

КУРС УСТАНОВОЧНЫХ ЛЕКЦИЙ ПО ДИСЦИПЛИНЕ АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Модуль 2. Финансовый анализ

«Анализ финансовых результатов и финансового состояния
организации»

Тема «Анализ финансовых результатов деятельности организации»

План

1. Экономическое содержание прибыли и ее виды.
2. Факторы, влияющие на величину бухгалтерской прибыли
3. Анализ динамики показателей прибыли
4. Факторный анализ прибыли от продаж и управление прибылью



Вернемся к теории. Модель «3-D формат анализа бизнеса»

1. Прибыль

Экономическое содержание прибыли предприятия

Прибыль как результат ФХД предприятия

Балансовая прибыль

Формирование и распределение балансовой прибыли

2. Денежный поток

3. АКТИВЫ

4. Финансовая отчетность

Несмотря на обилие экономических понятий, терминов, базовыми принято считать:

ПРИБЫЛЬ, АКТИВЫ, ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК.

1 вопрос. Экономическое содержание прибыли и ее виды



Содержание прибыли как экономической категории заключается в том, что прибыль организации - это выраженный (ая) в денежной форме:

- **Финансовый результат** деятельности организации, отражающий ее цель в рыночной экономике и являющийся источником расширенного воспроизводства
- **разность между доходами и расходами** организации, отражающая эффект от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности
- **разность между стоимостью** реализованной продукции (произведенных работ, оказанных услуг) **и затратами**, связанными с ее производством (оказанием, выполнением) и реализацией.
- **чистый доход организации**, сформировавшийся в результате использования в хозяйственной деятельности вложенного

Модель «3-D формат анализа бизнеса»



ПРИБЫЛЬ

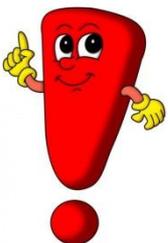
Цель создания любого бизнеса – это получение прибыли.

Схема прибыли очень проста – вы получаете денег больше, чем тратите. Прибыль позволяет бизнесу расти и продолжать свою деятельность.

Формула бизнеса:

ДОХОД – РАСХОД = ПРИБЫЛЬ

**Доход – когда заработан, а не когда получен.
Расход – когда понесен, а не когда оплачен.**



Функции прибыли в рыночной экономике



- основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;
- главный источник возрастания рыночной стоимости предприятия;
- индикатор кредитоспособности предприятия;
- главный интерес собственника, поскольку он обеспечивает возможность возрастания капитала и бизнеса;
- индикатор конкурентоспособности предприятия при наличии стабильного и устойчивого уровня прибыли;
- гарант выполнения предприятием своих обязательств перед государством, источник удовлетворения социальных потребностей общества.

Факторы, определяющие величину прибыли (цена, себестоимость, объем и структура продукции) являются сугубо рыночными, так как их величина определяется соотношением «спрос - предложение».

Показатели прибыли

1. По видам хозяйственной деятельности – прибыль от основной (текущей), инвестиционной и финансовой деятельности.

2. По составу включаемых элементов - валовая прибыль, от реализации продукции, прибыль, до налогообложения, чистая прибыль.

Валовая прибыль- разность между выручкой (нетто) и производственными затратами по реализованной продукции (себестоимостью).

Прибыль (убыток) от продаж - разность между валовой прибылью, коммерческими и управленческими расходами.

Прибыль (убыток) до налогообложения - общий результат деятельности организации - сумма прибыли (убытка) от продаж и прочих доходов и расходов.

Чистая прибыль (убыток) отчетного периода - часть прибыли, остающаяся в распоряжении организации после уплаты налогов.

Налогооблагаемая и не облагаемая налогом прибыль в соответствии с налоговым законодательством.

3. По степени учета инфляции - номинальная и реальная прибыль скорректированная на инфляцию.

4. По экономическому содержанию

Бухгалтерская прибыль - разность между доходами и явными затратами, отраженными в учете.

Экономическая прибыль отличается тем, что учитывают не только явные затраты, но и неявные.

5. По характеру использования чистой прибыли подразделяется

Капитализированная прибыль - часть чистой прибыли, направляемая на финансирование прироста активов предприятия.

Потребляемая прибыль - часть чистой прибыли, расходуемая на выплату дивидендов.



Показатели качества прибыли

Основные признаки качества прибыли - устойчивость во времени и адекватность ее

оценки.

Факторы, определяющие качество прибыли :

- **отклонение фактической прибыли от среднего значения**: чем больше отклонение, тем менее устойчива прибыль и соответственно ниже ее качество;
- **уровень операционного рычага** (зависит от величины постоянных затрат: на сколько процентов изменится прибыль до налогообложения и выплаты процентов при изменении выручки на 1%). Чем выше уровень операционного рычага, тем больше колебания прибыли и ниже ее качество;
 - **уровень финансовой безопасности** (зона прибыли) - чем он больше (больше зона безопасности), тем качественнее прибыль;
 - **уровень финансового рычага**: чем больше удельный вес заемных средств и выше уровень финансового рычага, тем больше колебания прибыли и ниже ее качество;
 - **дифференциал финансового рычага** (разность между рентабельностью активов организации и привлекаемых источников финансирования) — чем он больше, тем больше вероятность того, что организация будет получать прибыль даже при повышении стоимости заемных источников, и, следовательно, прибыль организации является качественной



2 вопрос. Факторы, влияющие на величину бухгалтерской прибыли

Механизм формирования прибыли – основа факторного анализа



Анализ факторов формирования финансового результата

№ п/п	Показатели	За базовый 2008 год, тыс. руб.	За отчетный 2009 год, тыс. руб.	Абсолютное отклонение, тыс. руб.
1	Выручка	1934,0	2398,0	+464,0
2	Себестоимость продаж	1484,0	1878,0	+394,0
3	Валовая прибыль (с. 1 – с. 2)	450,0	520,0	+70,0
4	Управленческие, коммерческие расходы	248,0	304,0	+56,0
5	Прибыль (убыток) от продаж (с. 3 – с. 4)	202,0	216,0	+14,0
6	Сальдо прочих доходов и расходов	-34,0	-29,0	+5,0
7	Прибыль до налогообложения (с. 5 + с. 6)	168,0	187,0	+19,0
8	Отложенные налоговые активы	10,0	16,0	+6,0
9	Отложенные налоговые обязательства	15,0	14,0	-1,0
10	Ставка по налогу на прибыль, %	24,0%	20,0%	+4,0%
11	Текущий налог на прибыль (с.7*СтНП+с.8-с.9+с.13)	47,3	52,4	+5,1
12	Чистая прибыль (убыток) (С.7-с.11)	120,7	134,6	+13,9
13	Постоянные налоговые обязательства (активы), справочно	12	13	+1

