Министерство образования и науки Украины

Приазовский государственный технический университет

Институт экономики и менеджмента

Кафедра «Финансы и банковское дело»

Курсовая работа

**Финансовая деятельность субъектов хозяйствовования**

Выполнила: студентка группы ФН-06

Дмитриева Е.В.

Проверила: Садовникова Е.Ф.

Мариуполь, 2009

**Содержание**

Теоретический материал

1. Финансовая деятельность субъектов хозяйствования без образования юридического лица

2. Факторинг

Практическая часть

**Теоретическая часть**

1. **Финансовая деятельность субъектов хозяйствования без образования юридического лица**

Согласно положениям Закона Украины «О предпринимательстве» субъектами предпринимательской деятельности могут быть не только юридические, но и физические лица - граждане Украины, а также граждане других государств, не ограниченные законом в правоспособности или дееспособности.

Физическое лицо, которое намеревается осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, представляет в орган государственной регистрации регистрационную карточку установленного образца, которая является одновременно заявлением о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности, и ряд других документов, предусмотренных нормативными актами Украины.

Субъект предпринимательской деятельности без создания юридического лица имеет право открыть счет в любом банке Украины и других государствах по согласию этих банков в порядке, установленном НБУ. Основанием для открытия счета является свидетельство о государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности и копия документа, подтверждающего взятие его на учет в государственном налоговом органе.

Финансирование. Собственный капитал частного предпринимателя формируется исключительно за счет его личного имущества. Основным источником его увеличение является внутреннее финансирование, в частности неиспользованный для потребления прибыль. Кредитные рамки частного предпринимателя ограничиваются величине частного имущества, которое он может предоставить как кредитное обеспечение.

Ответственность и банкротство. Частный предприниматель отвечает по долгам субъекта хозяйствования, владельцем которого он является, всем своим имуществом, кроме имущества, на которое в соответствии с гражданским процессуальным законодательством не может быть обращено взыскание. Одновременно с принятием заявления о возбуждении дела о банкротстве предпринимателя хозяйственный суд принимает решение о наложении ареста на его имущество, которое включается в состав ликвидационной массы в случае объявления предпринимателя банкротом. Общая стоимость имущества гражданина-предпринимателя, которая может быть исключена из состава ликвидационной массы, не может превышать 2 тыс. грн. Частное имущество предпринимателя подлежит реализации судебным исполнителем на основании исполнительного листа об обращении взыскания на имущество и постановления суда о признании должника банкротом. В случае необходимости суд может назначить ликвидатора. Средства, полученные от реализации имущества, вносятся на депозитный счет соответствующей нотариальной конторы. По заявлению кредиторов хозяйственный суд может признать недействительными соглашения предпринимателя, связанные с отчуждением его имущества заинтересованным лицам в течение года до возбуждения дела о банкротстве. В случае признания гражданина-предпринимателя банкротом по заявлению кредитора в течение пяти лет после завершения расчетов с кредиторами (в случае недостаточности средств) предприниматель не освобождается от дальнейшего исполнения требований кредиторов.

Налогообложение. Законодательством предусмотрено несколько альтернативных способов налогообложения доходов частных предпринимателей:

налогообложения совокупного чистого дохода и уплата других налогов, предусмотренных законодательством Украины (традиционное налогообложения);

уплата фиксированного налога с приобретением торгового патента;

уплата единого налога.

1. При традиционном налогообложения таком подлежат доходы граждан, полученные в течение календарного года от осуществления предпринимательской деятельности без создания юридического лица. Налогооблагаемым доходом считается совокупный чистый доход, т.е. разница между валовым доходом (выручки в денежной и натуральной форме) и документально подтвержденными расходами, непосредственно связанными с получением дохода. Если эти расходы не могут быть подтверждены документально, то они учитываются налоговыми органами при проведении окончательных расчетов по специально установленным нормам. В состав затрат, непосредственно связанных с получением доходов, относятся расходы, которые включаются в состав валовых затрат производства (обращения) или подлежат амортизации согласно Закону Украины «О налогообложении прибыли предприятий». Доходы частного предпринимателя облагаются по шкале ставок, предусмотренных законодательством о прибыльное налогообложения граждан.

При традиционном налогообложения у частного предпринимателя возникают определенные накладные расходы: связанные с ведением книги учета доходов и расходов предпринимателя; исчислением чистого дохода на основании документов, подтверждающих расходы; обусловлено по установленным нормам. Частные предприниматели, которые выбрали такой способ налогообложения своих доходов, не освобождаются от уплаты определенных видов налогов и сборов (НДС, взносы в Пенсионный фонд, фонд социального страхования и т.п.).

