

ЭТО  
БИЗНЕС,  
ДЕТКИ!

# ЧЕТВЕРТЫЙ СЕЗОН ПРОЕКТА

Первый образовательный проект  
по предпринимательству среди школьников.



# АЛЕКСАНДРА САМОЙЛОВИЧ

*Предприниматель, финансовый  
эксперт, экс-директор Тюменского  
филиала Международной  
Консалтинговой Компании VISOTSK  
CONSALTING*

# РАСЧЕТ ФИНАНСОВОЙ МОДЕЛИ ПРОЕКТА

# КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ

## Переменные/ постоянные

- используется для анализа при различных значениях объемных показателей
- за базис могут браться натуральные или стоимостные показатели продаж/производства
- могут использоваться два подхода к определению переменных расходов: а) изменяется прямо пропорционально изменению объемов б) расходов не должно быть, если объем равен нулю

## Прямые/ накладные

- используется для анализа эффективности различных объектов (продукт, канал сбыта, клиент, регион, подразделение и т.д.);
- прямые/накладные затраты всегда относительны выбранного объекта
- часть накладных затрат может становиться прямыми при более детальном анализе (например, при использовании методики ABC - **Activity Based Costing**)

## Текущие/ инвестиционные

- используется для более точного определения финансово-экономического состояния компании, а также для контроля прибыли и развития компании
- классификация, требуемая при подготовке внешней отчетности может отличаться от классификации, используемой при подготовке внутренней (управленческой) отчетности

# ПОСТОЯННЫЕ И ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ



**Постоянными** называются расходы, величина которых не зависит от объема производства. Они возможны, даже если предприятие простаивает или только что организовалось. Такие затраты еще называют «затраты на период».

**Переменные** расходы зависят от выпуска продукции: увеличиваются с ростом выпуска продукции, уменьшаются со снижением выпуска продукции. Такие затраты также называют «затраты на продукт».

# ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ

- расходы на сырье
- материалы
- комплектующие изделия
- полуфабрикаты
- топливо и энергию на технологические цели
- заработную плату основных рабочих
- затраты на ремонт и обслуживание оборудования
- И прочие

# ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ

- арендная плата по взятым в аренду основным фондам
- маркетинг и реклама
- заработная плата администрации и обслуживающего персонала
- коммунальные услуги
- почтово-телеграфные услуги
- налоги
- и другие.

# РАСЧЕТ ПРИБЫЛИ ПРОЕКТА

|   |                                       |
|---|---------------------------------------|
| + | Выручка                               |
| - | Переменные расходы                    |
|   | <b>МАРЖИНАЛЬНЫЙ ДОХОД<br/>(МАРЖА)</b> |
| - | Постоянные расходы                    |
|   | <b>ПРИБЫЛЬ (ЕВИТДА)</b>               |



# РАСЧЕТ ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ

**Точка безубыточности (ТБУ)** – объём выручки, который покрывает все операционные расходы деятельности компании.

Прибыль в ТБУ равна нулю

Чтобы рассчитать ТБУ необходимо знать:

- маржинальность продукции/услуг/проектов/направлений
- размер постоянных расходов

## ГРАФИК ТОЧКИ БЕЗУБЫТОЧНОСТИ



■ Постоянные издержки ■ Переменные издержки ■ Убыток  
■ Прибыль ○ Совокупные издержки ○ Выручка

# РАСЧЕТ МАРЖИНАЛЬНОСТИ НА ЕДИНИЦУ ПРОДУКЦИИ

Маржа (руб.) = Цена реализации — Закупочная Цена

$$\text{Маржа, \%} = \frac{\text{Цена реализации} - \text{Закупочная Цена}}{\text{Цена реализации}} \times 100\%$$

# ПРИМЕР:

Покупаем канцелярские ручки за 20 руб./шт.  
Продаём за 50 руб./шт.

$$\text{Маржа, \%} = \frac{\text{Цена реализации} - \text{Закупочная Цена}}{\text{Цена реализации}} \times 100\% = \frac{50 - 20}{50} \times 100\% = 60\%$$

# ФОРМУЛА РАСЧЕТА ТБУ

$$\text{ТБУ (руб.)} = \frac{\text{Постоянные расходы (руб.)}}{\text{Маржинальность (\%)}} \times 100\%$$

$$\text{ТБУ (руб.)} = \frac{\text{Постоянные расходы (руб.)}}{\text{Маржинальность (в долях единицы)}}$$

# ПРИМЕР РАСЧЕТА ТБУ

Постоянные затраты на аренду торгового места, склада и зарплату продавцу – 150 тыс. руб. в месяц  
 Маржинальность, % – 60%

$$\text{ТБУ (руб.)} = \frac{\text{Постоянные расходы (руб.)}}{\text{Маржинальность (в долях единицы)}} = \frac{150\,000 \text{ руб.}}{0,60} = 250\,000 \text{ руб.}$$

# АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ПЛАНА ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ

1. Расчет суммы капитальных вложений ( и возвратность за месяц) и ежемесячного дохода инвестора.
2. Расчет суммы постоянных расходов.
3. Расчет средней маржинальности.
4. Расчет Точки Безубыточности.
5. Расчет Целевого плана продаж.

# АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ПЛАНА ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ

1. Суммы капитальных вложений – 500000 рублей, возвратность 12 месяцев, возвратность в месяц –  $500000/12= 60000$  рублей.
2. Доход инвестора в месяц – 50000 рублей.
3. Постоянные расходы – 150000 рублей.
4. Маржинальность – 60%
5. ТБУ=  $150000/60\% = 250000$  рублей
6. План продаж =  $(60000+50000+150000)/60\%= 434000$  рублей



# АЛГОРИТМ РАСЧЕТА ПРИБЫЛИ

|                                       |               |
|---------------------------------------|---------------|
| <b>ВЫРУЧКА</b>                        | <b>434000</b> |
| ПЕРЕМЕННЫЕ РАСХОДЫ                    | ???           |
| <b>МАРЖИНАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ<br/>(60%)</b> | <b>260400</b> |
| ПОСТОЯННЫЕ РАСХОДЫ                    | 150000        |
| <b>ПРИБЫЛЬ</b>                        | <b>110400</b> |

## ЗАДАНИЕ

1. Распределить расходы по квалификации ( постоянные –переменные)
2. Рассчитать по алгоритму Точку безубыточности и целевой план продаж (рублях) для своего проекта.



# ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ПРОГРАММЫ

Первый образовательный проект  
по предпринимательству среди школьников.