Отчет о финансовых результатах

Выручка

–

Себестоимость

=

Валовая прибыль

–

Коммерческие, управленческие расходы

=

Прибыль/убыток от продаж

±

Проценты, прочие доходы и расходы

=

Прибыль/убыток до налогообложения

–

Налог на прибыль

=

Чистая прибыль/убыток

*Собственный
капитал*



Отчет о финансовых результатах

Выручка

–

Себестоимость

=

Валовая прибыль

–

Операционные расходы

=

Прибыль до выплаты процентов и налогов

–

Проценты

=

Прибыль до выплаты налогов

–

Налоги

=

Прибыль после выплаты налогов

–

Дивиденды

=

Нераспределенная прибыль

Операционная прибыль

– самый важный
показатель, отражающий
эффективность ведения
бизнеса

Кредиторам

Государству

Собственникам

3 вопрос. Анализ динамики показателей прибыли

Направления анализа динамики показателей прибыли, традиционных для российской практики:



- анализ динамики финансово-результативных показателей на основе группировки строк;
- анализ динамики финансово-результативных показателей по основным видам деятельности;
- анализ динамики финансово-результативных показателей от прочих доходов и расходов;
- анализ динамики чистой прибыли;
- анализ использования чистой прибыли;
- факторный анализ прибыли от продаж.

Механизм анализа динамики финансово-результативных показателей на основе группировки строк

№ п/п	Группы и наименования финансово-результативных показателей	Значение показателя, в тыс. руб.		Изменение показателя в текущем году по сравнению с предыдущим	
		за отчетный год	за аналогичный период предыдущего года	абсолютное отклонение, руб.	темп роста, %
1.	Прибыли (убытки) по обычным видам деятельности	$Под_{тек}$	$Под_{баз}$	$\Delta Под = Под_{тек} - Под_{баз}$	$Тр_{Под} = \frac{100\% * Под_{тек}}{Под_{баз}}$
2.	Прибыли (убытки) от прочих доходов и расходов	$Ппд_{тек}$	$Ппд_{баз}$	$\Delta Ппд = Ппд_{тек} - Ппд_{баз}$	$Тр_{Ппд} = \frac{100\% * Ппд_{тек}}{Ппд_{баз}}$
3.	Прибыль (убыток до налогообложения)	$Пб_{тек}$	$Пб_{баз}$	$\Delta Пб = Пб_{тек} - Пб_{баз}$	$Тр_{Пб} = \frac{100\% * Пб_{тек}}{Пб_{баз}}$
4.	Текущий налог на прибыль	$Нт_{тек}$	$Нт_{баз}$	$\Delta Нт = Нт_{тек} - Нт_{баз}$	$Тр_{Нт} = \frac{100\% * Нт_{тек}}{Нт_{баз}}$
5.	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	$Пч_{тек}$	$Пч_{баз}$	$\Delta Пч = Пч_{тек} - Пч_{баз}$	$Тр_{Пч} = \frac{100\% * Пч_{тек}}{Пч_{баз}}$

В процессе аналитической интерпретации таблицы необходимо учитывать

- Во-первых, основу темпов роста задает темп роста прибыли по обычным видам деятельности. Нормальным считается его значение, превышающее 100%, говорящее об эффективном наращении масштабов хозяйственной деятельности организации.
- Во-вторых, темп роста прибыли (убытка) от прочих доходов и расходов – самостоятельный, не связанный с темпом роста прибыли по основной деятельности показателей, характеризующий динамику прочей (в основном финансовой деятельности организации).
- В-третьих, темп роста прибыли (убытка) до налогообложения определяются темпами роста двух показателей: в основном темпом роста прибыли (убытка) по обычным видам деятельности, в меньшей степени – темпом роста прибыли (убытка) от прочих доходов и расходов. Первый из этих показателей является базовым во влиянии на темп роста прибыли (убытка) до налогообложения, второй замедляет или ускоряет его динамику.

В процессе аналитической интерпретации таблицы необходимо учитывать

- В-четвертых, темп роста текущего налога на прибыль в первую очередь определяется темпом роста прибыли (убытка) до налогообложения. Однако, он может отклоняться от него по причине влияния на текущий налог на прибыль следующих налоговых факторов: отложенных налоговых активов, отложенных налоговых обязательств, постоянных налоговых обязательств, постоянных налоговых активов.
- В-пятых, темп роста чистой прибыли (убытка) определяется в первую очередь темпом роста прибыли (убытка) до налогообложения. Он может отклоняться от него при отличных от общей динамики темпах роста налога на прибыль (по указанным в предыдущем абзаце причинам), но обычно такое

Механизм анализа динамики финансово-результативных показателей

ПО ОСНОВНЫМ ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

№ п/ п	Наименования финансово-результативных показателей	Значение показателя, в тыс. руб.		Изменение показателя в текущем году по сравнению с предыдущим	
		за отчетный год	за аналогичный период предыдущего года	абсолютное отклонение, руб.	темп роста, %
1.	Выручка (нетто) от продажи	$V_{тек}$	$V_{баз}$	$\Delta V = V_{тек} - V_{баз}$	$Tr_v = \frac{100\% * V_{тек}}{V_{баз}}$
2.	Себестоимость продаж	$C_{тек}$	$C_{баз}$	$\Delta C = C_{тек} - C_{баз}$	$Tr_c = \frac{100\% * C_{тек}}{C_{баз}}$
3.	Валовая прибыль (с.1-с.2)	$ПВ_{тек}$	$ПВ_{баз}$	$\Delta ПВ = ПВ_{тек} - ПВ_{баз}$	$Tr_{ПВ} = \frac{100\% * ПВ_{тек}}{ПВ_{баз}}$
4.	Коммерческие расходы	$РК_{тек}$	$РК_{баз}$	$\Delta РК = РК_{тек} - РК_{баз}$	$Tr_{РК} = \frac{100\% * РК_{тек}}{РК_{баз}}$
5.	Управленческие расходы	$Ру_{тек}$	$Ру_{баз}$	$\Delta Ру = Ру_{тек} - Ру_{баз}$	$Tr_{Ру} = \frac{100\% * Ру_{тек}}{Ру_{баз}}$
6.	Прибыль (убыток) от продаж (с.3.-с.4.-с.5.)	$Пп_{тек}$	$Пп_{баз}$	$\Delta Пп = Пп_{тек} - Пп_{баз}$	$Tr_{Пп} = \frac{100\% * Пп_{тек}}{Пп_{баз}}$

В процессе аналитической интерпретации показателей вышеприведенной таблицы необходимо учитывать следующее

- Во-первых, основными факторами формирования прибыли (убытка) от продаж являются валовая прибыль (фактор увеличения) и совокупность коммерческих и управленческих расходов (фактор уменьшения). Основную динамику темпам роста прибыли (убытка) от продаж должна задавать валовая прибыль, влияние коммерческих и управленческих расходов может оказывать корректирующее воздействие. Вместе с тем, необходимо следить за тем, чтобы темпы роста коммерческих и управленческих расходов были меньше темпов роста валовой прибыли. Иначе, это негативно отразится на результатах хозяйственной деятельности.
- Во-вторых, на динамику валовой прибыли оказывают влияние два фактора: выручка от продажи (фактор увеличения) и себестоимость продаж (фактор уменьшения). Если темпы роста выручки от продаж опережают темпы роста себестоимости продаж, то темп роста валовой прибыли будет опережать темп роста себестоимости. В условиях проявления международного финансового кризиса такое соотношение получить достаточно сложно.

