#

# Содержание

Введение ………………………………………………………………… 1

[1. Теоретические основы планирования и бюджетирования 2](#_Toc123313511)

[1.1. Сущность, задачи и объекты финансового планирования 2](#_Toc123313512)

[1.2. Принципы финансового планирования 4](#_Toc123313513)

 1.3. Методы финансового планирования…………….……………………7

 1.4. Виды финансового планирования………………………………….....9

 1.5. Бюджетирование………………………………………………….…..13

[2. Составление финансового плана компании 22](#_Toc123313514)

[3. Анализ финансовой устойчивости 42](#_Toc123313515)

[3.1. Анализ структуры и динамики финансовых отчетов 42](#_Toc123313516)

[3.1.1. Горизонтальный анализ 42](#_Toc123313517)

[3.1.2. Вертикальный анализ 43](#_Toc123313518)

[3.2. Оценка ликвидности 45](#_Toc123313519)

[3.2.1. Коэффициенты ликвидности 45](#_Toc123313520)

[3.2.2. Оценка ликвидности баланса 49](#_Toc123313521)

[3.3. Оценка рентабельности 50](#_Toc123313522)

[3.4. Оценка финансовой устойчивости 53](#_Toc123313523)

[3.5. Оценка деловой активности 54](#_Toc123313524)

[3.6. Анализ безубыточности 59](#_Toc123313525)

[Заключение](#_Toc123313526) 64

[Список литературы](#_Toc123313527) 66

**Введение.**

С переходом на рыночные отношения роль планирования, в том числе и оперативного финансового планирования на предприятии, не снизилась, а наоборот – возросла. Финансовое планирования является составной частью системы планирования на предприятии и позволяет :

* Прогнозировать финансовое состояние предприятия в краткосрочном и долгосрочном периодах;
* Оперативно и эффективно управлять имеющимися ресурсами и денежными потоками предприятия;
* Существенно снизить риск финансовых затруднений и банкротства.

Отсюда следует актуальность финансового планирования и бюджетирования на предприятии любой формы собственности в любой отрасли операционной деятельности.

Целью курсовой работы является анализ теоретической базы финансового планирования: его сущности, методов, задач, объектов и видов, а также более детальное рассмотрение процесса бюджетирования на предприятия.

В рамках курсовой работы нужно проанализировать баланс предприятия и составить план его операционной деятельности на следующий год. При этом необходимо рассчитать коэффициенты эффективности работы предприятия (коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, рентабельности, финансовой устойчивости), провести анализ безубыточности выпуска продукции.

**1.** **Теоретические основы планирования и бюджетирования.**

* 1. **Сущность, задачи и объекты финансового планирования.**

**Финансовое планирование** — это технология управле­ния бизнесом (всеми активами и пассивами компании, а также процессами создания, распределения, перераспределения и ис­пользования финансовых ресурсов компании) на всех уровнях компании, основанная на прогнозировании среды и выработке способов адаптации к ее изменениям, включающая в себя про­цессы формирования и реализации плана, контроля, анализа и принятия решений, обеспечивающая достижение оперативных и (или) стратегических целей компании с помощью финансовых планов (бюджетов).

Финансовое планирование следует рассматривать как пла­номерное управление процессами движения денежных средств, формирования, распределения и перераспределения финансо­вых ресурсов на макро- и микроуровнях.

Финансовое планиро­вание — это разновидность управленческой деятельности, на­правленной на определение требуемого объема финансовых ре­сурсов, их оптимальное распределение и эффективное исполь­зование. Необходимость финансового планирования обусловле­на относительно самостоятельным движением денежных средств по отношению к материально-вещественным элементам про­изводства, неопределенностью рыночной среды и активным воздействием финансов на общественное воспроизводство.

