ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ И УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ: ПОМОГАЕМ ДИРЕКТОРУ

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ КАК СПОСОБ ИЗУЧЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

- Цель – установить, что произойдет с финансовым результатом при изменении деловой активности компании.
- Основан на зависимости между доходами от продаж, издержками и прибылью в течение краткосрочного периода.
- Сводится к определению точки безубыточности (финансовый результат = 0).
- Методы определения: математический, по маржинальному доходу, графический.

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ КАК СПОСОБ ИЗУЧЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

- Математический метод:

Выручка от продаж – Совокупные переменные расходы – Постоянные расходы = Прибыль

или

Цена единицы продукции * X - Переменные расходы на единицу продукции * X – Постоянные расходы = Прибыль,

где X – объем реализации в точке безубыточности.

Выражение в скобках – маржинальный доход (МД) на единицу продукции

X * (Цена единицы продукции - Переменные расходы на единицу продукции) - Постоянные расходы = 0;

X = Постоянные расходы / Маржинальный доход на единицу продукции.

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ КАК СПОСОБ ИЗУЧЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Формула равновесия

Выручка от продаж = Совокупные расходы

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ КАК СПОСОБ ИЗУЧЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Кромка безопасности % = [(Планируемая выручка от продаж – Точка безубыточности) / Планируемая выручка от продаж] * 100.

Показывает, насколько сократится объем реализации, прежде чем компания начнет нести убытки.

АНАЛИЗ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ КАК СПОСОБ ИЗУЧЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ КОМПАНИИ

Формулы безубыточности и кромки безопасности позволяют находить:

- **размер минимальной цены продаж;**
- **максимальную сумму переменных затрат;**
- **максимальную сумму постоянных затрат.**

ПРИМЕР 1.

Компания занимается оптовой торговлей сантехникой, закупаемой по импорту. Предположим, что реализуется только один вид комплекта сантехники.

Для простоты расчетов все расходы и продажные цены приведены без НДС. Закупочная цена включает таможенные платежи и сборы. Ставки налогов с фонда оплаты труда и объема реализации принимаются условно.

К переменным издержкам отнесены услуги банка по конвертации валюты и проценты по краткосрочным кредитам, поскольку они зависят от объема импортируемых товаров. Все остальные расходы считаем постоянными для определенного приемлемого диапазона товарооборота (масштабной базы).

ПРИМЕР 1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Постоянные расходы (в месяц):		**Переменные расходы** (за штуку):	
Аренда офиса	8000	Закупочная цена	600
Заработная плата персонала	4000	Услуги банка по конвертации валюты (0,5%)	3
Налоги для ФОТ (40%)	1600	Проценты за кредит (2,0%)	12
Складские расходы	3500	Налоги с товарооборота, включаемые в издержки обращения (2,5%)	15
Абонентная плата за телефон	1000		
Амортизация основных средств и нематериальных активов	800		
Реклама	800		
Услуги банка	300		
Хозяйственные расходы	1 000		
Итого	**21 000**	**Итого**	**630**

ПРИМЕР 1. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ

Цена реализации одного комплекта сантехники — 700 руб., текущий объем реализации — 350 комплектов.

Приемлемый диапазон товарооборота ограничен количеством комплектов сантехники, которое перевозит машина (192 шт и площадью арендуемых складских помещений, где можно единовременно разместить не более 400 комплектов.

При реализации, превышающей 400 комплектов, требуется увеличить некоторые расходы, которые считаются постоянными (заработная плата, складские расходы, амортизация основных средств, услуги банка, хозяйственные расходы). Поэтому масштабную базу определяем в диапазоне от 192 до 400 комплектов сантехники.

Определим для этих данных безубыточный объем продаж.

ПРИМЕР 1. РЕШЕНИЕ

Постоянные расходы составляют 21 000 руб., переменные расходы на единицу продукции — 630 руб. Цена реализации одного комплекта — 700 руб. Приняв за X точку безубыточности, получим уравнение

$$700X-630X-21\,000=0;$$

Отсюда точка безубыточности:

X=21 000 : (700 - 630) = 300 (комплектов)

или в денежном измерении:

700x300 = 210 000 (руб.).

ПРИМЕР 1. РЕШЕНИЕ. ВАРИАНТ

Организация в результате реализации одного комплекта сантехники имеет маржинальный доход в размере:

700-630 = 70 (руб.).

Постоянные издержки составляют 21 000 руб., следовательно, точка безубыточности равна:

21 000 : 70 = 300 (комплектов).