Механизм анализа динамики финансово-результативных показателей

от прочих доходов и расходов

№ п/ п	Наименования финансово-результативных показателей	Показатель, тыс. руб.		Изменение показателя в текущем году по сравнению с предыдущим	
		за отчетный год	за аналог. период предыд. года	абсолютное отклонение, руб.	темп роста, %
1.	Проценты к получению	$Дп_{тек}$	$Дп_{баз}$	$\Delta Дп = Дп_{тек} - Дп_{баз}$	$Тр_{Дп} = \frac{100\% * Дп_{тек}}{Дп_{баз}}$
2.	Проценты к уплате	$Рп_{тек}$	$Рп_{баз}$	$\Delta Рп = Рп_{тек} - Рп_{баз}$	$Тр_{Рп} = \frac{100\% * Рп_{тек}}{Рп_{баз}}$
3.	Доходы от участия в других организациях	$Доу_{тек}$	$Доу_{баз}$	$\Delta Доу = Доу_{тек} - Доу_{баз}$	$Тр_{Доу} = \frac{100\% * Доу_{тек}}{Доу_{баз}}$
4.	Прочие доходы	$Дпо_{тек}$	$Дпо_{баз}$	$\Delta Дпо = Дпо_{тек} - Дпо_{баз}$	$Тр_{Дпо} = \frac{100\% * Дпо_{тек}}{Дпо_{баз}}$
5.	Прочие расходы	$Рпо_{тек}$	$Рпо_{баз}$	$\Delta Рпо = Рпо_{тек} - Рпо_{баз}$	$Тр_{Рпо} = \frac{100\% * Рпо_{тек}}{Рпо_{баз}}$
8.	Прибыль (убыток) от прочих доходов и расходов	$Ппр_{тек}$	$Ппр_{баз}$	$\Delta Ппр = Ппр_{тек} - Ппр_{баз}$	$Тр_{Ппр} = \frac{100\% * Ппр_{тек}}{Ппр_{баз}}$

**В процессе аналитической интерпретации показателей
вышеприведенной таблицы необходимо учитывать
следующее:**

- Во-первых, если организация ведет активную финансовую деятельность то определять динамику темпов сальдо от прочих доходов и прочих расходов будут: проценты к получению, проценты к уплате, доходы от участия в других организациях.
- Во-вторых, если организация осуществляет финансовую деятельность для размещения временно свободных денежных средств, то доходы от нее будут превышать расходы и положительно влиять на финансовый результат от прочей деятельности. Если же финансовая деятельность используется для восполнения дефицита финансовых ресурсов, то это будет являться фактором снижения финансового результата от прочей деятельности.

В процессе аналитической интерпретации показателей вышеприведенной таблицы необходимо учитывать следующее:

- В-третьих, в показателе прочие расходы содержатся такие налоги, относимые на расходы как налог на имущество, налог на землю, транспортный. Поэтому, они оказывают прямое и непосредственное влияние на прибыль (убыток) от прочих расходов, уменьшая сумму данного показателя. Темп роста перечисленных налогов не зависит от изменения масштабов хозяйственной деятельности, а возрастает при количественном увеличении владения имуществом, транспортными средствами и землей.
- Если финансовая деятельность организации незначительна, то именно динамика показателя прочие расходы будет определять динамику сальдо от прочих доходов и расходов, влияющих на величину бухгалтерской прибыли.

Механизм анализа динамики чистой прибыли

№ п/ п	Наименования финансово- результативных показателей	Значение показателя, в тыс. руб. за		Изменение показателя в текущем году по сравнению с предыдущим	
		отчетный год	аналог. период предыд. года	абсолютное отклонение, руб.	темп роста, %
1.	Прибыль (убыток) до налогообложения	$Пб_{тек}$	$Пб_{баз}$	$\Delta Пб =$ $= Пб_{тек} - Пб_{баз}$	$Тр_{Пб} = \frac{100\% * Пб_{тек}}{Пб_{баз}}$
2.	Отложенные налоговые активы	$ОНА_{тек}$	$ОНА_{баз}$	$\Delta ОНА =$ $= ОНА_{тек} - ОНА_{баз}$	$Тр_{ОНА} = \frac{100\% * ОНА_{тек}}{ОНА_{баз}}$
3.	Отложенные налоговые обязательства	$ОНО_{тек}$	$ОНО_{баз}$	$\Delta ОНО =$ $= ОНО_{тек} - ОНО_{баз}$	$Тр_{ОНО} = \frac{100\% * ОНО_{тек}}{ОНО_{баз}}$
4.	Постоянные налоговые обязательства	$ПНО_{тек}$	$ПНО_{баз}$	$\Delta ПНО =$ $= ПНО_{тек} - ПНО_{баз}$	$Тр_{ПНО} = \frac{100\% * ПНО_{тек}}{ПНО_{баз}}$
5.	Постоянные налоговые активы	$ПНА_{тек}$	$ПНА_{баз}$	$\Delta ПНА =$ $= ПНА_{тек} - ПНА_{баз}$	$Тр_{ПНА} = \frac{100\% * ПНА_{тек}}{ПНА_{баз}}$
6.	Текущий налог на прибыль (с.1*Ставка налога на прибыль +с.2-с.3+с.4-с.5)	$Нт_{тек}$	$Нт_{баз}$	$\Delta Нт = Нт_{тек} - Нт_{баз}$	$Тр = \frac{100\% * Нт_{тек}}{Нт_{баз}}$
6.	Чистая прибыль (убыток) отчетного периода (с.1-с.6)	$Пч_{тек}$	$Пч_{баз}$	$\Delta Пч = Пч_{тек} - Пч_{баз}$	$Тр = \frac{100\% * Пч_{тек}}{Пч_{баз}}$

Проводя аналитическую интерпретацию вышеприведённой таблицы необходимо учитывать следующее:

- Во-первых, то, что в основе формирования чистой прибыли лежит прибыль (убыток) до налогообложения, а прочие факторы влияют на него в значительно меньшей степени.
- Во-вторых, отклонение темпов роста текущего налога на прибыль от темпов роста прибыли (убытка) до налогообложения обусловлено влиянием постоянных и временных разниц в отражении доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете, проявляющихся через показатели: отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства, постоянные налоговые активы, постоянные налоговые обязательства.
- В-третьих, изменение ставки налога на прибыль субъектами федерации, в части доли, причитающейся к поступлению в их бюджеты увеличивает темп роста формирования чистой (нераспределенной) прибыли.
- В-четвертых, то, что именно показатель чистая прибыль (убыток) отчетного периода является результирующим показателем функционирования хозяйственной деятельности организации, определяющим возможности организации к развитию путем рефинансирования.

