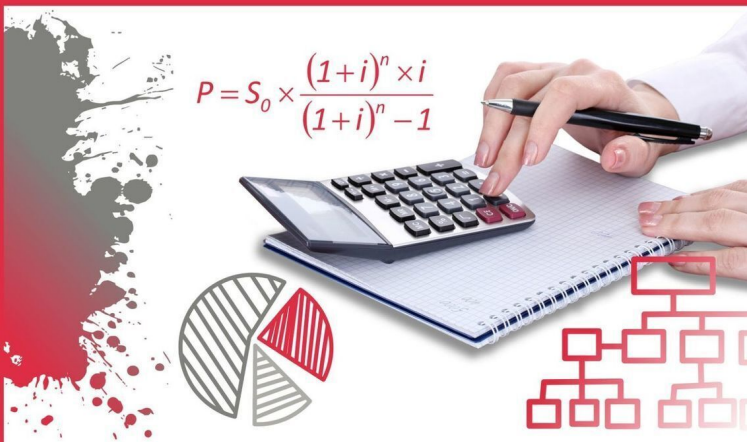


Олег Иванов

Учебник по финансовому анализу  
малого бизнеса  
для кредитных специалистов

# УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ОТЧЕТ О ПРИБЫЛЯХ И УБЫТКАХ

$$P = S_0 \times \frac{(1+i)^n \times i}{(1+i)^n - 1}$$



**Олег Иванов**  
**Управленческий Отчет**  
**о прибылях и убытках.**  
**Учебник по финансовому**  
**анализу малого бизнеса для**  
**кредитных специалистов**

*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=48417085](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=48417085)*  
*ISBN 9785005059345*

**Аннотация**

После изучения учебника Управленческий Отчет о прибылях и убытках (ОПиУ) Вы будете:— знать структуру, особенности формирования и ключевые функции статей отчета ОПиУ— уметь рассчитывать средневзвешенную наценку и себестоимость в различных видах бизнеса— видеть зоны риска и определять потенциал кредитования по данным ОПиУ— иметь практические навыки в формировании статей отчета и многое другое Учебник содержит множество примеров и задач, максимально приближенных к работе кредитного специалиста

# Содержание

1. Отчет о прибылях и убытках (ОПиУ)	6
2. Выручка от реализации	13
3. Себестоимость в торговле. Наценка	18
4. Себестоимость в производстве и услугах	33
Конец ознакомительного фрагмента.	34

# Управленческий Отчет о прибылях и убытках Учебник по финансовому анализу малого бизнеса для кредитных специалистов

## Олег Иванов

© Олег Иванов, 2024

ISBN 978-5-0050-5934-5

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Об авторе



**Олег Иванов**

Эксперт в сфере  
кредитования малого  
бизнеса

Банковский консультант и бизнес-тренер с практическим опытом работы в сфере кредитования малого бизнеса более 20 лет. Постоянный тренер Фонда поддержки малого бизнеса ЕБРР по проведению обучения банков-партнеров ЕБРР. В качестве тренера провел более 500 аудиторных и полевых тренингов для специалистов банков, МФО и гарантийных фондов. Личный наставник более 200 кредитных экспертов, которые занимают высокие позиции в крупных банках. Разработчик учебных материалов для аудиторного и онлайн обучения. Автор учебников, онлайн курсов, тренировочных и сертификационных тестов по финансовому анализу малого бизнеса для кредитных специалистов. Участник российских и международных проектов. Занимался организацией работы кредитных подразделений и обучением специалистов в банках по всей стране.



# 1. Отчет о прибылях и убытках (ОПиУ)

Наравне с другими финансовыми отчетами **отчет о прибылях и убытках (ОПиУ)** является эффективным финансовым инструментом для проведения анализа деятельности предприятия, позволяющий увидеть и оценить эффективность работы предприятия за определенный промежуток времени.