Задачи финансового планирования:

* создание базы для осуществления этапов финансового плани­рования;
* анализ слабых и сильных сторон деятельности компании;
* осуществление планирования, претворение планов в жизнь, контроль и анализ;
* выработка обоснованных управленческих решений на основе анализа финансово-хозяйственного состояния и эффектив­ности управления компанией, прогнозов развития компании и рынка;
* обеспечение координации, кооперации и коммуникации под­разделений компании с учетом интересов компании в целом;
* повышение ответственности за выполнение определенных показателей плана (пути достижения этого различны — мо­ральное и материальное стимулирование, делегирование пол­номочий конкретным исполнителям и т.п.);
* обоснование затрат компании, в том числе и по отдельным подразделениям, поиск возможностей их снижения, повыше­ния рентабельности деятельности, в частности по отдельным подразделениям;
* усовершенствование и повышение эффективности распреде­ления и использования ресурсов компании;
* построение эффективной системы мотивации, направленной на повышение ответственности, производительности и ка­чества труда, что в конечном итоге благоприятно сказывается на росте компании, и т. д.[[1]](#footnote-1)

Важнейшие объекты финансового планирования:

1. выручка от продажи товаров (продукции, работ и услуг);
2. прибыль и ее распределение;
3. фонды специального назначения и их использование;
4. объем платежей в бюджетную систему в форме налогов и сбо­ров;
5. взносы в государственные внебюджетные фонды в форме еди­ного социального налога;
6. объем заемных средств, привлекаемых с кредитного рынка;
7. плановая потребность в оборотных средствах и источники пополнения их прироста;
8. объем капитальных вложений и источники их финансирования и др.

При организации финансового планирования важно определить, какой финансовый инструментарий по силам (методически, организационно, технически) освоить предприятию или фирме в данный момент.

**1.2. Принципы финансового планирования.**

К основным принципам организации финансового планирования на предприятии относят следующие:

1) **принцип гибкости**, означающий необходимость создавать
резервы безопасности, составлять многовариантные расчеты,
моделировать хозяйственные ситуации, чтобы выполнить за­
дачи, поставленные финансовой политикой государства и каж­дого хозяйствующего субъекта;

2) **принцип координации**, означающий взаимосвязь фи­нансовых и производственных планов, планов движения материальных и денежных ресурсов, планов на разных уровнях государственного управле­ния, планов отдельных подразделений предприятия. По отно­шению к финансам хозяйствующих субъектов этот принцип оз­начает, что любые изменения в планах закупок, производства, маркетинга должны учитываться в финансовых планах путем корректировки соответствующих показателей;

3) **принцип непрерывности**, означающий систематич­ность финансового планирования в рамках установленного го­ризонта планирования. Ряд экономистов считают оптималь­ным составление пятилетних планов: первый год — текущий бюджетный; второй — год, на который формируется очередной бюджет государства; следующие три года — это собственно пла­новый период оптимального размера. Считается, что более ко­роткий срок не позволяет определить перспективу, а более дли­тельный — усиливает факторы неопределенности.

Помимо рассмотренных общих принципов во внутрифир­менном финансовом планировании имеются специфические, отражающие сущностные черты финансов предприятий как экономической категории:

а) «золотое банковское пра­вило» (принцип соотношения сроков), который означает, что получение средств и их исполь­зование должны происходить точно в установленные сроки. Именно поэтому инвестиции с длительными сроками окупае­мости должны финансироваться в основном за счет долгосроч­ных заемных средств;

б) принцип платежеспособности, суть которого в том, что планирование движения денежных средств должно обеспечи­вать платежеспособность предприятия;

в) принцип рентабельности капиталовложений (заемный капитал выгодно лишь в том слу­чае, если он повышает рентабельность собственного капитала и обеспечивает эффект финансового рычага);

г) принцип сбалансированности рисков, предусматриваю­щий финансирование особенно рисковых долгосрочных инвес­тиций за счет собственных средств (чистой прибыли, амортиза­ционных отчислений и др.);

д) принцип приспособления к потребностям рынка (учёт конъюнктуры рынка и зависимость от предоставления коммерческих кредитов покупателям продукции;

е) принцип предельной рентабельности, выражающий ос­новную цель предпринимательской деятельности — обеспече­ние максимальной рентабельности при выборе вариантов инвестирования средств;

ж) принцип точности (конкретизация и детализация планов при учете внешних и внутренних усло­вия деятельности предприятия).

