

Лекция 4 Ценообразование и финансовый анализ деятельности предприятия

План.

1. Классификация затрат предприятия.
2. Себестоимость в составе цены.
3. Методы управления себестоимостью.
4. Установление окончательной цены.
5. Основные документы финансовой отчетности и финансовые показатели деятельности предприятия.

Классификация затрат

Для управления процессом формирования себестоимости и процессом ценообразования большое значение имеет научно обоснованная классификация затрат предприятия.

Типы классификаций:

- Прямые и косвенные
- Основные и накладные
- Производственные и непроизводственные
- Постоянные и переменные

Прямые и косвенные затраты

Прямые затраты находятся в прямой зависимости от объема выпуска.

-стоимость сырья;

-стоимость материалов и полуфабрикатов;

-заработная плата основных рабочих;

-отчисления на социальное страхование основных рабочих

Косвенные затраты формируются в целом по участку, цеху, предприятию. Это цеховые, общехозяйственные и коммерческие расходы.

Косвенные затраты распределяются между всеми видами выпускаемой продукции исходя из принятой схемы.

Так, цеховые затраты распределяются в соответствии с долей заработной платы основных производственных рабочих.

Например: цеховые затраты составляют 120 ед., зарплата рабочих – 185 ед. Следовательно, на рубль зарплаты приходится $120/185 * 100\% = 64,86\%$ цеховых расходов.

Общехозяйственные и коммерческие затраты рекомендуется распределять пропорционально доле данного вида продукции в общем объеме выпуска (в натуральном выражении).

Основные и накладные затраты

В зависимости от участия в технологическом процессе затраты подразделяются на основные и накладные.

Основные затраты непосредственно связаны с изготовлением изделия и потребляются в одном производственном цикле.

-сырье

-топливо

-электроэнергия технологическая

-заработная плата с отчислениями на социальное страхование

Накладными затратами называются все остальные расходы, возникающие при обслуживании процесса производства, управлении сбыте и т.п. Они как бы накладываются на основные.

Производственные и непроизводственные затраты

В соответствии с функциональным видом деятельности затраты подразделяются на производственные и непроизводственные.

Производственные затраты - затраты, связанные с производством, их принято разделять на три вида:

- **прямые затраты на сырье, материалы, полуфабрикаты**
- **прямые затраты на оплату труда основных производственных рабочих с отчислениями на социальное страхование**
- **заводские накладные расходы – расходы производственного характера цеха, предприятия в целом за вычетом прямых производственных затрат**

Непроизводственные затраты связаны с управлением предприятием и сбытом продукции и делятся на две группы:

1) общие административные:

- заработная плата с отчислениями административно-управленческого персонала
- содержание и эксплуатация административных зданий;

2) торговые:

- расходы на рекламу
- расходы на транспортировку
- заработная плата работников, занимающихся реализацией

Постоянные и переменные затраты

Для целей ценообразования и управления этим процессом наиболее важное значение имеет деление затрат в зависимости от их динамики при изменении объемов производства продукции на **постоянные и переменные.**

Постоянные и переменные затраты

Постоянные затраты (FC) – затраты, величина которых не зависит от объемов выпуска продукции и остается неизменной в определенном диапазоне масштабов производства.

Они объективно существуют, даже если предприятие не производит продукцию.

-затраты на аренду

-амортизация основных средств

-постоянная часть заработной платы административно-управленческого персонала с отчислениями на социальное страхование

-расходы на поддержание в рабочем состоянии зданий и оборудования

Постоянные и переменные затраты

Переменные затраты (VC) – это затраты, величина которых зависит от объемов выпускаемой продукции.

Они возникают в том случае, когда предприятие выпускает продукцию, и чем больше масштабы производства, тем больше их общая сумма.

-затраты на сырье

-затраты на материалы

-затраты на комплектующие детали

-затраты на электроэнергию

**-заработная плата основных
производственных рабочих с отчислениями
на социальное страхование**

Постоянные и переменные затраты

Важно иметь в виду, что себестоимость включает в себя переменные и постоянные затраты и при изменении объемов производства меняется и величина постоянных затрат, приходящихся на единицу продукции. В результате этого колеблется показатель себестоимости. **При росте производства и продаж себестоимость изделия снижается за счет уменьшающейся части постоянных затрат на единицу.**

Себестоимость в составе цены

В соответствии с законодательством России большая часть издержек предприятия-изготовителя, связанных непосредственно с производством и реализацией изделия, включается в его **себестоимость**. А другая часть затрат, связанная с формированием текущих активов, уплатой налогов, возмещается за счет различных видов **прибыли**.