## Управленческий ОПиУ

В бухгалтерской отчетности данный отчет с 2013 года называется «**Отчет о финансовых результатах**», но в кредитовании малого бизнеса исторически закрепилось название «**Отчет о прибылях и убытках**», поэтому представленном учебнике и далее используется только сокращенное название отчета **ОПиУ**. Кроме того, в данном учебнике рассматриваются принципы составления **ОПиУ без учета особенностей учета налога на добавленную стоимость**. Все статьи отчета принимаются по конечным стоимостям. Особенности работы при составлении **ОПиУ** при анализе предприятий плательщиков НДС рассматриваются в учебнике «**Основы бухгалтерского учета и финансовый анализ малого бизнеса**».

В официальной бухгалтерской отчетности для составления ОПиУ используется утвержденная форма, которая не позволяет в полной мере провести необходимый финансово-экономический анализ для принятия решения по кредиту.

В кредитовании малого бизнеса, наряду с другими отчетами, принято использовать управленческий ОПиУ, который в своем формате сохраняет логику построения традиционного ОПиУ. Значительное отличие управленческого ОПиУ от официального заключается в расчете финансовых результатов не в сумме нарастающим итогом с начала года, а на ежемесячной основе.

Далее в тексте электронного учебника под словом «ОПиУ» мы будем подразумевать управленческий ОПиУ, составляемый кредитными специалистами банка. Также для упрощения далее по тексту товар, продукцию, результат произведенных работ и оказанных услуг мы будем определять в целом как «товар».

## **Особенности ОПиУ**

Форма ОПиУ, применяемая при проведении анализа предприятий малого бизнеса, представляет собой вертикальную таблицу, сформированную из доходной и расходной части бизнеса предприятия.

**Доходы (+)**

---

**Расходы (-)**

---

**Прибыль (+) / Убыток (-)**

Доходы формируются от реализации товаров, продукции, работ или услуг. Расходами признаются все расходы, связанные с осуществлением бизнеса предприятия. Показатель прибыли в сравнении с показателем выручки дает возможность оценить, насколько деятельность предприятия рентабельна, то есть, насколько эффективно предприятие распоряжается своими активами, из которых формируется его баланс.

При составлении ОПиУ, как правило, используется информация о деятельности предприятия за последние 6 месяцев. В тех случаях, когда в деятельности предприятия присутствует ярко выраженная сезонность, рекомендуется составлять ОПиУ на основании данных за 12 месяцев с целью понимания динамики изменений в бизнесе в зависимости от сезонного периода.

**Метод составления ОПиУ**

Управленческий ОПиУ составляется **методом начисления**, или **отгрузки**, который означает, что доход признается в том месяце, когда товар отгружен (услуга оказана), а не оплачен, расход признается в том месяце, когда он начислен, а не оплачен.

Например:

– Предприятие продало своему покупателю товар на сумму 100 000 рублей на условиях отсрочки платежа до 30 дней, то есть фактически, на момент совершения сделки товар был отгружен, но не оплачен покупателем. При составлении управленческого ОПиУ весь объем отгруженного товара на сумму 100 000 рублей будет отражен в ОПиУ в виде выручки в рассматриваемом периоде независимо от факта оплаты/неоплаты в этом периоде.

– Предприятие получает доход от сдачи в аренду офиса по цене 10 000 рублей в месяц. Арендатор оплачивает арендную плату вперед, в январе каждого года в размере 120 000 рублей. При составлении управленческого ОПиУ доход от сдачи помещения в аренду будет отражаться в ОПиУ ежемесячной, так как услуга аренды оказывается каждый месяц независимо от факта оплаты/неоплаты в этом периоде.

– Предприятие не выплатило в текущем месяце заработную плату сотрудникам в размере 50 000 рублей. При составлении управленческого ОПиУ накладные расходы по заработной плате будут отражаться в ОПиУ в рассматриваемом

периоде, так как заработная плата начисляется ежемесячно, независимо от факта выплаты и/или невыплаты в этом периоде.

Если у предприятия отгрузка товара совпадает с его оплатой, то ОПиУ может быть составлен кассовым методом, то есть по факту оплаты.