4 вопрос. Факторный анализ прибыли от продаж и управление прибылью

Прибыль от реализации продукции зависит от четырех факторов : объема реализации продукции ее структуры; себестоимости и среднереализационных цен.

- *Объем реализации продукции* может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.
- *Структура товарной продукции* может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.
- *Себестоимость продукции и прибыль* находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли, и наоборот.
- *Изменение уровня среднереализационных цен* и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Факторный анализ прибыли от продаж

Общее изменение величины прибыли в отчетном периоде в сравнении с базисным

$$\Delta П = \sum (\underline{Ц}_1 * \underline{С}_1) \underline{O}_1 - \sum (\underline{Ц}_0 - \underline{С}_0) * \underline{O}_0$$

$\underline{Ц}_0, \underline{Ц}_1$ - соответственно цена реализации продукции в базисный и отчетный периоды;

$\underline{С}_0, \underline{С}_1$ - соответственно технологическая себестоимость

продукции в базисный и отчетный периоды;

$\underline{O}_0, \underline{O}_1$ - соответственно объем реализации продукции

Изменение прибыли за счет изменения цен в базисном и отчетном периодах.

$$\Delta П_{\underline{Ц}} = \sum \underline{Ц}_1 * \underline{O}_1 - \sum \underline{Ц}_0 * \underline{O}_1$$

Изменение прибыли за счет изменения себестоимости * \underline{O}_1

$$\Delta П_{\underline{С}} = \sum \underline{С}_0 * \underline{O}_1 - \sum \underline{С}_1 * \underline{O}_1$$

Изменение прибыли за счет изменения объема реализации

$$\Delta П_{\underline{O}} = (\sum \underline{O}_1 \underline{Ц}_0 : \sum \underline{O}_0 \underline{Ц}_0 - 1) - \sum (\underline{Ц}_0 - \underline{С}_0) * \underline{O}_0$$

Изменение прибыли за счет изменения структуры реализованной продукции:

$$\Delta П_{\text{сп}} = \Delta П_{\text{о,сп}} - \Delta П_{\underline{O}}$$

где $\Delta П_{\text{о,сп}}$ - изменение прибыли за счет изменения структуры реализованной продукции и объема реализации



!!! Важно понимать, каким образом можно влиять на показатель прибыли, в составе которого и находится расход.

Не приходом живут, а расходом



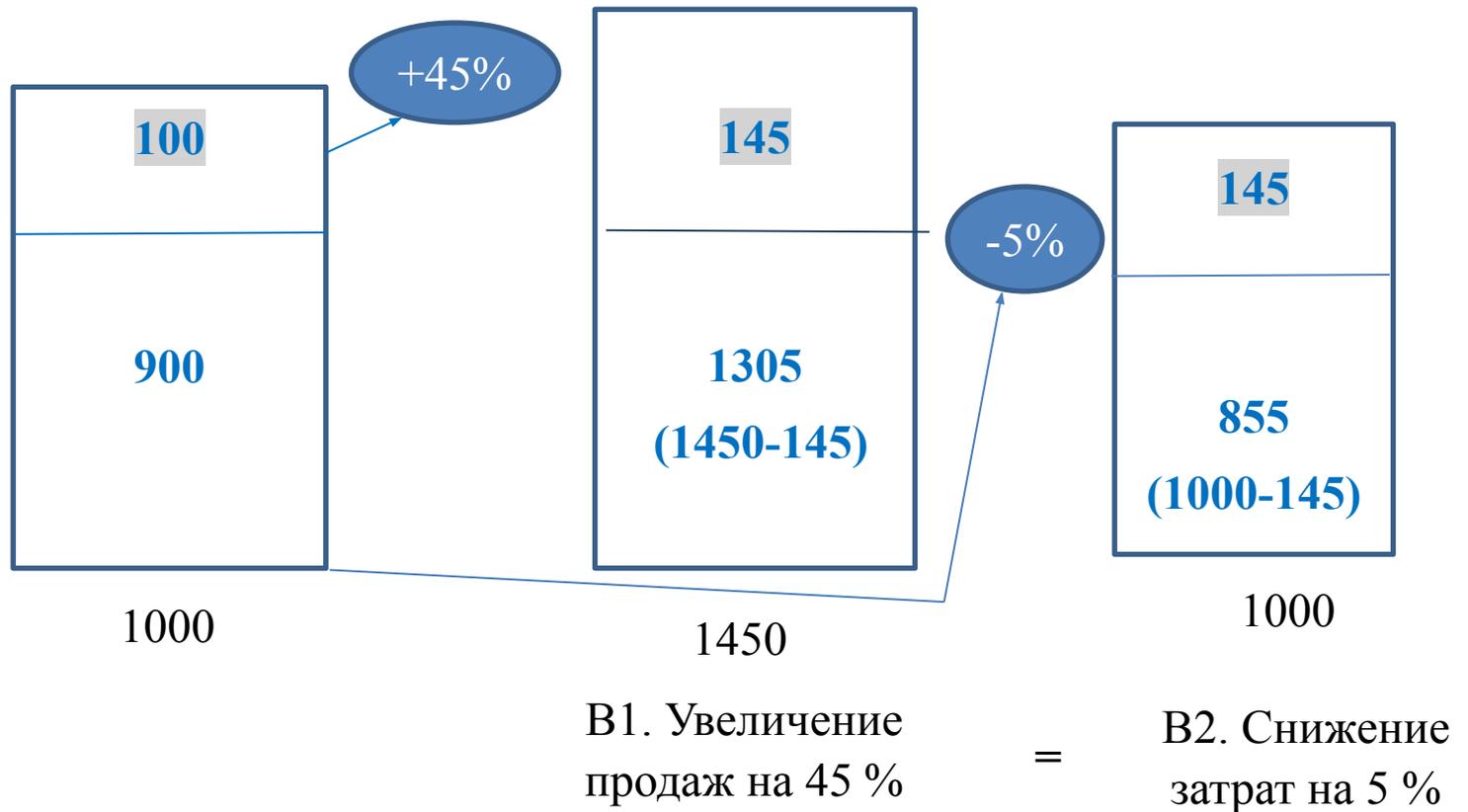
Русская пословица

Пример: к чему может привести сокращение затрат на 5%?

Некая единица товара имеет стоимость 1000 руб., из которых 900 руб. – затраты, а 100 руб. – прибыль. Принимаем решение об увеличении прибыли до 145 руб. или на 45%. Как достичь поставленной цели?

Вариант 1: увеличить объем продаж до 1450 руб., где соотношение прибыли и затрат останется прежним.

Вариант 2: сократить затраты на 5%, оставив прежние объем и цену.