Преимущества традиционной системы налогообложения в основном сводятся к следующему: размер уплачиваемых налогов зависит от размера полученных доходов (если предприниматель за отчетный период не получил дохода от своей деятельности, то соответствующие налоги он платить не будет);

в отличие от системы налогообложения по фиксированным налогом или по упрощенной системе практически отсутствуют ограничения по виду деятельности.

2. Фиксированный налог (патент). Одним из вариантов налогообложения доходов физических лиц - субъектов предпринимательской деятельности является уплата фиксированного размера подоходного налога путем приобретения патента. Обязательным условием приобретения патента на право осуществления предпринимательской деятельности является уплата фиксированного налога. Документ, удостоверяющий уплату фиксированного налога, служит основанием для выдачи налоговым органом по месту жительства предпринимателя патента. Частный предприниматель может перейти на уплату фиксированного налога в случае одновременного соблюдения следующих условий:

1) осуществление предпринимательской деятельности по продаже товаров и предоставлению сопутствующих такой продаже услуг на рынках с обязательной уплатой рыночного сбора согласно действующему законодательству. Доходы такого гражданина, полученные от осуществления других видов предпринимательской деятельности, облагаемые подоходным налогом в общем порядке;

2) количество лиц, состоящих в трудовых отношениях с таким предпринимателем, включая членов его семьи, не должна превышать пяти;

3) валовой доход предпринимателя от самостоятельного осуществления предпринимательской деятельности или с использованием наемного труда за последние 12 календарных месяцев, предшествующих месяцу приобретения патента, не превышает 7000 необлагаемых минимумов доходов граждан.

Частные предприниматели, которые выбрали способ налогообложения доходов по фиксированному налогу, не могут осуществлять торговлю ликеро-водочными и табачными изделиями.

Ставки фиксированного налога устанавливаются местными советами (городской, районной). Законодательно определены максимальные и минимальные размеры фиксированного налога - 20 и 100 грн за календарный месяц (для граждан, которые самостоятельно осуществляют предпринимательскую деятельность, в пределах указанного диапазона единственным критерием при установлении размера фиксированного налога является только размещение объекта торговли).

Патент может также выдаваться на осуществление предпринимательской деятельности на всей территории Украины. В таком случае ставка фиксированного налога не зависит от местонахождения торгового места и от местных органов самоуправления и составляет для всей территории Украины 100 грн за календарный месяц. Если предпринимательская деятельность осуществляется с использованием наемного труда или с привлечением к ней членов семьи предпринимателя, размер фиксированного налога увеличивается на 50% за каждое лицо.

Доходы физического лица, полученные от осуществления предпринимательской деятельности, которая облагается фиксированным налогом, не включаются в состав его совокупного налогооблагаемого дохода по итогам отчетного года. Кроме этого, частные предприниматели - плательщики фиксированного налога освобождены от обязательного ведения учета доходов и расходов.

3. Единый налог. Частный предприниматель может стать плательщиком единого налога и перейти на упрощенную систему учета и отчетности, если:

1) в трудовых отношениях с ним в течение года находится не более 10 человек, включая членов его семьи;

2) объем выручки от реализации продукции за год не превышает 500 тыс. грн;

3) отсутствует задолженность по уплате всех установленных налогов и обязательных платежей за предыдущий отчетный период.

4) частный предприниматель не является субъектом особого порядка налогообложения с помощью уплаты специального торгового патента;

5) частный предприниматель не осуществляет торговлю горюче-смазочными материалами, а также ликеро-водочными и табачными изделиями (торговлю другими подакцизными товарами осуществлять не запрещено).

Ставки единого налога устанавливаются местными органами власти по месту государственной регистрации субъекта предпринимательской деятельности в зависимости от вида деятельности i не могут быть менее 20 грн i более 200 грн за календарный месяц. Если частный предприниматель осуществляет несколько видов деятельности, для которых установлены разные ставки единого налога, он приобретает одно свидетельство i уплачивает единый налог по этим видам деятельности по большей ставке. При использовании предпринимателем труда наемных работников или членов семьи (далее - наемные работники) ставка единого налога увеличивается на 50% за каждого работника.