При анализе расходов и доходов необходимо всегда соблюдать следующее правило: **доходы (выручку, обороты) оценивать по разумному минимуму, расходы – по разумному максимуму.**

## **Структура ОПиУ**

Структура ОПиУ предприятия малого и среднего бизнеса выглядит следующим образом:

ОПиУ (валюта, единица исчисления)	
	Выручка от реализации товаров
-	Себестоимость реализованных товаров
=	<b>Валовая прибыль</b>
-	<i>Накладные расходы (итого)</i>
-	Заработная плата
-	Аренда и коммунальные расходы
-	Транспортные расходы
-	Налоги и пошлины
-	Реклама, связь, банк и прочее
=	<b>Чистая прибыль</b>
+	Прочие доходы
-	Прочие расходы/семья
=	<b>Нераспределенная прибыль</b>
-	Взнос по действующим кредитам и займам
-	Взнос по рассматриваемому кредиту

## Форма ОПиУ

Напомним, что ОПиУ составляется в динамике за 6—12 месяцев, в зависимости от специфики и сезонности деятельности бизнеса.

Пример формы Управленческого ОПиУ малого бизнеса приведен в Приложении в конце учебника.

*!«При составлении управленческого ОПиУ необходимо помнить, что если анализируемый бизнес состоит*

из нескольких связанных компаний<sup>1</sup>, то рассматриваемый в учебнике стандартный подход кредитования малого бизнеса подразумевает обязательное проведение консолидированного финансового анализа группы связанных компаний. Поэтому ОПиУ составляется с помощью консолидации<sup>2</sup> финансовых данных всей группы.

---

<sup>1</sup> Связанные компании: юридические и/или физические лица, связанные между собой экономически и юридически таким образом, что деятельность одной из компаний влияет на деятельность другой компании.

<sup>2</sup> Консолидация – это исключение взаимных финансовых потоков и обязательств внутри группы.»

## 2. Выручка от реализации

Данная статья отражает информацию о стоимости товаров, продукции или услуг, отгруженных/оказанных покупателям/заказчикам. Выручка от реализации на практике также может называться валовой выручкой. При наличии на предприятии нескольких направлений деятельности выручка от реализации отражается по каждому виду деятельности отдельно.

### Источники информации

- Кассовые книги
- Ведомости по отгрузке
- Бухгалтерский учет: регистры счетов 50, 51, 52, 90—1, 62 (дебет)
- Товарно-транспортные накладные
- Счета-фактуры
- Данные управленческого учета
- Банковские выписки о движении денежных средств по расчетному счету

Одним из самых полноценных источников информация об объемах выручки являются записи владельца бизнеса, внутренний управленческий учет предприятия. Однако и здесь есть несколько важных моментов, на которые следует обратить внимание:

1. Владелец бизнеса может вести записи нерегулярно или уничтожать их по истечении определенного срока давности.

2. Некоторые клиенты, уже знакомые с методикой финансового анализа по технологии ЕБРР, могут предоставить недостоверную информацию, существенно завысив свои показатели.

Однако такие ситуации довольно просто обнаружить, если использовать во время финансового анализа методы перекрестной проверки («Cross-checking») и проводить сравнительный анализ предприятия на разные отчетные даты.

## **Особенности учета**

Традиционным способом отражения выручки от реализации при составлении ОПиУ, вне зависимости от способа оплаты, является формирование выручки по отгрузке, то есть фактом получения дохода признается отгрузка товаров покупателю/заказчику. При этом фактическая оплата может быть произведена покупателем по факту, позже или заранее.

Наиболее простым способом работы является оплата товара по факту отгрузки. В этом случае выручка от реализации, составленная по отгрузке, и реальное поступление денежных средств будут совпадать.

При работе с покупателями по предоплате факта отгрузки не происходит. Следовательно, средства, полученные в виде предоплаты за товар, не учитываются при составлении управленческого ОПиУ. Эта информация должна быть от-

ражена в балансе предприятия и отчете о движении денежных средств.

При работе с покупателями на условиях товарного кредита фактом отгрузки может быть признано подписание покупателем определенных финансовых документов (товарно-транспортной накладной и т.д.) или факт отгрузки товара со склада предприятия. При составлении ОПиУ нужно четко понимать, как само предприятие определяет для себя отгрузку. В противном случае, можно получить искаженное представление об объемах выручки от реализации, тем самым, поставить под сомнение результат финансового анализа в целом.