Калькуляция – определение затрат в денежном выражении на производство единицы продукции, услуги и т.д.

Методы калькулирования с/с

Absorption costing – метод калькулирования с/с с распределением затрат между реализованной продукцией и остатками на складе.

Суть метода:

- Основывается на распределении всех затрат, включаемых в с/с, по видам продукции (по полной с/с);
- Предполагает разделение затрат на прямые и косвенные;
- Запасы готовой продукции на складе оцениваются по полной с/с.

Методы калькулирования с/с

Direct costing – метод, при котором затраты разделяются на постоянные и переменные; постоянные затраты относят на реализованную продукцию. Суть метода:

- Постоянные расходы всей суммой относят на финансовый результат, а не разносят по видам продукции;
- Запасы готовой продукции на складе оценивают только по переменным затратам;
- Предполагает разделение затрат на постоянные и переменные;
- Дает возможность более гибкого ценообразования, проведения анализа безубыточности;
- Дает возможность определить прибыль, которую приносит продажа каждой дополнительной единицы.

!!!!Основное преимущество – позволяет анализировать безубыточность.

МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

Пример. Имеется некий бюджет у компании на месяц.

- Компания выпускает один вид продукции и планирует продать **1000 ед.** по цене **100 руб.** каждая.
- Общие расходы на единицу составляют **90 руб.**, прибыль от продажи каждой единицы равна **10 руб.**

	Кол-во, ед.	На ед., руб.	Итого, руб.
Доходы			
Выручка от продаж	1000	100	100000
Итого доходов	-	100	-
Расходы			
Прямые расходы	-	-	-
Сырье и материалы	1000	50	50000
Оплата труда	1000	10	10000
Накладные расходы	-	-	-
Управленческие расходы	1000	20	20000
Расходы на продажу	1000	10	10000
Итого расходов	-	90	90000
Прибыль	-	10	10000

У менеджера компании имеется бюджет, согласно которому планируется продать 1000 ед. продукции по цене 100 руб. за каждую. Крупный оптовый покупатель сделал предложение, согласно которому он хочет приобрести **200 ед.** продукции по цене **85 руб.** за штуку.

Готова ли компания продать дополнительно 200 ед. продукции по 85 руб. за штуку? Какова минимальная цена????

	Кол-во, ед.	На ед., руб.	Итого, руб.
Доходы			
Выручка от продаж	1000	100	100000
Итого доходов	-	100	-
Расходы			
Прямые расходы	-	-	-
Сырье и материалы	1000	50	50000
Оплата труда	1000	10	10000
Переменные расходы		60	60000
Накладные расходы	-	-	-
Управленческие расходы	1000	20	20000
Расходы на продажу	1000	10	10000
!Постоянные расходы		30	30000
Итого расходов	-	90	90000
Прибыль	-	10	10000

ПОДХОДЫ К РАСПРЕДЕЛЕНИЮ ИЗДЕРЖЕК

- **Метод распределения совокупных доходов** (традиционный метод) – отражает затратный подход, когда к суммарным затратам добавляется заданный процент рентабельности (прибыли). Затраты классифицируют на прямые и косвенные, распределяются на единицу продукции.
- **Метод маржинальной прибыли (рыночный)**, когда цена определяется рынком. Затраты делятся на постоянные и переменные, к единице продукции привязаны только переменные.
- **Разложим затраты из нашего примера!**

При традиционном подходе цена единицы складывается из:

- ✓ Суммарных издержек – 90 руб.;
- ✓ Прибыли – 10 руб.

При методе маржинальной прибыли цена единицы состоит из:

- ✓ Переменных издержек – 60 руб.;
- ✓ Постоянных издержек – 30 руб.;
- ✓ Прибыли – 10 руб.



Традиционная классификация затрат
(к единице продукции привязываются постоянные издержки).

Метод маржинальной прибыли
(к единице продукции привязываются только переменные издержки).

Маржинальная прибыль – разница между выручкой и переменными затратами. С экономической точки зрения – это резерв покрытия постоянных расходов и получения прибыли.

***Пример:** Маржинальная прибыль в размере 40 руб. равна постоянным издержкам (30 руб.) и прибыли (10 руб.). Такая же сумма получится, если из выручки в размере 100 руб. вычесть переменные издержки – 60 руб.*

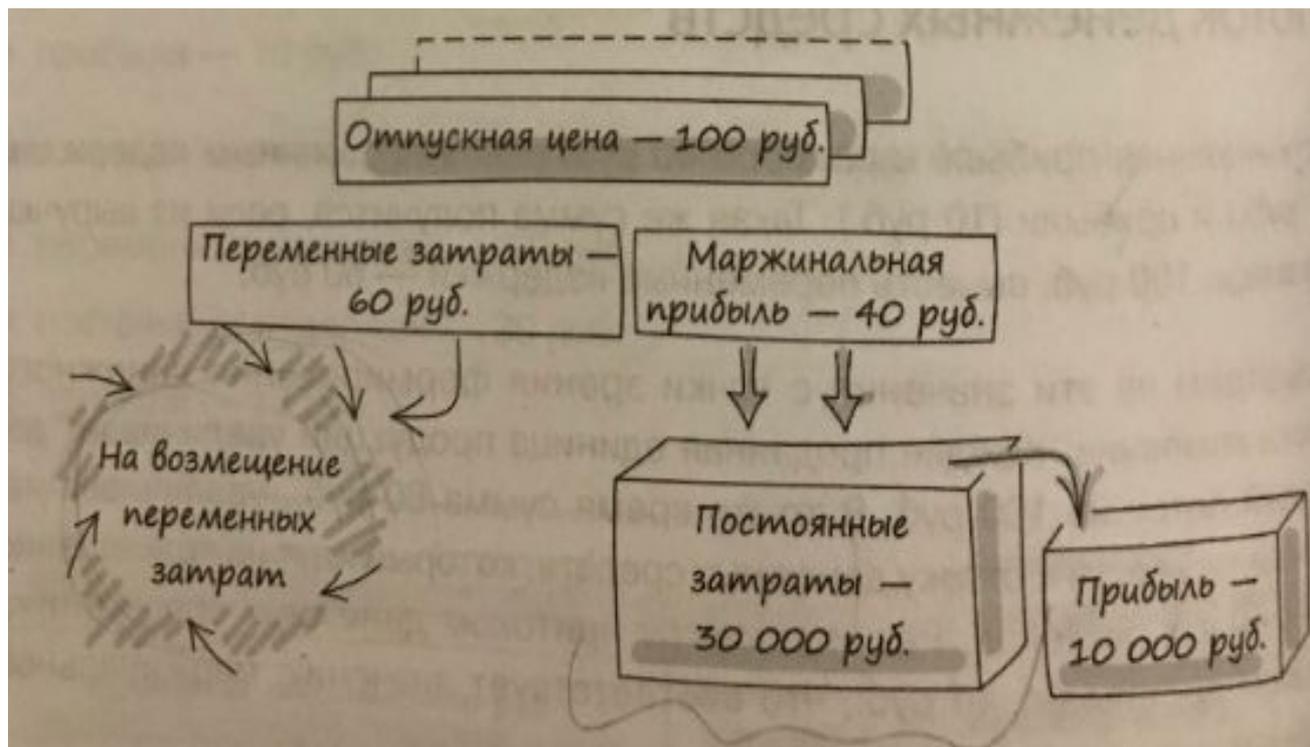
Что будет, если сократить продажи на единицу товара???