Отказаться от применения этой системы и вернуться к ранее установленной системе налогообложения предприниматель может с начала следующего отчетного (налогового) периода (квартала) в случае представления соответствующего заявления в налоговый орган не позднее чем за 15 дней до окончания предыдущего отчетного (налогового) периода (квартала).

Плательщики единого налога освобождаются от уплаты не только подоходного налога, но и ряда других налогов, сборов и обязательных платежей, в частности от обязательств начисления, отчисления i перечисления средств в государственные целевые фонды, а также сборов, связанных с выплатой заработной платы работникам, находящимся с ним в трудовых отношениях, включая членов его семьи. Плательщики единого налога не являются плательщиками налога на добавленную стоимость, поэтому им нет необходимости регистрироваться в качестве плательщика НДС, а ранее зарегистрированные предприниматели обязаны подать в налоговую инспекцию заявление о снятии их с учета в качестве плательщиков НДС. Плательщики единого налога, как i другие физические лица - субъекты предпринимательской деятельности, обязаны удерживать подоходный налог с выплачиваемых наемным работникам, включая членов их семей, доходов i перечислять его в бюджет.

Благодаря переходу на упрощенную систему налогообложения и отчетности частные предприниматели имеют существенную экономию на накладных расходах, поскольку не является обязательным использование электронно-кассового аппарата (ЭККА), намного упрощенным является ведение книги учета доходов i расходов и значительно сокращено ежеквартальный отчет.

1. **Факторинг**

Довольно часто предприятия прибегают к использованию так называемых субститутов кредита. Одним из таких субститутов является факторинг, который можно трактовать как способ краткосрочного финансирования деятельности предприятия. По определению, факторинг - это продажа дебиторской задолженности в пользу финансового посредника (факторинговой компании или банка). Содержание операции факторинга сводится к переуступке первым кредитором прав требования долга третьего лица второму кредитору (фактора) с предварительной или последующей компенсацией стоимости такого долга первому кредитору. Согласно с договором о проведении расчетных операций через факторинг банк, например, может приобрести у предприятия-продавца право требования за поставленные товары и оказанные услуги, сроки уплаты за прошедшие (просроченная дебиторская задолженность) или по текущим расчетам.

К важнейшим функциям факторинга относятся:

- функция финансирования и кредитования: предприятия уступают право на получение денежных средств в соответствии с платежными документами на поставленную продукцию в обмен на немедленное получение основной суммы дебиторской задолженности (за вычетом комиссионного вознаграждения факторинговой фирме);

- функция покрытия риска (Delkredere): риск невозврата кредиторской задолженности переходит к фактору;

- функция управления дебиторской задолженностью: вся работа по взысканию задолженности переходит в компетенцию фактора.

Размер вознаграждения по факторинговых операциях зависит от рискованности операции, действующей процентной ставки и сроков наступления платежа. Перед заключением сделки фактор проверяет кредитоспособность должника. При отсутствии прямых финансовых отношений между должником и фактором оценка кредитоспособности осуществляется по использованию косвенной информации, а также информации, предоставленной кредитными институтами, обслуживающих должника.

Законодательство обязывает кредитора уведомить должника об уступке требования и при этом не требует предоставления последнему соглашения между первоначальным кредитором и фактором об уступке требования. Однако, если новый кредитор обращается с претензией и иском к должнику, он должен предоставить доказательства того, что именно ему первоначальный кредитор уступил требование. Таким доказательством является письменное соглашение между ним и первоначальным кредитором об уступке требования.

Факто́ринг — финансовая комиссионная операция по переуступке дебиторской задолженности факторинговой компании с целью:

незамедлительного получения большей части платежа;

гарантии полного погашения задолженности;

снижения расходов по ведению счетов.

Факторинг — есть комплекс услуг, который банк (или факторинговая компания), выступающий в роли финансового агента, оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. Услуги факторинга включают не только предоставление поставщику и получение от покупателя денежных средств, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям.

Существует несколько классификаций деления факторинга на виды. Основное деление - регрессный и безрегрессный факторинг.

- регрессный факторинг. Фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника, однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент, переуступивший такой "недоброкачественный" долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства. Если же с должника получен излишек по сравнению с причитающейся фактору суммой, то излишек возвращается клиенту.

- безрегрессный факторинг - фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме финансовый агент потерпит убытки. По сути, это означает полный переход права собственности на право требования клиента к должнику.