## **Особенности финансового анализа**

При проведении финансового анализа принимаются данные по выручке как минимум за последние три месяца, а лучше за последние шесть месяцев. При этом выручка рассчитывается в своем ежемесячном значении. Если бизнес имеет сезонный характер, выручка от реализации рассматривается за последний год для того, чтобы выявить сезонные колебания в работе предприятия и зависимость объема выручки от таких факторов, как праздники, массовые отпуска, погода, природная сезонность и т. д.

На основании полученных данных составляется ОПиУ за 6—12 месяцев и находится среднее (среднеарифметическое) значение выручки, т.е. суммируются все значения вы-

ручки за анализируемый период и полученное значение делится на количество анализируемых месяцев.

### **Задача**

На момент посещения бизнеса клиента кредитным специалистом были получены следующие сведения о выручке:

1. Поступления денежных средств на расчетный счет предприятия от продажи товаров оптовым покупателям в текущем месяце составили 500 000 рублей, а в кассу предприятия 100 000 рублей, при этом отгрузка товара оптовым покупателям в рассматриваемый месяц составила 1 000 000 рублей.

2. Выручка от продажи товаров в розницу составила 300 000 рублей, товар реализуется без отсрочки платежа.

3. Один из крупных дебиторов погасил задолженность в рассматриваемый месяц в сумме 200 000 рублей на расчетный счет предприятия.

4. Постоянный оптовый покупатель сделал предоплату за товар в рассматриваемом месяце в кассу предприятия в сумме 100 000 рублей, но товар еще не получил.

Вопрос: Какое значение необходимо отразить в статье «Выручка от реализации» за рассматриваемый месяц?

### **Решение:**

1. Учитывается по отгрузке в полной сумме 1 000 000 рублей.

2. Учитывается по отгрузке в полной сумме 300 000 рублей.
3. Не учитывается, так как нет отгрузки товара.
4. Не учитывается, так как нет отгрузки товара. Отражается в пассивной части Баланса в полной сумме 100 000 рублей в статье «Предоплата покупателей».

**Ответ:**

«Выручка от реализации» опт: 1 000 000 рублей.

«Выручка от реализации» розница: 300 000 рублей.

Баланс «Предоплата покупателей»: 100 000 рублей.

### 3. Себестоимость в торговле. Наценка

Данная статья отражает информацию о себестоимости отгруженных товаров, продукции, услуг.

**Себестоимостью в торговле** является закупочная стоимость реализованных товаров. При этом при проведении финансового анализа предприятий малого и среднего бизнеса можно столкнуться с тем, что у каждого предприятия существует свой подход к понятию и расчету себестоимости.

При финансовом анализе необходимо выяснить, каким образом рассчитывается и ведется учет себестоимости на предприятии. И если есть возможность получения данных учета по реальной закупочной стоимости, то для анализа принимаются данные такого учета. Однако не всегда предприниматели или руководители предприятий ведут учет или имеют данные о том, за сколько был куплен товар, который был продан сегодня или шесть месяцев назад. В таких случаях для предприятий сферы торговли себестоимость рассчитывается с помощью торговой наценки.

**Торговая наценка** – это добавленная стоимость к закупочной цене товара, обеспечивающая предприятию возмещение затрат по продаже товара и получение прибыли. Наценка выражается в процентах, однако при выполнении ма-

тематических расчетов допускается использование наценки, выраженной в десятичных долях.

### **Источники информации**

- Бухгалтерский учет: регистры счетов 10, 20, 40, 41, 42, 90.2
- Инвентарные книги о движении ТМЗ
- Компьютерные программы ведения учета ТМЗ
- Данные управленческого учета
- Ценники на товары
- Прайс-листы поставщиков
- Счета-фактуры, накладные
- Косвенно – собственные расчеты по выделению себестоимости из выручки от реализации с помощью торговой наценки

### **Особенности учета и финансового анализа**

Как уже отмечалось, у каждого предприятия может быть свой подход к расчету себестоимости. Поэтому важным моментом для корректного проведения финансового анализа в части себестоимости является понимание того, как и каким образом, предприятие калькулирует себестоимость своего товара.