Денежный поток сократится на 100 руб., экономия в расходах – 60 руб. Таким образом, компания лишится потока денежных средств в размере 40 руб.

ВЫВОД: маржинальная прибыль – приращение денежных средств от продажи дополнительных единиц продукции или сокращение денежных средств от непроданной единицы продукции.

МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Киран Уолш в своей книге (Ключевые показатели менеджмента) советует представить этот процесс в виде резервуаров с постоянными издержками и прибылью соответствующих размеров. Объем резервуара с постоянными издержками имеет емкость 30000 руб. в соответствии с данными бюджета компании. От продажи каждой единицы в этот резервуар «капает» по 40 руб. маржинальной прибыли. Только после заполнения резервуара доверху, остальные «порции» будут переливаться в резервуар с прибылью.



МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ И ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ

Это значит, что поток денег примерно от **750** единиц продукции (**30000 руб. / 40 руб. = 750 ед.**) позволит заполнить этот резервуар с постоянными издержками. И только начиная с **751** единицы и всех последующих денежные средства станут поступать в резервуар с прибылью.

!!! Таким образом, прибыль набирается не частями – по 40 руб. с каждой проданной штуки, а только после покрытия всех постоянных издержек.

Если следовать запланированным объемам, то после продажи 1000 ед. продукции резервуар с прибылью наполнится до объема 10000 руб.

СОВОКУПНАЯ МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ

Совокупная МП = МП единицы * Количество единиц

*Совокупная МП = 40 руб. * 1000 ед. = 40000 руб.*

Совокупная МП = Постоянные затраты + Прибыль

Совокупная МП = 30000 руб. + 10000 руб. = 40000 руб.

ВЫВОД: Чем выше маржинальная прибыль, тем больше вероятность получения максимально возможной чистой прибыли. При принятии решений, нацеленных на увеличение прибыли, компания должна стремиться к максимальному увеличению показателя маржинальной прибыли.

Правило!!! Зная количество проданных единиц, можно определить какую прибыль получит компания. Или, наоборот, задавая значение прибыли, можно определить сколько продукции и по какой цене необходимо продать.

Дано:

<i>Маржинальный доход</i>	<i>40 руб.</i>
<i>Количество штук</i>	<i>1000 ед.</i>
<i>Переменные расходы</i>	<i>60000 руб.</i>
<i>Постоянные расходы</i>	<i>30000 руб.</i>
<i>Прибыль</i>	<i>10000 руб.</i>

**Маржинальная прибыль ед. * Количество ед. =
Постоянные затраты + Прибыль**

$$40 * 1000 = 30000 + 10000$$

1. Какой будет прибыль при увеличении объема продаж на 10 %?

$$1100*40 = 30000+X$$

$$X = 44000 - 30000 = 14000$$

Ответ: 14000 руб.

! При увеличении объема продаж на 10%, прибыль увеличивается на 40%. Это происходит потому, что растут только переменные затраты, а постоянные остаются на прежнем уровне.

2. Какой будет прибыль при возможном увеличении постоянных затрат на 10%?

$$1000 * 40 = 33000 + X$$

$$X = 40000 - 33000 = 7000$$

Ответ: 7000 руб.

! При увеличении постоянных затрат на 10%, прибыль уменьшается на 30%. Это подтверждает значительное влияние постоянных затрат на показатели прибыли.

3. Сколько единиц продукции нужно продать, чтобы получить прибыль 18000 руб.?

$$X * 40 = 30000 + 18000$$

$$X = (30000 + 18000) / 40 = 1200$$

Ответ: 1200 ед.

4. Какой должна быть цена, чтобы продав 1000 единиц, получить прибыль 18000 руб.?

*Выручка = Переменные затраты + Постоянные
затраты + Прибыль*

Цена = Выручка / Кол-во единиц

$$X = (60000 + 30000 + 18000) / 1000 = 108$$

Ответ: 108 руб./ед.

5. Сколько нужно продать единиц продукции, чтобы прибыль была равна нулю?

Маржинальная прибыль = Постоянные затраты

$$X = (30000+0) / 40 = 750$$

Ответ: 750 ед.

???Давайте вспомним о нашем менеджере

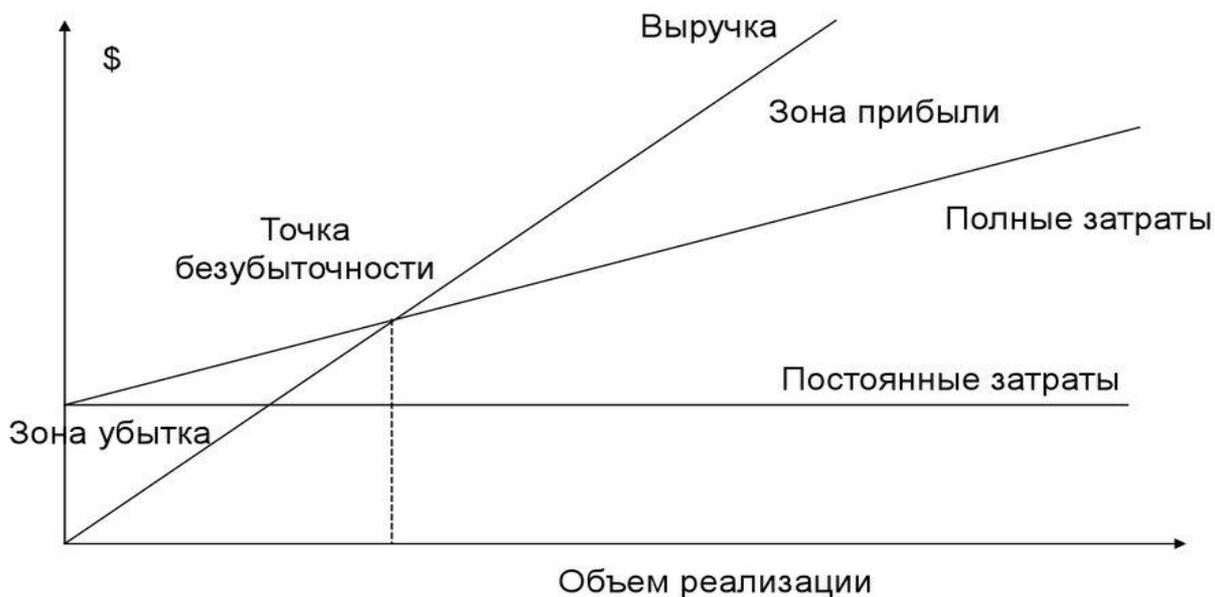
Анализ на основе маржинальной прибыли, известен как анализ **«ЗАТРАТЫ – ОБЪЕМ - ПРИБЫЛЬ»** (**cost – volume – profit, CVP-анализ**) позволяет отслеживать изменения прибыли и затрат с изменением объемов продаж.