В зависимости от страны нахождения участников факторинговой сделки факторинг делится на:

* факторинг внутренний
* факторинг международный

Факторинг называется внутренним (domestic factoring), если стороны по договору купли-продажи находятся в пределах одной страны. В операциях внутреннего факторинга обычно участвуют три стороны: Поставщик, Покупатель и Фактор.

Если же Поставщик и Покупатель являются резидентами разных государств, то речь идет о международном факторинге (international factoring).

Основные преимущества для каждого субъекта факторинговых отношений:

Поставщик, который произвел отгрузку продукции потребителю, может сразу получить от фактора (финансового агента) плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем, что предотвращает длительные кассовые разрывы, позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию. Применение факторинга позволяет получить кредит до 80-90 % от стоимости поставляемого товара;

Покупатель получает товарный кредит (продавец поставляет товар с отсрочкой платежа под гарантии в среднем до 3-х месяцев); увеличивает объем закупок; сводит к минимуму риск получения некачественного товара и ускоряет оборачиваемость средств;

Банки, иные кредитные организации и специализированные организации, выкупающие денежные требования (финансовые агенты), расширяют с помощью факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. Так финансовый агент получает не только доходы по кредиту, комиссионное вознаграждение за досрочное финансирование, но и комиссию за оказание иных финансовых услуг в рамках факторингового обслуживания.

Можно выделить две основные схемы факторинга, вокруг которых строятся все существующие виды факторинга: факторинг с правом регресса и факторинг без права регресса. Под регрессом понимается поручительство клиента перед Фактором за исполнение дебитором своих обязанностей по оплате товара. При факторинге с правом регресса клиент обычно уверен в платежеспособности дебитора и перекладывает на Фактора только риски ликвидности (риски просрочки платежа со стороны дебитора), льготный период (период от момента окончания отсрочки платежа до момента выставления регресса клиенту).В случае неплатежа дебитора клиент обязуется вернуть Фактору предоставленное финансирование.

Следующая схема факторинга, более дорогостоящая безрегрессная схема, чаще всего бывает интересна организациям, не уверенным в платежеспособности своих дебиторов и желающим переложить эти риски на Фактора, ну и, конечно же, готовым за это платить. При такой схеме факторинга от клиента требуется только поставить товар дебитору и получить от него отметку о его приемке, заплатит или не заплатит дебитор – это уже проблемы Фактора.

**Практическая часть**

*Исходные данные:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | апрель | май | июнь | июль | август |
| 1. Прогноз продаж (в штуках) | 19800 | 49300 | 30000 | 25000 | 15000 |
| 2. Цена продаж (в грн.) | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 |
| 3. Ожидаемые денежные поступления (в грн):месяц продаж -70%, следующий месяц – 25%, потери – 5% | | | | | |
| 4. Дебиторская задолженность за март-36000 грн | | | | | |
| 5. Остаток товара на 31 марта -4000 штук | | | | | |
| 6. Планируемый остаток товара - 20%от продаж следующего месяца | | | | | |
| 7. Количество материала на единицу продукции – 5 кг | | | | | |
| 8. Планируемый конечный остаток сырья - 10% от потребности следующего месяца | | | | | |
| 9. Начальный запас материала -13000 кг | | | | | |
| 10. Стоимость материала (за кг)- 0.40 грн | | | | | |
| 11. Счета к оплате за материал на 31 марта -12000 грн | | | | | |
| 12. Выплачиваемые деньги за материал-50% в месяц продажи, 50% в следующий месяц | | | | | |
| 13. Производство одной единицы товара -0.05 часа | | | | | |
| 14. Количество гарантированных часов в неделю-40 | | | | | |
| 15. Стоимость одного часа работы-10 грн | | | | | |
| 16. Количество гарантированных рабочих часов в месяц-1500 | | | | | |
| 17. Стоимость одного сверхурочного часа-10 грн | | | | | |
| 18. Производственные переменные накладные расходы на единицу товара -1 грн | | | | | |
| 19. Постоянные производственные накладные расходы в месяц-50000 грн, | | | | | |
| 20. включая амортизацию(износ) производственного оборудования -20000 грн | | | | | |
| 21. Переменные административные и коммерческие расходы на ед. продукции -0.50 грн | | | | | |
| 22. Постоянные административные и коммерческие издержки в месяц - 70000 грн | | | | | |
| 23. Амортизация(износ), включенная в постоянные расходы-10000 грн в месяц | | | | | |
| 24. Коммерческий банк предоставляет кредит на услов. не более 75000 грн в квартал | | | | | |
| 25. Проценты за кредит выплачиваются в момент возвращения основной части долга | | | | | |
| 26. Ставка процента за кредит -16.00% в год | | | | | |
| 27. В апреле компания должна выплатить дивиденды -49000 грн | | | | | |
| 28. Компания планирует закупку оборудования со следующим графиком денежных выплат:(в грн.) май - 143700, июнь - 48300 | | | | | |
| 29. На 1 апреля баланс денежных средств составил-40000 грн | | | | | |
| 30. Компания должна поддерживать баланс денежных средств не ниже  25000-30000 грн | | | | | |