В обычной практике при расчете себестоимости в торговле все накладные расходы, связанные с доставкой товара до места торговли, рассчитываются отдельно и отражаются

в статье «Транспортные расходы». Однако некоторые предприятия относят на себестоимость все расходы, связанные с доставкой товара до места торговли, в том числе и расходы на таможенную. В основном, такая система распространена в тех предприятиях, которые работают с импортом товара, т.е. приобретают товар за границей.

Торговая наценка рассчитывается исходя из закупочных и продажных цен на товары.

Продажную цену можно узнать по прайс-листам, ценникам; закупочную – по чекам, счетам-фактурам, накладным. Если таковые отсутствуют, то необходимые данные, как правило, можно найти в личных записях клиента.

Если единственный источник информации – устный (со слов клиента), то его необходимо тщательно проверить с помощью методов перекрестной проверки. При сравнении цен закупок и продаж клиента с аналогичными ценами на рынке можно самостоятельно связаться с поставщиками и конкурентами.

## **Формула наценки**

Представим расчет формулы наценки.

*Важно помнить, что при проведении финансово-экономического анализа можно выяснить, что под словом «наценка» разные клиенты могут понимать разные величины, но для правильного расчета наценки необходимо использовать нижеприведенную формулу.*

Торговая наценка может быть выражена как в процентах к за купу, так и в виде десятичной дроби. Зная, что наценка – это добавленная стоимость к закупочной цене товара или

наценка (руб.) = цена продажи (руб.) – цена за купа (руб.),  
найдем наценку в % через пропорцию:

$$\begin{array}{rcl} \text{цена за купа (руб.)} & - & 100\% \\ \text{цена продажи (руб.)} - \text{цена за купа (руб.)} & - & \text{наценка \%} \end{array}$$

↓

$$\text{наценка \%} = \frac{(\text{цена продажи} - \text{цена за купа}) \times 100\%}{\text{цена за купа}}$$

Если полученное значение наценки в процентах разделить на 100, получим значение наценки в виде десятичной дроби, которое также можно вывести через пропорцию:

цена закупа (руб.) - 1

цена продажи (руб.) - 1+ наценка (дес. дробь)



$$1 + \text{наценка} = \frac{\text{цена продажи (руб.)}}{\text{цена закупа (руб.)}}$$



$$\text{наценка} = \frac{\text{цена продажи (руб.)}}{\text{цена закупа (руб.)}} - 1$$

## Формула себестоимости

Зная наценку и цену закупа (себестоимость проданных товаров), можем рассчитать цену продажи (выручку):

$$\text{выручка (руб.)} = \text{себестоимость (руб.)} \times (1 + \text{наценка})$$

Зная размер выручки и наценку, через формулу наценки, можем найти цену закупа (себестоимость в торговле) помня при этом, что в торговле себестоимость проданных товаров формируется из закупочных цен на эти товары, а выручка

от реализации формируется из цен продажи:

$$\text{себестоимость (руб.)} = \frac{\text{выручка (руб.)}}{1 + \text{наценка (дес. доля)}}$$

### **Пример расчета наценки**

Условие:

- цена продажи – 120 рублей
- цена закупа – 100 рублей

Задание: рассчитать наценку.

**Решение:**

$$\begin{aligned}\text{Наценка} &= \left( \frac{120}{100} - 1 \right) \times 100\% = \\ &= (1,2 - 1) \times 100\% = 0,2 \times 100\% = 20\%\end{aligned}$$

## **Пример расчета себестоимости**

Условие:

- выручка – 120 000 рублей
- наценка – 20% (или в долевом выражении – 0,2)

Задание: рассчитать себестоимость.