Состав затрат, входящих в себестоимость изделий или возмещаемых за счет прибыли, определяется налоговой политикой государства на каждом конкретном этапе развития экономики.

Себестоимость – совокупность денежных затрат предприятия на производство и реализацию продукции.

Показатель себестоимости включает в себя не все издержки предприятия-изготовителя, а только часть, но именно он является основным ценообразующим фактором деятельности отечественных производителей.

Роль государства в формировании себестоимости проявляется в том, что оно

-определяет статьи затрат и их состав

-устанавливает нормы и нормативы отчислений:

амортизации основных средств;

отчислений на социальное страхование;

ставки налогов, относимых на себестоимость

Цеховая, производственная и полная себестоимость

1. Сырье, материалы, полуфабрикаты комплектующие.
2. Топливо и электроэнергия на технологические цели.
3. Основная и дополнительная заработная плата (по тарифу, окладам, средним расценкам и выплаты стимулирующего характера)
4. Отчисления в фонды социального страхования (ПФ- 22%, ГФЗ – 1.5%, ФСС-2.9%, ФОМС-5,1%)

5. Расходы на содержание и эксплуатацию машин и оборудования (амортизация + расходы по его содержанию + заработная плата обслуживающего оборудование персонала).
 6. Цеховые расходы (то же, что и 5, только применительно к помещению цеха).
- ИТОГО Цеховая (внутрихозяйственная) себестоимость.**

7. Общехозяйственные расходы - расходы, обслуживающие производственный процесс всего предприятия (например транспортные, командировочные, оплата услуг банков, связи, информационных и аудиторских услуг).
8. Прочие расходы (см.след.слайд)

ИТОГО Производственная себестоимость

9. Внепроизводственные (коммерческие расходы): упаковка, хранение, реклама, заработная плата с отчислениями работников сбыта.

Полная себестоимость

Прочие расходы

1. Оплата процентов по полученным кредитам.
2. Затраты на подготовку и переподготовку кадров.
3. Плата сторонним организациям за пожарную и сторожевую охрану.
4. Отчисления в ремонтный фонд.
5. Платежи по страхованию имущества и отчисления в страховые резервы.
6. Налоги, относимые на себестоимость в соответствии с законодательством: а) земельный налог, б) налоги в дорожные фонды.
7. Платежи за выбросы загрязняющих веществ и за использование природных ресурсов в соответствии с установленным законодательством порядком

Затраты включаются в себестоимость того отчетного периода, к которому они относятся!

При расчете себестоимости важно учитывать, что все затраты включаются без НДС.

К нормируемым относят: а) отчисления на амортизацию, б) отчисления в фонды социального страхования, в) отчисления в страховые резервы, г) платежи за выбросы загрязняющих веществ.

Для целей налогообложения по ряду затрат установлены предельные размеры:

- затраты на подготовку и переподготовку кадров
- командировочные расходы
- расходы на рекламу
- выплаты процентов за пользование кредитами
- компенсации за использование личных автомобилей в служебных целях

Управление себестоимостью: сравнение методов полного поглощения затрат и маржинального метода

Условный пример производства.

За месяц выпущено **100** единиц продукции.

Нормативная карта затрат на единицу:

-материалы **200** рублей

-заработная плата **150** рублей.

Предприятие понесло за месяц -производственных
накладных расходов **10000** рублей

-коммерческих расходов **5000** рублей.

В течение месяца оно продало **80** единиц продукции по
цене **550** рублей.

**Определить финансовый результат в зависимости
от метода расчета себестоимости.**

Метод полного поглощения затрат (или распределение затрат на себестоимость)

Произведенные накладные расходы **распределяются на себестоимость** готовой продукции.

Себестоимость единицы = $200+150+10000/100 = 450$ руб.

Выручка от реализации = $550*80 = 44000$ руб.

Себестоимость реализованной продукции = $450*80 = 36000$ руб.

Валовая прибыль = $44000-36000=8000$ руб.

Коммерческие расходы = 5000 руб.

Прибыль = $8000-5000 = 3000$ руб.

Маржинальный метод

Произведенные накладные расходы списываются на расходы периода.

Себестоимость = $200 + 150 = 350$ руб.

Выручка от реализации = $550 * 80 = 44000$ руб.

Себестоимость реализованной продукции = $350 * 80 = 28000$ руб.

Маржинальная прибыль = $44000 - 28000 = 16000$ руб.

Учитывая коммерческие расходы в 5000 руб. и постоянные производственные расходы в 10000 руб. получаем

Прибыль = $16000 - 5000 - 10000 = \underline{1000}$ руб.