Таблица 1 «Бюджет продаж»

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | 1. Бюджет продаж | апрель | май | июнь | Июль | Август |
| 2 | Прогнозируемый объем продаж,шт | 19800 | 49300 | 30000 | 25000 | 15000 |
| 3 | Цена единицы товара,грн | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| 4 | Прогнозируемая выручка,грн | 198000 | 493000 | 300000 | 250000 | 150000 |
|  | 2. График поступления денег (грн) | апрель | май | июнь | 2-й  кварт. | |
| 1 | Поступления за март (см. п.3 и 4 из условия) | 30000 |  |  | 30000  188100  468350  210000  896450 | |
| 2 | Поступления от продаж апреля | 138600 | 49500 |  |
| 3 | Поступления от продаж мая |  | 345100 | 123250 |
| 4 | Поступления от продаж июня |  |  | 210000 |
| 5 | Всего | 168600 | 394600 | 333250 |
|  | 1. План производства (штук) | апрель | май | июнь | 2-й  кварт. | |
| 1 | Прогнозируемый объем продаж, | 19800 | 49300 | 30000 | 25000 | |
| 2 | Планируемый объем на конец мес. | 9860 | 6000 | 5000 | 3000 | |
| 3 | Всего требуется | 29660 | 55300 | 35000 | 28000 | |
| 4 | Объем товара на начало месяца | 4000 | 9860 | 6000 | 5000 | |
| 5 | Прогноз.объем производства | 25660 | 45440 | 29000 | 23000 | |
|  | 1. Бюджет закупки материалов | апрель | май | июнь | 2-й  кварт. | |
| 1 | Прогнозируемый объем произв. (штук) | 25660 | 45440 | 29000 | 100100 | |
| 2 | Кол-во материала на ед. продукции (кг) | 5 | 5 | 5 | 5 | |
| 3 | Производственная потребность в материале (кг) | 128300 | 227200 | 145000 | 500500 | |
| 4 | Планируемые остатки материалов на конец месяца | 22720 | 14500 | 50050 | 87270 | |
| 5 | Всего материала (кг) | 151020 | 241700 | 195050 | 587770 | |
| 6 | Остатки материалов на начало месяца (кг) | 13000 | 22720 | 14500 | 50050 | |
| 7 | Объем закупаемого материала (кг) | 138,020 | 218,980 | 180,550 | 537,720 | |
|  | 1. График рассчитываемых денежных выплат за материалы | апрель | май | июнь | 2-й  кварт. | |
| 1 | План закупки материала (кг) | 138020 | 218980 | 180550 | 537720 | |
| 2 | Стоимость за кг в грн | 0,4 | 0,4 | 0,4 | 0,4 | |
| 3 | Стоимость покупки, грн | 55208 | 87592 | 72220 | 215088 | |
| 4 | Счета к оплате на 31 марта,грн | 12000 |  |  | 12000 | |
| 5 | Закупки в апреле,грн | 27604 | 27604 |  | 55208 | |
| 6 | Закупки в мае,грн |  | 8796 | 8796 | 17592 | |
| 7 | Закупки в июне,грн |  |  | 36110 | 36110 | |
| 8 | Всего выплат за материал,грн | 39604 | 36400 | 44906 | 120910 | |
|  | 1. Бюджет прямого труда | апрель | май | июнь | 2-й кварт. | |
| 1 | Объем производства (штук) | 25660 | 45440 | 29000 | 100100 | |
| 2 | Затраты времени на единицу товара,часы | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,05 | |
| 3 | Количество рабочих часов в месяце | 1283 | 2272 | 1450 | 5005 | |
| 4 | Количество гарантированных  рабочих часов в месяц | 1500 | 1500 | 1500 | 4500 | |
| 5 | Количество оплаченных рабочих часов | 1500 | 2272 | 1500 | 5272 | |
| 6 | Стоимость одного часа работы, в грн | 10 | 10 | 10 | 10 | |
| 7 | Затраты по оплате всего труда, в грн | 15000 | 22720 | 15000 | 52720 | |
|  | 7.Бюджет производственных накладных расходов | апрель | май | июнь | 2-й кварт. | |
| 1 | Объем производства (штук) | 25660 | 45440 | 29000 | 23000 | |