Для разработки финансовых планов используют следующие ин­формационные источники:

1. договоры (контракты), заключаемые с потребителями продук­ции и поставщиками материальных ресурсов;
2. результаты анализа бухгалтерской отчетности (формы № 1-5) и выполнения финансовых планов за предыдущий период (ме­сяц, квартал, год);
3. прогнозные расчеты по реализации продукции потребителям или планы сбыта ее, исходя из заказов, прогнозов спроса, уров­ня продажных цен и других условий рыночной конъюнктуры, включая поставку продукции за наличные деньги и в порядке бартерного обмена. На основе показателей сбыта рассчитывают объем производства, затраты на выпуск продукции, прибыль, рентабельность продаж и другие параметры. Следует иметь в виду, что структурное подразделение предприятия, отвечающее за сбыт продукции, должно располагать следующей информа­цией:

- о производителях продукции, выпускаемой предприяти­ем;

- об изготовителях продукции, заменяющей производимую предприятием;

- о клиентах предприятия; о новых видах продук­ции, производимых конкурентами; о новых потребностях по­тенциальных потребителей и т. д.;

1. экономические нормативы, утверждаемые законодательными актами (налоговые ставки, тарифы взносов в государственные внебюджетные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка Центрального банка РФ, минимальная месячная оплата труда и др.);
2. принятая руководством предприятия учетная политика и др.

Разработанные на основе этих данных финансовые планы служат ориентиром для финансирования текущей и инвести­ционной деятельности предприятия.

* 1. **Методы финансового планирования.**

Методами финансового планирования и прогнозирования являются следующие:

**1) Расчетно-аналитический метод**основан на анализе движе­ния финансовых ресурсов за истекший период. Анализ про­изводится в увязке с производственными заданиями, что позволяет выявить тенденции развития и причины отклонений фак­тических показателей от плановых. Расчетно-аналитический метод планирования опирается на фактически сложившиеся ситуации и пропорции; расчеты производятся на основе дан­ных бухгалтерского учета и прогнозных оценок на будущее. Данный метод применяется в тех случаях, когда отсутствуют финансово-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена не прямым способом, а косвенно — на основе изучения их динамики за ряд месяцев или лет. Его часто используют при определении плановой пот­ребности в оборотных средствах, величины амортизационных отчислений.

**2) Метод коэффициентов**, т.е. корректировку плановых заданий истекшего периода исходя из фактически достигнутых результатов и прогнозов на предстоящий период. Используется при расчете доходов, расходов, прибыли, оборотных средств. В ка­честве коэффициентов используют темпы роста объемов про­изводства и продаж, индексы цен и инфляции, коэффициенты переоценки основных фондов и др.

**3) Нормативный метод планирования,** при котором пот­ребность в финансовых ресурсах и источниках их образования определяется на основе заранее введенных норм и нормативов. Одни нормативы устанавливаются государством, местными ор­ганами управления, другие — субъектами хозяйствования. При­мерами являются ставки налогов и сборов, нормативы отчисле­ний в государственные целевые бюджетные фонды, нормы амортизационных отчислений, учетная ставка банковского про­цента, нормы включения в себестоимость отдельных затрат и др. Достоинством нормативного метода планирования являет­ся простота и доступность. Зная норматив и соответствующий объемный показатель, можно легко рассчитать плановую вели­чину доходов, денежных поступлений и затрат. Однако для ши­рокого применения этого метода требуется мощная, экономи­чески обоснованная нормативная база, создание которой за­труднено частыми изменениями законодательных актов.

**4) Метод оптимизации плановых решений**предполагает со­ставление нескольких вариантов плановых расчетов, из кото­рых выбирают оптимальный на основе различных критериев, таких, например, как минимум приведенных затрат, минимум текущих расходов, минимум вложений капитала при наибольшей эффективности его использования, минимум времени на оборот капитала и др.