**Решение:**

$$\begin{aligned} \text{себестоимость} &= \frac{120\,000}{1 + 0,2} = \\ &= \frac{120\,000}{1,2} = 100\,000 \text{ рублей} \end{aligned}$$

### Соотношение выручки, себестоимости и наценки

Соотношение трех показателей: выручки, себестоимости и наценки, представлено в денежном, процентном и долевом выражении в таблице:

	Сумма, руб.	в % к себестоимости	в долевом выражении к себестоимости
Выручка	120 000	120%	1,2
Себестоимость	100 000	100%	1,0
Наценка (валовая прибыль)	20 000	20%	0,2

### 3.1. Себестоимость в торговле. Средневзвешенная наценка

Вышеуказанные методы расчета наценки и себестоимости

подходят для тех предприятий, которые занимаются реализацией какого-то одного вида товара или товаров с одинаковой наценкой.

Достаточно часто у предприятия присутствует большой ассортиментный перечень товаров с различной наценкой. При расчете наценки в таких случаях возможно использовать формулу расчета наценки, предварительно суммируя итоговые значения закупа и продажи всех групп товаров.

Наименование	Закупочная стоимость, руб.	Продажная стоимость, руб.	Наценка
Товар 1	400	500	25%
Товар 2	150	300	100%
Товар 3	50	200	300%
<b>Итого</b>	<b>600</b>	<b>1000</b>	

$$\begin{aligned} & \text{Средневзвешенная наценка} = \\ & = \left( \frac{\sum \text{продажная стоимость}}{\sum \text{закупочная стоимость}} - 1 \right) \times 100\% = \\ & = \left( \frac{1000}{600} - 1 \right) \times 100\% = 66,67\% \end{aligned}$$

## Среднеарифметическая наценка

Расчет наценки среднеарифметическим методом показывает значительное расхождение с предыдущим, корректно рассчитанным значением.

Наименование	Закупочная стоимость, руб.	Продажная стоимость, руб.	Наценка
Товар 1	400	500	25%
Товар 2	150	300	100%
Товар 3	50	200	300%

~~Среднеарифметическая наценка =  
= (25% + 100% + 300%) / 3 = 141,67%~~

*!Другими словами, применение среднеарифметического метода расчета наценки не применимо при финансовом анализе предприятий, так как в итоге будет получено искаженное значение наценки и, как следствие, неверное значение валовой, чистой и нераспределенной прибыли.*

### **Средневзвешенная наценка**

В таких случаях необходимо определить так называемую **средневзвешенную наценку**.

Отличием средневзвешенной наценки является то, что

помимо расчета самой наценки по каждому виду товара, дополнительно мы учитываем долю того или иного товара в объеме выручки от реализации.

При этом необходимо иметь в виду, что средневзвешенная наценка в торговле может изменяться от месяца к месяцу или от сезона к сезону. Например, при рассмотрении бизнеса с выраженной сезонностью в продажах, в первый месяц сезона наценка зачастую бывает максимальной, а ближе к концу сезона большинство торговых предприятий устраивают распродажи и средневзвешенная наценка снижается. Поэтому, на практике, необходимо выяснять особенности ценовой политики рассматриваемого бизнеса и рассчитывать несколько средневзвешенных наценок, корректных для разных сезонов продаж.

### **Формула средневзвешенной наценки**

Представим расчет формулы средневзвешенной наценки в случае, когда известна доля того или иного товара в объеме выручки от реализации.

Для расчетов используются известные формулы определения наценки и себестоимости.

Группы товаров

Товар 1	Товар 2	...	Товар n
Наценка 1	Наценка 2	...	Наценка n
Доля в выручке 1	Доля в выручке 2	...	Доля в выручке n
Себестоимость 1	Себестоимость 2	...	Себестоимость n

