

**Тема: Гибкие бюджеты.
Анализ отклонений, связанный с
ценами и объёмом продаж
готовой продукции.**

Гибкие бюджеты. Анализ отклонений, связанный с ценами и объёмом продаж готовой продукции.

Основные понятия

Гибкий бюджет – по форме совпадает с обычным бюджетом, но составляется *в нескольких вариантах*, отражающих различные объёмы производственной деятельности предприятия.

Пример 1.

В следующем году предприятие планирует произвести **100 000** единиц продукции. На изготовление одной единицы требуется **0,15** машино-часа работы оборудования. Электроэнергия является косвенными переменными затратами и составляют **0,5** руб. за один машино-час. Минимальный планируемый объём выпуска продукции **80 000** единиц продукции, а максимальный **120 000** единиц. Составить обычный бюджет и гибкий.

Таблица 1

Обычный и гибкий бюджеты

Обычный бюджет (составляется только для одного объема выпуска)	Числовые данные	Гибкий бюджет (составляется для разных объемов выпуска)	Числовые данные	Числовые данные	Числовые данные
Объем, ед.	100 000	Объем, ед.	80 000	100 000	120 000
Объём в машино-часах	15 000	Объём в машино-часах	12 000	15 000	18 000
Планируемые косвенные расходы, руб.	7 500	Планируемые косвенные расходы, руб.	6 000	7 500	9 000
Факт. объем, ед.	80 000	Факт. объем, ед.	80 000	80 000	80 000
Фак. объём в машино- часах	6 000	Фак. объём в машино- часах	6 000	6 000	6 000
Факт. косвенные расходы, руб.	6 400	Факт. косвенные расходы, руб.	6 400	6 400	6 400

Пример 2.

Таблица 2

Анализ отклонений, связанный с выручкой от реализации

Показатели	Согласно бюджету	Фактически	Отклонения
Выручка от продаж, у.е	675 000	704 000	29 000
Фактический объём продаж, у.е	150 000	160 000	10 000

Расчет отклонения, вызванного изменением цены реализации.

Отклонение выручки по цене =

(фактическая цена - плановая цена) * фактический объём продаж

Расчет отклонения, вызванного изменением объёма продаж.

Отклонение выручки по объёму продаж =

(фактический объём продаж - планируемый объём продаж) *

плановую цену

Гибкие бюджеты. Анализ отклонений, связанный с ценами и объёмом продаж готовой продукции.

Таблица 3

Бюджет продаж в расчете на единицу продукции, у.е.

Показатели	Значения
Планируемая цена реализации,	4,5
Переменные расходы по нормативу (плану):	
Материальные затраты	(1,4)
Затраты на оплату труда	(1)
Косвенные переменные расходы	(1,3)
Всего переменных расходов по плану	(3,7)
Разница (маржинальный доход)	0,8
Планируемая выручка от продажи	675 000
	(555 000)
Ожидаемый совокупный маржинальный доход	120 000
Фактический объем продаж, ед.	160 000
Фактическая цена за ед.	4,4
Фактические переменные расходы на выпуск ед.	(3,7)
	704 000
	(592 000)
Фактический совокупный маржинальный доход	112 000

Спасибо за внимание!