



# 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

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

Метод full costing

|   |  |
|---|--|
| <b>Выручка от продаж</b>                |  |
| Себестоимость проданной продукции       |  |
| <b>Валовая прибыль</b>                  |  |
| Административные и коммерческие расходы |  |
| <b>Финансовый результат</b>             |  |

## 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

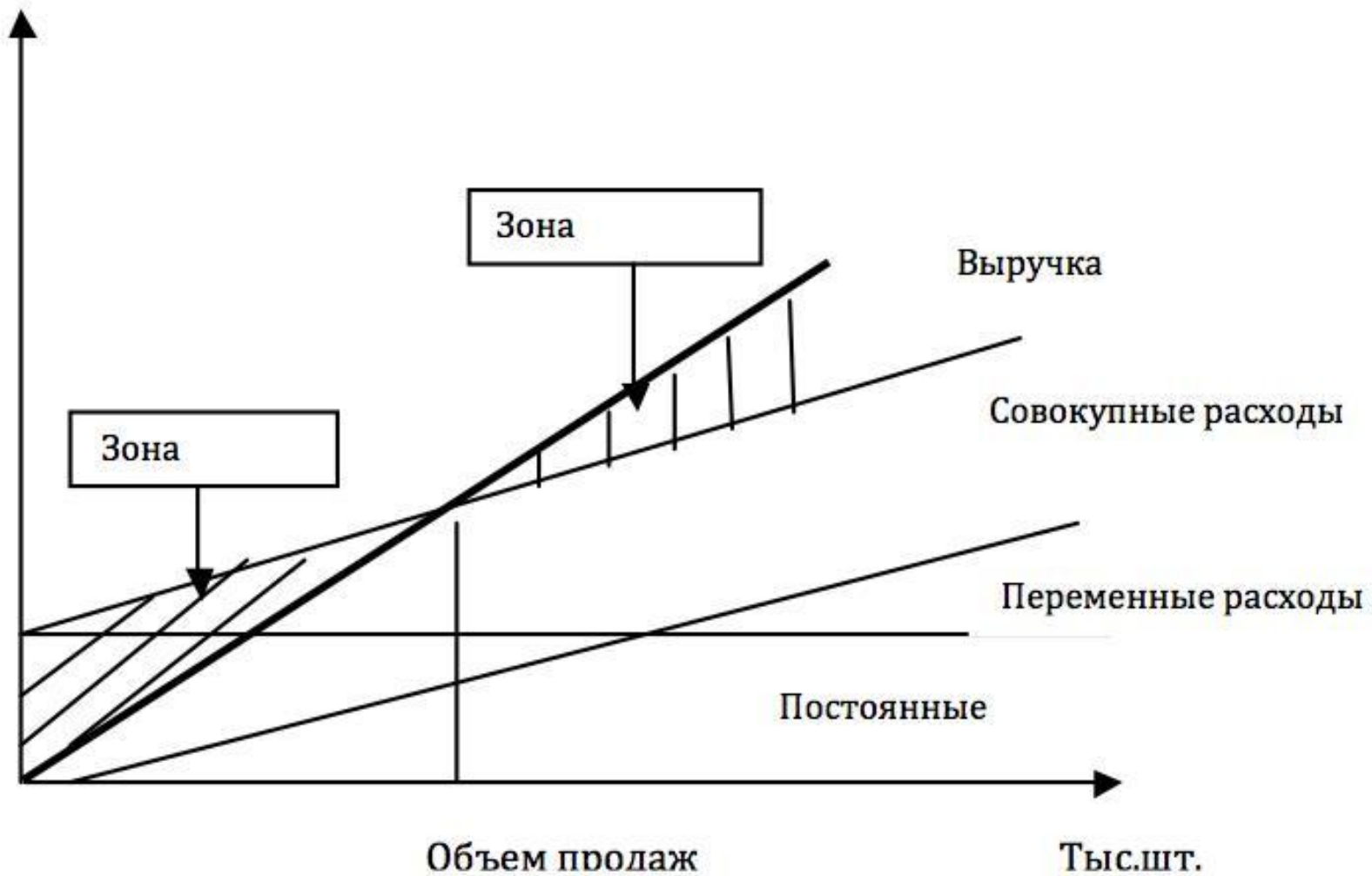
2) Маржинальный доход на единицу продукции  $\times X =$   
Совокупные постоянные расходы

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 термocupек. Переменные затраты на единицу продукции составили 230 руб., постоянные - 420 500 руб. Все выпущенные термocupки были проданы в этом же периоде по цене 450 руб. за 1 шт.

Требуется:

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

# 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