Установление окончательной цены

1. Психологическое восприятие цены покупателем.
2. Реакция конкурентов на изменение цен.
3. Соответствие установленных цен целям ценовой политики предприятия.
4. Политика государства в области ценообразования.
5. Система скидок.
6. Инфляционные ожидания.

Надбавки к цене (снабженческо-сбытовая)

В процессе продвижения товара на потребительский рынок участвуют предприятия и организации сферы оптовой торговли.

Снабженческо-сбытовые надбавки входят в состав цены и предназначены для покрытия издержек обращения предприятий сферы оптовой торговли и формирования прибыли от продажи.

Издержки обращения оптового звена:

Транспортировка

Хранение

Расфасовка товаров

Аренда помещений

Заработная плата с отчислениями на социальное страхование

Реклама

Важно знать, что уровень издержек обращения оптовой торговли ниже, чем розничной.

В практике отечественного ценообразования величина снабженческо-сбытовой надбавки (ССН) может определяться двумя способами:

1. По уровню ССН, установленному в соответствии с законодательством к цене приобретения товара без НДС.
2. Ориентация на уровень рыночных цен, сложившихся в данном регионе. Применяется оптовыми предприятиями, функционирующими в условиях жесткой конкурентной борьбы при наличии на рынке многих продавцов с аналогичной продукцией.

Сопоставив свои потребности и затраты с предполагаемой величиной валового дохода, предприятие определяет целесообразность закупки и возможности увеличения дохода.

Надбавки к цене (торговая надбавка)

В розничной торговле к цене прибавляется торговая надбавка и НДС.

Торговая надбавка – цена услуги предприятия розничной торговли за реализацию товаров населению. Состоит из издержек и прибыли.

В розничной торговле уровень издержек обращения составляет почти в два раза большую величину, чем в оптовой. Это обусловлено более высокими затратами розничной торговли, чем оптовой – широкий ассортимент товаров, более длительное время работы, создание условий для покупателей.

Каждое предприятие самостоятельно определяет уровень торговой надбавки и на ее размер оказывают влияние такие факторы, как

характер реализуемых товаров, специфика деятельности, соотношение спроса и предложения, цены конкурентов

Основные документы финансовой отчетности

Баланс (balance sheet)

АКТИВЫ	Пассивы
Внеоборотные активы	Собственный капитал
Оборотные активы	Долгосрочные обязательства
	Краткосрочные обязательства
Валюта баланса	Валюта баланса

АКТИВЫ

Внеоборотные активы – часть имущества предприятия, которая функционирует длительное время в неизменной форме. Может быть материальной – средства труда, и нематериальной – интеллектуальная собственность.

Оборотные активы – быстро приходят, быстро уходят. Это:

Запасы (материалы, полуфабрикаты)

Дебиторская задолженность (поставщики, покупатели)

Денежные средства (расчетный счет)

Пассивы

Собственный капитал – уставной капитал и нераспределенная прибыль.

Долгосрочные обязательства – кредиты больше года.

Краткосрочные обязательства:

Займы организаций

Займы учредителей

Кредиторская задолженность:

-перед поставщиками

-перед покупателями

-перед персоналом

-взносы

-налоги

Коэффициент текущей ЛИКВИДНОСТИ

Для того, чтобы компания могла получать кредиты в банке она должна иметь возможность погашать краткосрочные обязательства за счет оборотных активов.

Поэтому рассчитывается такой показатель, как **коэффициент текущей ликвидности**.

Ктл = оборотные активы/краткосрочные обязательства

Нормальное его значение лежит в диапазоне от 1 до 1,5.

Виды прибыли

Выручка – прямые переменные
расходы =

маржинальная прибыль

Маржинальная прибыль – прямые
постоянные расходы =
производственная прибыль.

Производственная прибыль –
косвенные расходы = операционная
прибыль.

Операционная прибыль – бонусы =
чистая прибыль.

Распределение чистой прибыли

на дивиденды

на расширение производства

на благотворительность

Показатели EBIT и EBITDA

EBIT – earnings before interest, taxes

EBITDA – earnings before interest, taxes, depreciation and amortization.

Показатель западного бухучета EBIT более приближен к нашей операционной прибыли. При этом EBIT больше на сумму начисленных процентов по кредитам и займам.

