затрат в зависимости от объема производства;
- возможность сравнения себестоимости различных периодов только в части релевантных затрат;
- возможность решения важных задач управления затратами, а именно:
 - ✓ определение нижней границы цены продукции или заказа;
 - ✓ установление цен на новую продукцию;
 - ✓ сравнительный анализ прибыльности различных видов продукции;
 - ✓ определение оптимальной программы выпуска;
 - ✓ выбор между собственным производством продукции или услуг и их закупкой на стороне;
 - ✓ целесообразности принятия дополнительных заказов;
 - ✓ определение точки безубыточности и запаса прочности предприятия.

Недостатки системы калькулирования по сокращенной себестоимости (direct costing):

- занижается себестоимость запасов незавершенной и готовой продукции;
- сложность разделения затрат на постоянные и переменные;
- необходимость формирования внешней отчетности.



- **Методы анализа соотношения «затраты – объем - прибыль»**

- Математический метод

- Метод уравнений

- Метод маржинального дохода

- Графический метод

Метод уравнений

- 1) Выручка от продаж продукции (работ, услуг) – Совокупные переменные затраты – Совокупные постоянные расходы = Прибыль
- 2) (Цена за единицу $\times X$) – (Переменные затраты на единицу $\times X$) – Совокупные постоянные расходы = Прибыль
- 3) $X_{кр.}$ \times (Цена единицы продукции – Переменные расходы на единицу продукции) – Совокупные постоянные расходы = 0.
- 4) $X_{кр.}$ (точка безубыточности) = Совокупные постоянные расходы / Маржинальный доход на единицу продукции

Метод маржинального дохода

1) Совокупный маржинальный доход = Совокупные постоянные расходы + Прибыль

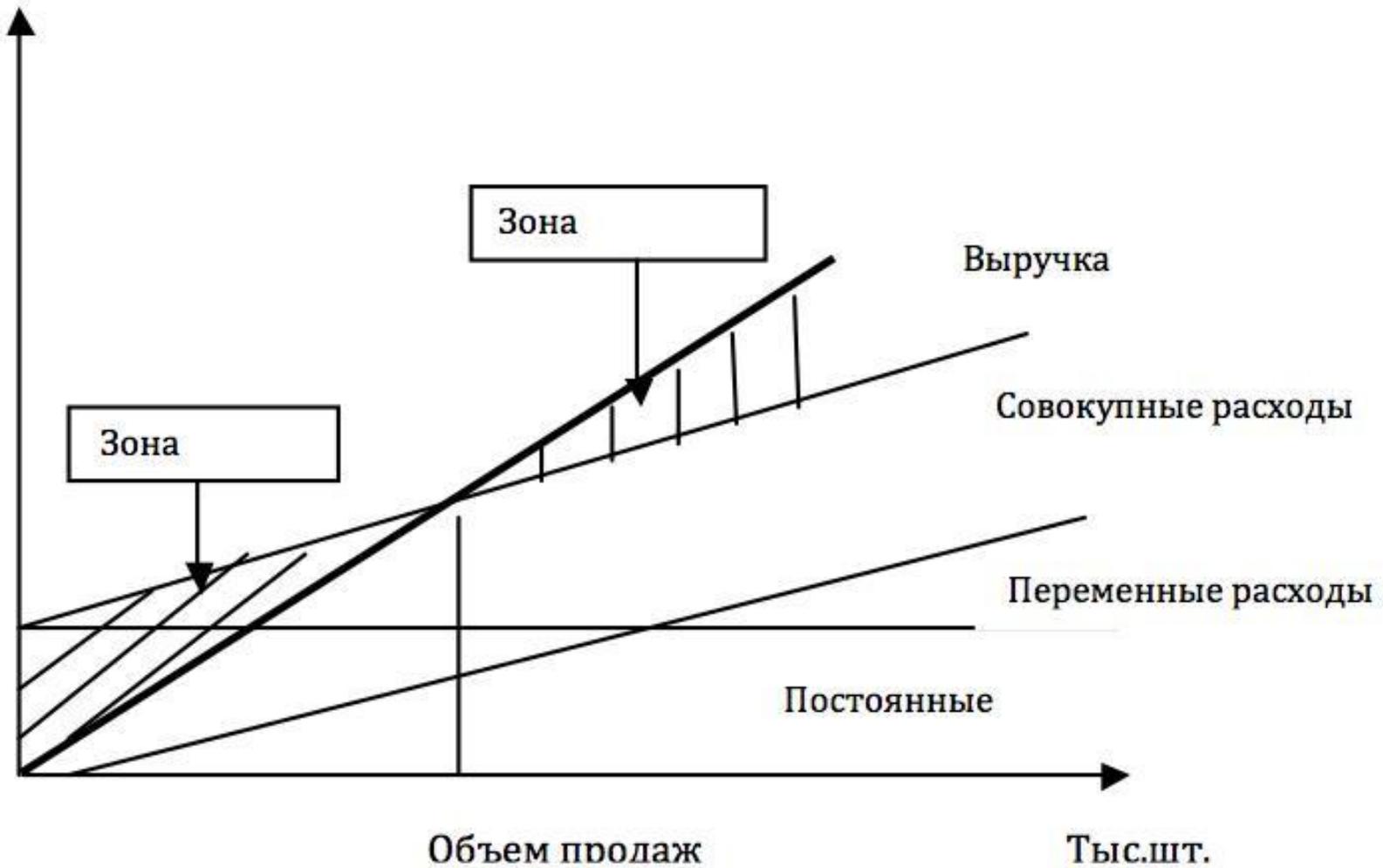
2) Маржинальный доход на единицу продукции $\times X =$
Совокупные постоянные расходы

3) **Точка безубыточности** = Совокупные постоянные расходы /
Маржинальный доход на единицу продукции

Другие показатели анализа, например:

Кромка безопасности, % = ((Планируемая выручка от продаж (руб.) – Точка безубыточности (руб.)) / Планируемая выручка от продаж (руб.)) $\times 100\%$

Графический метод



Задача.

Акционерное общество «Термофор» изготовило 6150 термокружек. Переменные затраты на единицу продукции составили 230 руб., постоянные - 420 500 руб. Все выпущенные термокружки были проданы в этом же периоде по цене 450 руб. за 1 шт.

Требуется:

1. рассчитать полную себестоимость одной термокружки.
2. используя традиционный и маржинальный подходы, составьте отчет о финансовых результатах для объема производства и реализации 7 000 термокружек.

Задача.

Компания «ХХХ» ежемесячно продает 8 000 единиц товара по цене 50 рублей при прямых расходах на единицу 20 рублей. Постоянные расходы составляют в среднем 180 000 рублей в месяц.

Требуется получить ответ на вопросы:

1. Каков критический объем продаж в количественном и стоимостном выражении?
2. Сколько получает прибыли компания в настоящее время?
3. Сколько нужно продать единиц товара, чтобы получить прибыль в размере 72 000 руб.?
4. На сколько нужно увеличить цену, чтобы получить прибыль на 10 000 рублей больше при прежнем количестве продаж?
5. Если смысл снижать цену на 10%, если из-за этого объем продаж увеличиться на 2 000 единиц?

Спасибо за внимание