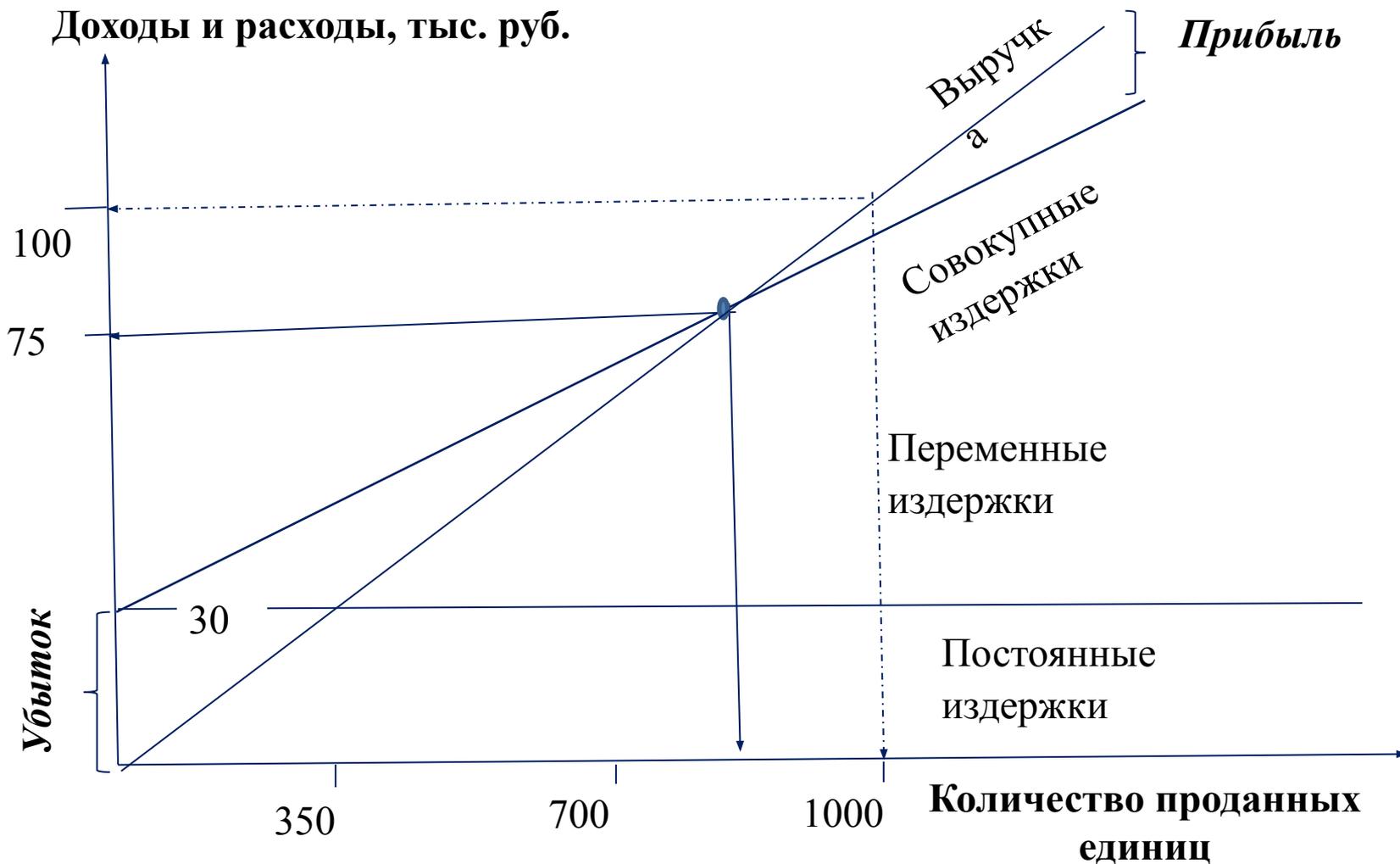


ТОЧКА БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

Точка безубыточности – минимально допустимый объем продаж, который покрывает все затраты, не принося при этом ни прибыли, ни убытков.

График безубыточности





ОПЕРАЦИОННЫЙ РЫЧАГ

Операционный рычаг (операционный лeverидж, производственный лeverидж) – изменение прибыли в зависимости от изменений объема продаж. Его задача: показать, на сколько процентов изменится прибыль при изменении выручки на 1%. Он позволяет подобрать наиболее оптимальное сочетание переменных и постоянных затрат, отпускных цен и объемов.