Показатели рентабельности

Рентабельность реализованной продукции (ROM) = операционная прибыль/прямые и косвенные расходы *100%

Рентабельность продаж (ROS) = операционная прибыль/ выручка*100%

Рентабельность собственного капитала (ROE)=

чистая прибыль/собственный капитал (средний за период)*100%

Рентабельность активов (ROA) = чистая прибыль/активы (средние за период)*100%

Отчет о прибылях и убытках (profit and losses)

Выручка

Прямые расходы

Производственная прибыль

Накладные расходы

Операционная прибыль

Траты из прибыли (бонусы топам)

Чистая прибыль

Примеры финансовой отчетности

ПАО «ФосАгро»
Консолидированный отчет о финансовом положении по состоянию на 31 декабря 2019 года

	Прим.	31 декабря 2019 млн руб.	31 декабря 2018 млн руб. ¹
Активы			
Основные средства	16	199,459	186,231
Авансы, выданные под строительство и приобретение основных средств		13,006	6,759
Активы в форме права пользования	17	6,891	-
Катализаторы		2,376	2,574
Нематериальные активы		1,567	1,786
Инвестиции в ассоциированные предприятия	18	519	506
Отложенные налоговые активы	19	8,214	8,995
Прочие долгосрочные активы	20	1,636	1,843
Внеоборотные активы		233,668	208,694
Прочие краткосрочные инвестиции	21	251	313
Запасы	22	29,405	31,710
Торговая и прочая дебиторская задолженность	23	31,061	36,186
Денежные средства и их эквиваленты	24	8,236	9,320
Оборотные активы		68,953	77,529
Итого активов		302,621	286,223
Капитал			
Акционерный капитал	25	372	372
Эмиссионный доход		7,494	7,494
Нераспределенная прибыль		111,054	93,951
Актуарные убытки		(689)	(556)
Резерв накопленных курсовых разниц		7,236	8,365
Итого капитала, причитающегося акционерам Компании		125,467	109,626
Неконтролирующая доля		170	195
Итого капитала		125,637	109,821
Обязательства			
Кредиты и займы	27	96,736	122,877
Обязательства по аренде	28	4,701	376
Обязательства по планам с установленными выплатами	29	857	630
Отложенные налоговые обязательства	19	10,278	9,023
Долгосрочные обязательства		112,572	132,906
Кредиты и займы	27	36,839	20,679
Обязательства по аренде	28	1,543	718
Торговая и прочая кредиторская задолженность	30	26,030	21,473
Обязательства по производным финансовым инструментам		-	626
Краткосрочные обязательства		64,412	43,496
Итого капитала и обязательств		302,621	286,223

ПАО «ФосАгро»
Консолидированный отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за 2019 год

	Прим.	2019 млн руб.	2018 млн руб. ¹
Выручка	7	248,125	233,312
Себестоимость реализованной продукции	9	(136,224)	(124,008)
Валовая прибыль		111,901	109,304
Административные расходы	10	(16,476)	(14,271)
Коммерческие расходы	11	(38,121)	(34,888)
Налоги, кроме налога на прибыль, нетто	12	(2,384)	(3,469)
Прочие расходы, нетто	13	(3,269)	(2,679)
Прибыль от операционной деятельности		51,651	53,997
Финансовые доходы	14	1,458	447
Финансовые расходы	14	(4,271)	(6,721)
Положительные/(отрицательные) курсовые разницы, нетто	31(b)	12,346	(19,613)
Прибыль до налогообложения		61,184	28,110
Расход по налогу на прибыль	15	(11,776)	(5,975)
Прибыль за отчетный год		49,408	22,135
Причитающаяся:			
держателям неконтролирующих долей ^		59	66
акционерам Компании		49,349	22,069
Прочий совокупный (убыток)/доход			
<i>Статьи, которые не будут впоследствии реклассифицированы в состав прибыли или убытка</i>			
Актуарные убытки и прибыли	29	(133)	170
<i>Статьи, которые могут быть впоследствии реклассифицированы в состав прибыли или убытка</i>			
Курсовые разницы от пересчета операций в иностранной валюте		(1,129)	2,872
Прочий совокупный (убыток)/доход за отчетный год		(1,262)	3,042
Общий совокупный доход за отчетный год		48,146	25,177
Причитающийся:			
держателям неконтролирующих долей ^		59	66
акционерам Компании		48,087	25,111
Базовая и разведенная прибыль на акцию (в руб.)	26	381	170

[^] под неконтролирующей долей следует понимать миноритарных акционеров дочерних компаний ПАО «ФосАгро»

Консолидированная финансовая отчетность утверждена 20 февраля 2020 года:

Генеральный директор
Гурьев А.А.

Заместитель генерального директора
по финансам и международным проектам
Шарабайко А.Ф.




Нахождение точки безубыточности

Компания выпускает столы. Цена стола 10000 рублей. Переменные затраты на один стол 5000 рублей. Постоянные затраты 211000 рублей.