**5) Балансовый метод**используют для увязки расходов с источниками их покрытия, согласования стоимостных и натуральных пропорций и показателей. С по­мощью балансового метода достигается некоторая синхрон­ность в движении материальных и финансовых ресурсов, преду­преждаются возможные диспропорции между расходами и по­ступлением денежных средств в определенные отрезки време­ни. Методы сбалансирования финансовых планов должны бази­роваться на рациональных формах движения финансовых ре­сурсов, содействующих достижению высокого экономического или социального эффекта.

* 1. **Виды финансового планирования.**

Временные периоды, на которые составляются финансовые планы, могут быть различны. Однако обычно финансовые планы составляются на какой-то округленный период — месяц, квартал, полугодие, 9 месяцев, 1, 2, 3 года и более. В зависимости от срока, на который составлен план, раз­личают долгосрочные, среднесрочные и краткосрочные планы, как показано в следующей таблице.

**«Виды финансовых планов»**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды****финансовых****планов** | **Наименование планирования** | **Срок, на который составлен финансовый план** |
| Краткосрочные | Оперативное, его еще называют текущим планированием | 1 год |
| Среднесрочные | Тактическое | На период от 1 до 3 лет |
| Долгосрочные | Стратегическое | На период свыше 3 лет |

Наиболее точными, как правило, являются краткосрочные пла­ны. Наименее точные — долгосрочные планы. Чем больше планируемый период, тем больше может воз­никнуть факторов, малозначимых или неизвестных на данный мо­мент, которые могут существенно повлиять на ситуацию в будущем. Ни один прогноз не может предсказать все будущие форс-мажоры. Следовательно, еще раз необходимо подчеркнуть важность наличия механизма корректи­ровки финансового плана с учетом изменения различных внут­ренних и внешних факторов.

Финансовые планы могут быть **основными и вспомогатель­ными (функциональными, частными).** Основной план включает в себя плановые показа­тели выручки, себестоимости, налоговых платежей и многие дру­гие. Вспомогательные планы призваны обеспечить составление основных планов.

Планы могут формироваться как по отдельным подразделениям компании, так и по всей компании в целом. Сводный агрегирован­ный финансовый план компании, включающий в себя основные планы отдельных подразделений, будет представлять собой **гене­ральный финансовый план.**

По времени составления финансовые планы могут быть вступи­тельными (организационными), текущими (операционные), са­нируемыми (антикризисными), объединительными (соединитель­ными, планами слияния), разделительными и ликвидационными. **Вступительные (организационные)** финансовые планы фор­мируются на дату организации компании. **Текущие (операционные)** финансовые планы составляются периодически в течение всего времени функционирования ком­пании. В отношении санируемых, объединительных (соединительных), разделительных, ликвидационных финансовых планов не трудно сделать вывод, что они составляются в такой момент времени, когда в компании проводятся процедуры санации (оздоровления), ком­пания объединяется, разделяется или находится на стадии ликви­дации.

По формам собственности различают планы государственных, **кооперативных, частных, смешанных и совместных органи­заций,** а также **общественных организаций.** Основное различие между указанными планами будет состоять в источниках образо­вания средств.

В зависимости от пользователя информации планы будут подразделяться, в частности, на **планы, представля­емые в фискальные органы, органы статистики, кредиторам, инвесторам, акционерам (учредителям)** и т.п.

По характеру деятельности планы можно подразделить на планы по **основной** и **не основной деятельности.** Разграничение основного и не основного вида деятельности воз­можно на основе показателей выручки, а также величины доходов от различных видов деятельности.

Финансовые планы могут быть также **непрерывными (сколь­зящими)**. Особенностью такого финансового плана является то, что по окончании очередного отчетного планового периода (месяц, квартал, год и т. д.) к имеющемуся финансовому плану заканчи­вающегося отчетного периода прибавляется новый финансовый план, что позволяет достичь постоянного наличия финансового плана, постоянного наличия плановых показателей.