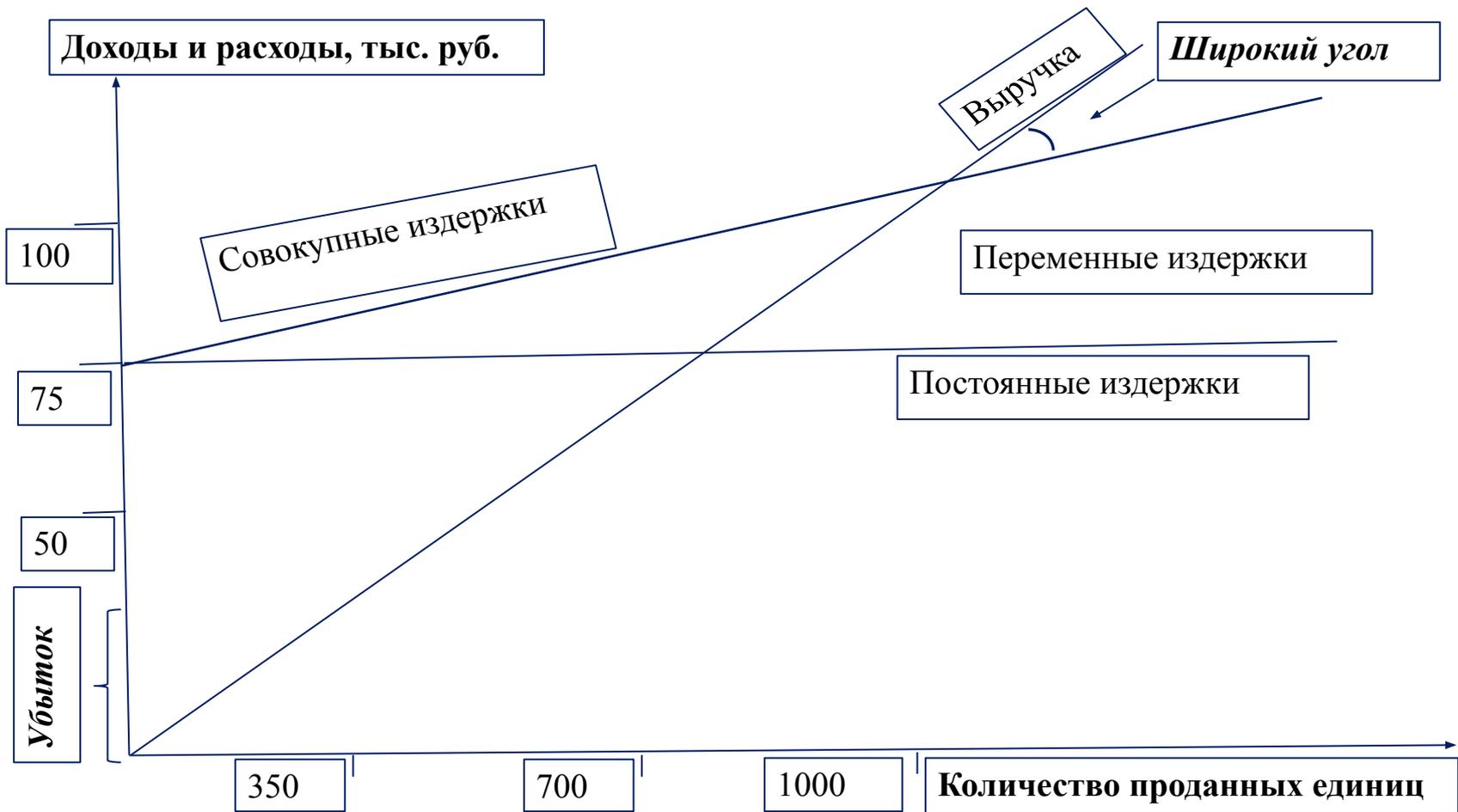


График 1. Эффект высокого операционного рычага

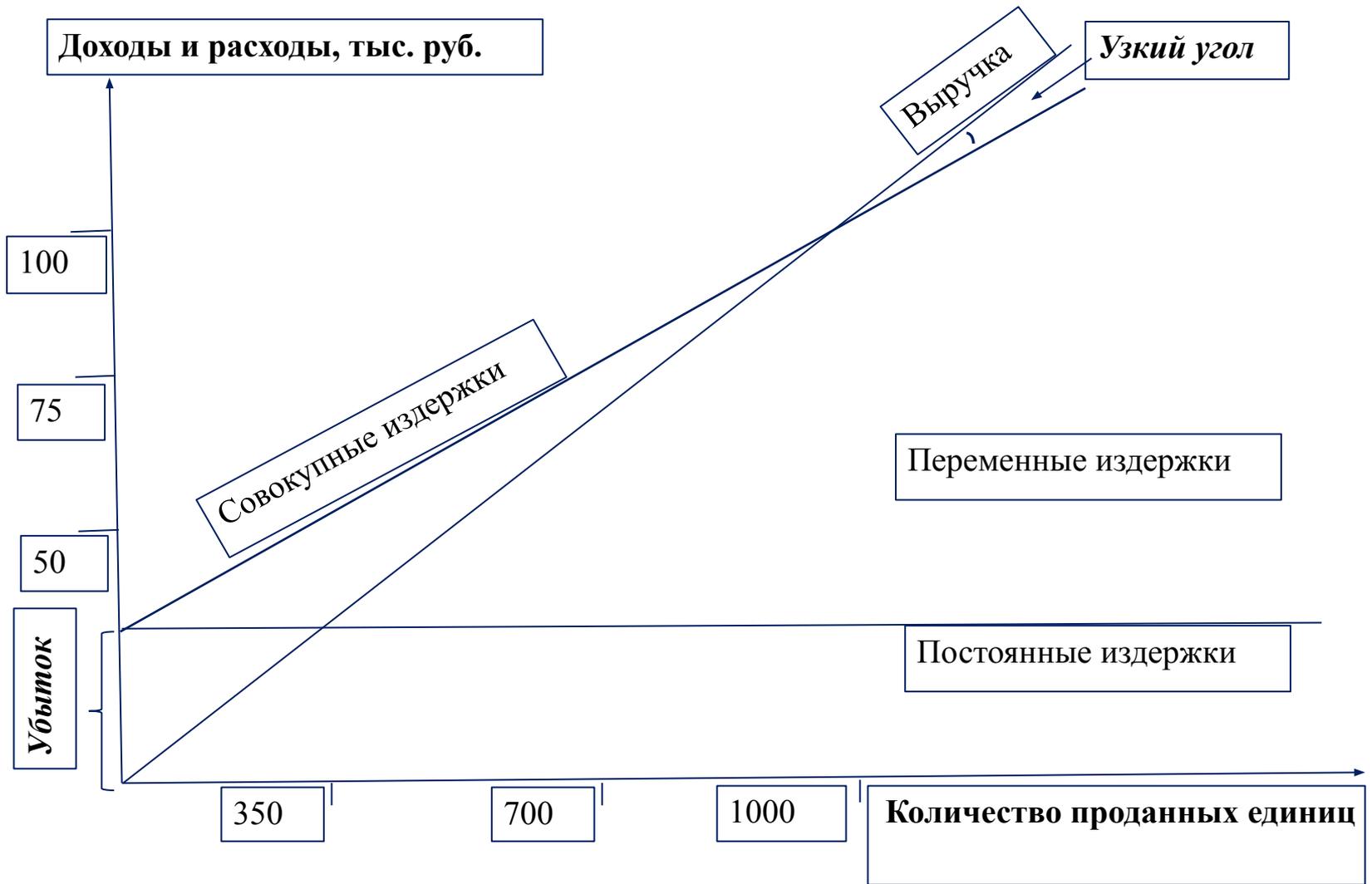


График 2. Эффект низкого операционного лeverиджа

Величина операционного рычага определяется соотношением переменных и постоянных затрат.

$$\text{Операционный рычаг} = \frac{\text{Маржинальная прибыль}}{\text{Прибыль от деятельности}}$$

В примере операционный рычаг = 40000 / 10000 = 4.

То есть на 4% будет изменяться прибыль при росте объемов продаж на 1%.

ПРОВЕРИМ

Расчетный объем = 1000 ед. x 1,01 = 1010 ед.

Расчетная выручка = 1010 x 100 руб. = 101000 руб.

Переменные затраты = 1010 x 60 = 60600 руб.

Постоянные затраты = 30000 руб.

Расчетная прибыль = Выручка – Переменные
затраты – Постоянные затраты =
101000-60600-30000=10400 руб.

ПРИРОСТ ПРИБЫЛИ = (10400 руб. – 10000 руб.)/100
= 4%

Ответ: при росте выручки на 1% прирост прибыли составляет 4%.

Рассчитайте, насколько изменится прибыль при падении объемов выручки на 1%. Результат будет -4%.

К какому рычагу нужно стремиться? На ранних