ВЫВОДЫ ПО ПРИМЕРУ 1

- Маржинальный доход на один комплект составляет 70 руб., выручка от продаж — 700 руб. за штуку, следовательно, соотношение маржинального дохода и выручки — 10%. Это значит, что на каждые 100 руб. реализации маржинальный доход составляет 10 руб. При постоянных значениях маржинального дохода и цены реализации их соотношение также будет постоянным.
- *Таким образам, запланировав выручку от продаж продукции, можно определить размер ожидаемого маржинального дохода.* Если, например, выручка от продаж должна составить 245 000 руб., то ей будет соответствовать маржинальный доход в размере 24 500 руб.
- *Для определения операционной прибыли* (прибыли до налогообложения) вычтем из этой суммы рассчитанные совокупные постоянные издержки:

24 500-21 000 = 3500 руб.,

т.е. в запланированном совокупном доходе прибыль будет составлять 3 500 руб.

ВЫВОДЫ ПО ПРИМЕРУ 1

Необходимо учитывать, что выполненные выше расчеты имеющиеся *зависимости справедливы лишь для определенной масштабной базы.* В данном случае это интервал в товарообороте от 192 до 400 комплектов. Вне этого диапазона анализируемые показатели (совокупные постоянные издержки, цена реализации единицы продукции и удельные пе- ременные затраты) уже не считаются постоянными. Любые результаты расчетов по вышеприведенным формулам и сделанные на основании этих расчетов выводы будут неправильными.

ВАЖНО!!!

ПРИМЕР 2.

- Было установлено, что точка безубыточности находится на уровне 300 шт., что в денежном выражении составляет 210 000 руб. Если объем реализации ожидается в количестве 350 шт. (или 245 000 руб.), то кромка безопасности определится как

350 - 300 = 50 комплектов (или 35 000 руб.).

- Подставив в формулу соответствующие числовые значения, получим:

(245 - 210): 245 x 100% = 14,3%.

ПРИНИМАЕМ РЕШЕНИЯ ПО ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ

- ***Долгосрочный нижний предел цены*** показывает, какую минимальную цену можно установить, чтобы покрыть полные затраты предприятия на производство и реализацию продукции. Этот предел соответствует полной себестоимости продукции.
- ***Краткосрочный нижний предел цены*** — это та цена, которая способна покрыть лишь переменную часть издержек. Этот предел соответствует себестоимости, рассчитанной по системе «директ-костинг».
- В некоторых ситуациях при недостаточной загруженности производственных мощностей привлечение дополнительных заказов может быть оправданно даже в том случае, когда установленная цена не покрывает полностью издержек по их выполнению. Снижать цену на такие заказы можно до ее краткосрочного нижнего предела.

ПРИМЕР 3. УСЛОВИЕ

Предприятие производит калькуляторы и продает их оптом по цене 200 руб. за штуку. Производственная мощность предприятия — 15 000 шт. калькуляторов в месяц. Фактический объем производства за месяц составляет 10 000 шт., т.е. мощности загружены не полностью и имеются резервы по дальнейшему наращиванию объемов производства. Предприятие получает предложение подписать контракт на производство дополнительной партии калькуляторов (1000 шт.) по цене 170 руб. Стоит ли подписывать контракт?

ПРИМЕР 3. ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ. ИЗДЕРЖКИ НА 1 ИЗДЕЛИЕ

прямые материальные затраты	— 40
прямая заработная плата	— 60
переменные косвенные расходы	— 20
постоянные косвенные расходы	— 50
коммерческие расходы (переменные)	— 10
коммерческие расходы (постоянные)	— 5
Итого:	185 руб.

ПРИМЕР 3. РЕШЕНИЕ

- На первый взгляд, должен последовать отрицательный ответ, ведь цена контракта (170 руб.) ниже полной себестоимости изделия (185 руб.). Однако в данном случае ход рассуждений должен быть иным.
- Поскольку речь идет о дополнительном заказе, все постоянные косвенные расходы уже учтены калькуляцией фактического выпуска продукции (10 000 шт.), т.е. заложены в себестоимость, а следовательно, и в цену производственной программы предприятия.
- Известно, что в рамках определенной масштабной базы постоянные расходы не меняются при колебаниях объемов производства. Поэтому подписание контракта не приведет к их росту.

ПРИМЕР 3. ВЫВОДЫ

- П*ринимая решение в отношении дополнительного заказа, предлагаемую цену следует сравнивать с суммой переменных издержек, а не с полной себестоимостью продукции.*
- В данном случае переменные издержки, необходимые для производства одного калькулятора, составляют 130 руб., цена контракта— 170 руб., следовательно, поступившее предложение выгодно предприятию.
- Каждый калькулятор, реализованный в рамках данного контракта, принесет предприятию при- быль в размере 40 руб. (170 — 130).

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ!