

Тема лекции
«Система
учета переменных и полных
затрат»

Система учета полных затрат – «Абзорпшен-костинг»

- в планировании и учете все производственные затраты рассматриваются как «затраты на продукт»
- при калькулировании все производственные затраты включаются в себестоимость произведенной продукции
- оценка остатков незавершенного производства и готовой продукции производится также по себестоимости, рассчитанной на базе всех затрат

Система учета переменных затрат – система «Директ-костинг»

- основана на делении расходов предприятия на постоянные и переменные
- **«Direct-Costing-System»** - система учета прямых затрат
- термин «Direct-Costing» введен в **1936 г.**
- **Дж. Харрисон** - обобщил идеи и создал учение, согласно которому в составе себестоимости необходимо учитывать только прямые расходы
- **1953 г.** – фактическое внедрение системы «Директ-костинг» в США,
- опубликован отчет Национальной ассоциации бухгалтеров-калькуляторов, включающий описание системы

Сущность системы «Директ-костинг»

- планирование и учет производственной себестоимости продукции осуществляется только в части переменных производственных затрат, находящихся в прямой зависимости от деловой активности предприятия
- постоянные расходы не включают в расчет себестоимости, они подлежат обособленному учету с последующим отнесением по истечении отчетного периода в полном объеме (без распределения по видам продукции) на уменьшение прибыли от реализации продукции, полученной в учетном периоде.
- оценка остатков незавершенного производства и готовой продукции также производится по переменным расходам

Варианты системы «Директ-костинг»

Классический «Директ-костинг»

- калькулирование себестоимости осуществляется по прямым (основным) расходам, которые одновременно являются переменными

Система учета переменных затрат

- калькулирование себестоимости осуществляется по переменным расходам, в которые входят прямые и переменные накладные расходы

Достоинства системы «Директ-костинг»

- за счет сокращения статей калькуляции упрощается планирование, нормирование и контроль затрат
- дает возможность оперативного контроля за постоянными накладными расходами
- снижает трудоемкость распределения накладных расходов
- расширяются аналитические возможности учета в решении оперативных и стратегических задач управления предприятием
- (оптимизация производственных программ, целесообразность принятия дополнительных заказов, ценовая политика, инвестиционная и инновационная политика)

Недостатки системы «Директ-костинг»

- сложность в разделении затрат на переменные и постоянные
- учет по сокращенной себестоимости не обеспечивает точного калькулирования
- занижается стоимость запасов
- значительно искажается величина прибыли за отчетный период

Варианты организации учета затрат и результатов по системе «Директ-костинг»

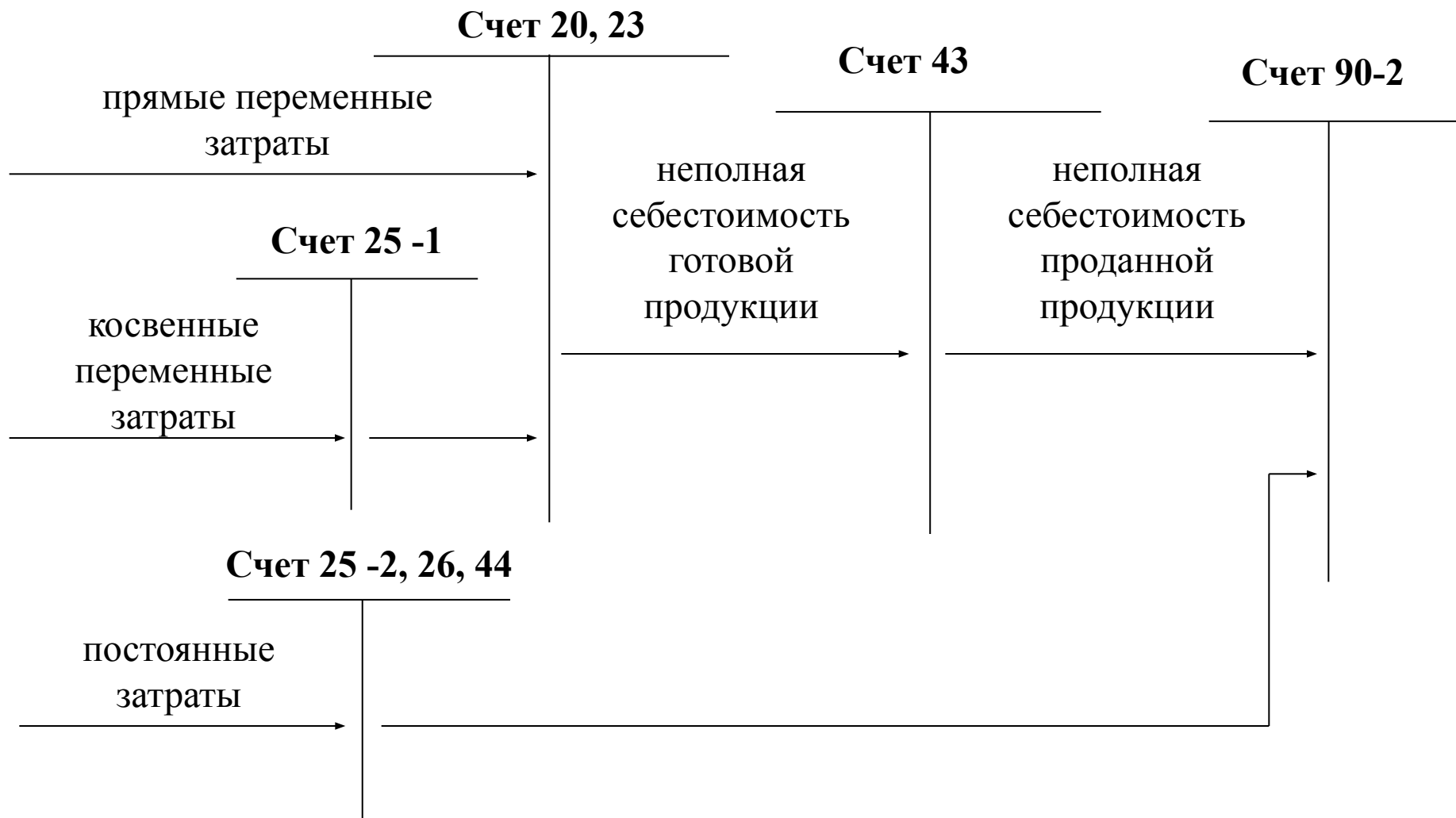
**без использования
счета 40 «Выпуск
продукции (работ, услуг)»**

- предполагает учет переменных и постоянных расходов в их фактической величине

**с использованием
счета 40 «Выпуск
продукции (работ, услуг)»**

- предполагает нормирование расходов, составление нормативных калькуляций, выявление и учет отклонений фактической себестоимости от нормативной

Организация учета по системе «Д-К»



Схемы построения отчета о доходах и расходах в системе «Директ-костинг»

- Схема построения отчета о доходах **многоступенчатая**,
- в отчете содержится как минимум два финансовых показателя – маржинальный доход и операционная прибыль
- **Маржинальный доход** (сумма покрытия) - разница между выручкой от продажи продукции и ее сокращенной (неполной) себестоимостью, рассчитанной по переменным расходам
- **Операционная прибыль** определяется путем вычитания постоянных затрат из маржинального дохода

Варианты системы «Директ-костинг»

Простой (одноступенчатый) «Директ-кост»

- основан на использовании в расчетах данных о переменных и постоянных затратах учетных без подразделения по местам их возникновения

Развитой (многоступенчатый) «Директ-кост»

- основан на использовании в расчетах данных о переменных и постоянных затратах учетных по местам их возникновения (с подразделением по уровням управления предприятием)

Схема построения отчета о доходах и расходах в простом «директ-косте»

Показатели	Сумма
1. Выручка от продаж	600
2. Себестоимость продукции, рассчитанная по переменным затратам	325
3. Маржинальный доход (п.1-п.2)	275
4. Постоянные расходы	160
5. Прибыль (п.3-п.4)	115

Схема построения отчета о доходах и расходах в развитии «директ-косте»

Показатели	Сумма
1. Выручка от продаж	600
2. Производственные переменные затраты	225
3. Производственный маржинальный доход (по изделию)	375
4. Внепроизводственные переменные затраты	100
5. Маржинальный доход	275
6. Постоянные расходы	160
7. Прибыль	115

Маржинальный подход в принятии управленческих решений

Маржинальный подход

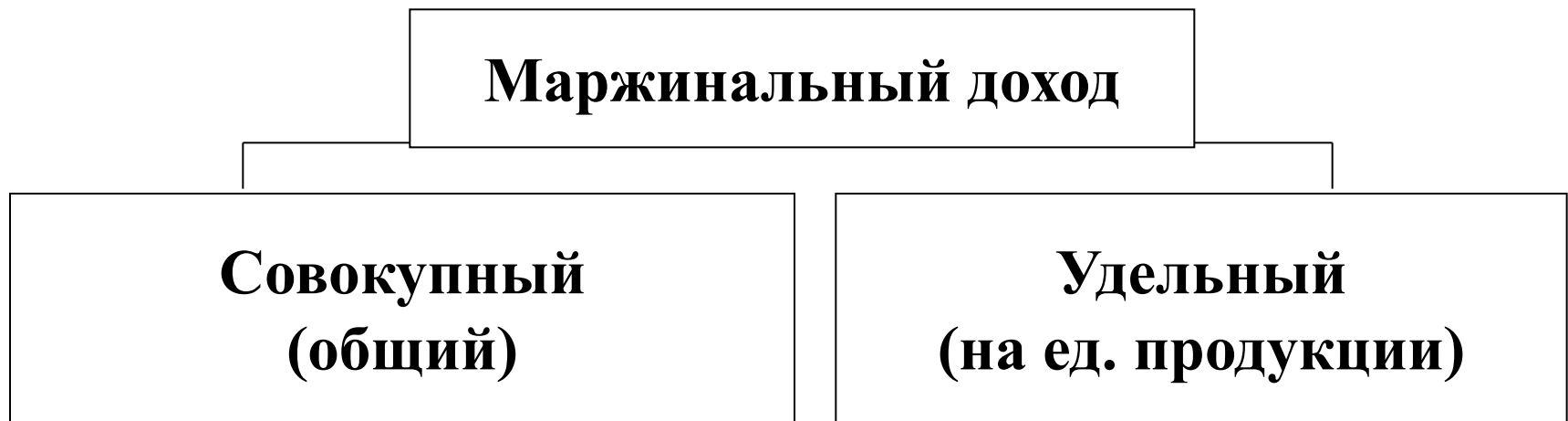
- основан на изучении зависимости между объемами деловой активности предприятия, его выручкой, затратами и прибылью