Себестоимость общая = Себестоимость 1 + Себестоимость 2 + ... + Себестоимость n

$$\text{Себестоимость 1} = \frac{\text{Выручка 1}}{1 + \text{Наценка 1}} = \frac{\text{Выручка общая} \times \text{Доля в выручке 1}}{1 + \text{Наценка 1}}$$

$$\text{Себестоимость n} = \frac{\text{Выручка n}}{1 + \text{Наценка n}} = \frac{\text{Выручка общая} \times \text{Доля в выручке n}}{1 + \text{Наценка n}}$$

$$\begin{aligned} \text{Себестоимость общая} = & \frac{\text{Выручка общая} \times \text{Доля в выручке 1}}{1 + \text{Наценка 1}} + \\ & + \frac{\text{Выручка общая} \times \text{Доля в выручке 2}}{1 + \text{Наценка 2}} + \dots + \frac{\text{Выручка общая} \times \text{Доля в выручке n}}{1 + \text{Наценка n}} \end{aligned}$$

$$\text{Наценка} = \left( \frac{\text{Выручка}}{\frac{\text{Выручка} \times \text{Доля в выручке 1}}{1 + \text{Наценка 1}} + \frac{\text{Выручка} \times \text{Доля в выручке 2}}{1 + \text{Наценка 2}} + \dots + \frac{\text{Выручка} \times \text{Доля в выручке n}}{1 + \text{Наценка n}}} - 1 \right) \times 100\%$$

$$\text{Наценка} = \left( \frac{1}{\frac{\text{Доля в выручке 1}}{1 + \text{Наценка 1}} + \frac{\text{Доля в выручке 2}}{1 + \text{Наценка 2}} + \dots + \frac{\text{Доля в выручке n}}{1 + \text{Наценка n}}} - 1 \right) \times 100\%$$

Для упрощения расчетов по полученной формуле возможно использование электронных средств, например пакета MS Excel.

### Пример расчета наценки

Рассчитаем средневзвешенную наценку предыдущих данных по полученной формуле:

Наименование	Закупочная стоимость, руб.	Продажная стоимость, руб.	Доля в выручке	Наценка
Товар 1	400	500	0,5	25%
Товар 2	150	300	0,3	100%
Товар 3	50	200	0,2	300%
<b>Итого</b>	<b>600</b>	<b>1000</b>	<b>1,0</b>	

$$\begin{aligned} \text{Средневзвеш. наценка} &= \left( \frac{1}{\frac{0,5}{1+0,25} + \frac{0,3}{1+1} + \frac{0,2}{1+3}} - 1 \right) \times 100\% = \\ &= \left( \frac{1}{0,4+0,15+0,05} - 1 \right) \times 100\% = \left( \frac{1}{0,6} - 1 \right) \times 100\% = 66,7\% \end{aligned}$$

### Задача

На момент посещения торгового предприятия кредитным специалистом были получены следующие сведения о товарах:

- Продажная цена товара 1 составляет 300 рублей, закупочная 150, доля в выручке – 20%.
- Товар 2 закупается по цене 5 000 рублей, торговая наценка составляет 50%, доля в выручке – 60%.
- Товар 3 занимает в объеме выручки оставшуюся долю и продается по цене 1500 рублей с наценкой 20%.

Наименование	Закупочная стоимость, руб.	Продажная стоимость, руб.	Наценка	Доля в выручке
Товар 1	150	300		0,2
Товар 2	5000		50%	0,6
Товар 3		1500	20%	

Вопрос: По каждому товару рассчитайте недостающие значения продажной или закупочной цены, а также наценки. Какова средневзвешенная наценка по всем группам товаров?

### Решение

Наценка товара 1 =  $(300 / 150 - 1) \times 100\% = 100\%$  (или 1,0 в долевом выражении)

Цена продажи товара 2 =  $5\,000 \times 1,5 = 7\,500$  рублей –  
 Закупочная цена товара 3 =  $1\,500 / 1,2 = 1\,250$  рублей

Средневзвешенная наценка =

$$= \left( \frac{1}{\frac{0,2}{1+1} + \frac{0,6}{1+0,5} + \frac{0,2}{1+0,2}} - 1 \right) \times 100\% = 50,0\%$$

## **4. Себестоимость в производстве и услугах**

Данная статья отражает информацию о себестоимости отгруженной продукции или оказанных услуг. Себестоимостью в производстве и услугах является совокупность прямых издержек, связанных с производством изделия/услуги, то есть все виды затрат, понесенных при производстве и реализации определенного вида продукции/услуги.

Для производственных предприятий себестоимость рассчитывается с помощью калькуляции себестоимости готовой продукции;

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.