| 2 | Переменные накладные расходы на единицу продукции, грн | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 3 | Суммарные переменные накладные расходы,грн | 25660 | 45440 | 29000 | 23000 | |
| 4 | Постоянные накладные расходы в месяц,грн | 50000 | 50000 | 50000 | 150000 | |
| 5 | Всего произв. накладных расходов,грн | 75660 | 95440 | 79000 | 173000 | |
| 6 | Производственная амортизация,грн, | 20000 | 20000 | 20000 | 60000 | |
| 7 | Денежные выплаты на накладные расходы,грн | 55660 | 75440 | 59000 | 113000 | |
|  | 8.Бюджет административных расходов и  расходов на продажу | апрель | май | июнь | 2-й кварт. | |
| 1 | Объем производства(штук) | 19800 | 49300 | 30000 | 99100 | |
| 2 | Переменные издержки на единицу продукции,грн, | 0,5 | 0,5 | 0,5 | 0,5 | |
| 3 | Переменные административные расходы и расходы на продажу,грн | 9900 | 24650 | 15000 | 49550 | |
| 4 | Постоянные административные расходы и расходы на продажу,грн | 70000 | 70000 | 70000 | 210000 | |
| 5 | Всего издержек,грн | 79900 | 94650 | 85000 | 259550 | |
| 6 | Амортизация, включенная в постоянные расходы,грн, | 10000 | 10000 | 10000 | 30000 | |
| 7 | Денежные выплаты,грн | 69900 | 84650 | 75000 | 229550 | |
|  | 9.Бюджет денежных средств(грн) | апрель | май | июнь | 2-й кварт. | |
| 1 | Денежные средства на начало периода | 40000 | 25000 | 61690 |  | |
| 2 | Поступление денежных средств от потребителей,см.стр.10 | 168600 | 394600 | 333250 | 896450 | |
| 3 | Денежные средства в распоряжении | 208600 | 424600 | 363250 |  | |
| 4 | Расходование денежных средств,всего,в том числе: | 229164 | 362910 | 242206 | 757180 | |
| 5 | а) на основные материалы | 39604 | 36400 | 44906 | 120910 | |
| 6 | б)на оплату труда основного персонала | 15000 | 22720 | 15000 | 52720 | |
| 7 | в)производственные накладные затраты | 55660 | 75440 | 59000 | 113000 | |
| 8 | г) затраты на сбыт и управление | 69900 | 84650 | 75000 | 229550 | |
| 9 | д)покупка оборудования | 0 | 143700 | 48300 | 192000 | |
| 10 | е)дивиденды | 49000 | 0 | 0 | 49000 | |
| 11 | Избыток (дефицит) денежных средств | -20564 | 61690 | 121044 |  | |
| 12 | Получение ссуды | 45564 |  |  | 45564 | |
| 13 | Погашение ссуды |  |  | -45564 | -45564 | |
| 14 | Выплата процентов |  |  | -2278.2 | -2278.2 | |
| 15 | Итого | 45564 |  | -47842.2 | -2278.2 | |
| 16 | Денежные средства на конец периода | 25000 | 61690 | 73201.8 | 73201.8 | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Поступления за март (см. п.3 и 4 из условия) |  |  | |  |  |
|  | Поступления от продаж апреля (см.п.3 из условия) |  |  | |  |  |
|  | Поступления от продаж мая (см.п.3 из условия) |  |  | |  |  |
|  | Поступления от продаж июня (см.п.3 из условия) |  |  | |  |  |
|  | Всего |  | |  | |  |  |
|  | 3. План производства (штук) | апрель | | май | | июнь | июль |
|  | Прогнозируемый объем продаж,стр. 2. |  | |  | |  |  |
|  | Планируемый объем на конец мес. (см.условие-п.6) |  | |  | |  |  |
|  | Всего требуется |  | |  | |  |  |
|  | Объем товара на начало месяца (см.условие-п.5 для апреля, по ост.месяцам см.стр.13-остаток на начало мая=остатку на конец апреля и т.д.) |  | |  | |  |  |
|  | Прогноз.объем производства |  | |  | |  |  |