Использование маржинального подхода позволяет:

- определить объемы продаж, которые обеспечат возмещение всех расходов и получение желаемого объема прибыли;
- определить влияние изменения величины затрат, объема и цены реализации на прибыль предприятия;
- определить величину прибыли при определенном объеме продаж и т.д.

Анализ соотношения «затраты – объем - прибыль» (CVP – анализ)

- проводят с целью изучения зависимости между объемом производства (продаж) продукции, затратами и прибылью предприятия для определения безубыточности производства (продаж)



$$\text{МД}_{\text{сов}} = \text{Доход} - \text{Сов. Затраты}_{\text{перемен.}}$$

$$\text{МД}_{\text{уд}} = \text{Цена}_{\text{ед}} - \text{Затраты}_{\text{пер./ед}}$$

Коэффициент маржинального дохода

- отражает долю постоянных затрат и прибыли в выручке от реализации продукции

$$K_{\text{мд}} = \frac{\text{Маржинальный доход}}{\text{Доход}}$$

Точка безубыточности –

отражает уровень деятельности, обеспечивающий организации нулевой финансовый результат

в денежном
выражении

$$ТБ_{\text{ден}} = \frac{\text{Затраты постоянные}}{\text{Коэф-т МД}}$$

в натуральном
выражении

$$ТБ_{\text{нат}} = \frac{\text{Затраты постоянные}}{\text{МД}_{\text{уд}}}$$

Графический метод нахождения точки безубыточности



Пример.

Предприятие производит и продает изделие А.

Известна следующая информация:

- объем продаж в месяц 45000 ед., изделия продаются по цене 25 руб. за единицу,
- переменные затраты на единицу изделия - 18 руб.,
- постоянные затраты - 280000 руб.

Задание:

- 1) найти количество изделий в точке безубыточности;
- 2) определить порог рентабельности и запас финансовой прочности;
- 3) сколько изделий должно быть продано, чтобы предприятие получило прибыль в сумме 56000 руб.

Решение:

1) Количество изделий в точке безубыточности:

$$T_6 = \frac{280000}{25 - 18} = 40000 \text{ ед.}$$

2) Порог рентабельности:

$$\Pi_p = \frac{280000}{0,28} = 1000000 \text{ р.}$$

Запас финансовой прочности составит:

$$1125000 - 1000000 = 125000 \text{ р.}$$

3) Объем продаж для получения целевой прибыли:

$$T_6 = \frac{280000 + 560000}{7} = 48000 \text{ ед.}$$

Запас финансовой прочности

- превышение фактической выручки над пороговой (критической)
- **Операционный рычаг**
- отражает чувствительность прибыли предприятия к изменениям объемов продаж
- показатель доли постоянных затрат в структуре общих затрат (значителен на предприятиях, где высока доля постоянных затрат в структуре общих затрат)

**Сила операционного
рычага =**

$$\frac{\text{Маржинальный доход}}{\text{Прибыль}}$$

Пример.

- Имеются следующие данные о деятельности предприятия:

Показатели	Сумма, т. р.
1. Выручка от продаж	150000
2. Себестоимость продукции (рассчитанная по переменным затратам)	105000
3. Маржинальный доход	45000
4. Постоянные расходы	30000
5. Операционная прибыль	15000

Рассчитать силу операционного рычага и размер прибыли, которую получит организация при увеличении объемов продаж на 10%

Решение.

$$\begin{array}{r} \text{Сила} \\ \text{операционного} \\ \text{рычага} = \end{array} \frac{45000}{15000} = 3$$

- Если организация увеличит объемы продаж на 10%, то прибыль возрастет на 30% ($3 \cdot 10\%$) или на 4500 т.р. ($15000 \cdot 30\%$)

Показатели	Сумма
1. Выручка от продаж	165000
2. Себестоимость продукции (по переменным затратам)	115500
3. Маржинальный доход	49500
4. Постоянные расходы	30000
5. Операционная прибыль	19500