Значение **внутрифирменного** финансового планирования заключа­ется в следующем:

1. намеченные стратегические цели предприятия преломляются в форме финансово-экономических показателей: объем продаж, себестоимость проданных товаров, прибыль, инвестиции, де­нежные потоки и т. д.;
2. устанавливают стандарты для поступления финансовой инфор­мации в форме финансовых планов и расчетов к ним, а также отчетов об их исполнении;
3. определяют приемлемые границы финансовых ресурсов, необ­ходимых для реализации краткосрочных и долгосрочных пла­нов предприятия;
4. краткосрочные (оперативные) финансовые планы (на месяц, квартал) предоставляют полезную информацию для разработки и корректировки финансовой, инвестиционной и маркетин­говой стратегии на рынке товаров (услуг), денег и капитала;
5. долгосрочные финансовые планы определяют будущую страте­гию развития предприятия на товарном и финансовом рынках.

**Вывод:** Фи­нансовое планирование следует рассматривать как целенаправ­ленную деятельность государства, отдельных звеньев и субъек­тов хозяйствования по обоснованию эффективности принимае­мых экономических и социальных решений с учетом их обеспе­ченности источниками финансирования, оптимизации намеча­емых затрат и положительных конечных результатов.

В современных условиях роль финансового планирования принци­пиально изменилась. В отличие от положения, существовавшего в пе­риод централизованно управляемой экономики, предприятия теперь сами заинтересованы в том, чтобы реально представлять свое финан­совое положение как сегодня, так и в ближайшем будущем. Во-пер­вых, для того, чтобы преуспеть в своей хозяйственной деятельности, сохранить и укрепить позиции на товарном и финансовом рынках. Во-вторых, чтобы своевременно выполнять обязательства перед бюдже­том, государственными внебюджетными фондами, банками и перед другими кредиторами и тем самым защитить себя от штрафных санк­ций, потери рейтинга и инвестиционной привлекательности для сто­ронних юридических лиц и граждан. В-третьих, чтобы координиро­вать и контролировать деятельность структурных подразделений (филиалов), дочерних и зависимых обществ в рамках корпоративной группы. Для этого целесообразно заранее рассчитывать доходы и рас­ходы, прибыль, потребность в оборотном капитале и инвестициях, учитывать последствия инфляции, изменения рыночной конъюнкту­ры, возможные нарушения договорных обязательств партнерами (по­купателями и поставщиками). Ключевой целью финансового плани­рования является определение возможных объемов финансовых ресурсов, капитала и резервов на основе прогнозирования величины денежных потоков за счет собственных, заемных и привлеченных с фондового рынка источников средств.

**1.5. Бюджетирование.**

**Бюджет** — оперативный финансовый план, составляемый, как пра­вило, на срок до одного года, отражающий поступление и расходова­ние средств по текущей, инвестиционной и финансовой деятельности предприятия. В практике управления финансами предприятий ис­пользуют следующие виды бюджетов: текущие (операционные), фи­нансовые и капитальный (инвестиционный). На практике существует и иная классификация.

**Бюджетирование** — процесс разработки конкретных бюджетов в соответствии с целями оперативного планирования (например, бюд­жет доходов и расходов на предстоящий год, квартал или месяц).

Бюджетирование является достаточно сложным процессом, по­скольку при этом требуется неоднократная обработка большого объема информации. Наибольшего эффекта можно достичь, автоматизиро­вав процесс, а, следовательно, создавая или используя специализиро­ванное программное обеспечение (информационные системы).

**Принципы бюджетирования**:

* непрерывное составление и корректировка бюджетов;
* конфиденциальность;
* унифицированность форматов, процедур и регламентов;
* следование постулатам теории финансового менеджмента в сочетании с национальной спецификой.

**Примерный план действий по определению назначения бюджетирования в компании**

1. Определить миссию, главные финансовые и нефинансовые цели ком­пании.
2. Наметить объекты бюджетирования в соответствии с уровнями уп­равления.
3. Выбрать показатели, которые необходимы для контроля за дости­жением поставленных целей.
4. Поставить задачи, которые призвано решить бюджетирование в компании.
5. Оформить в виде внутренних нормативных документов назначение
бюджетирования в компании (Положение о бюджети­ровании).

Применяемые в финансовом планировании **виды бюджетов** можно разделить на четыре основные группы:

* **основные** бюджеты (бюджет доходов и расходов, бюджет движения
денежных средств, расчетный баланс);
* **операционные** бюджеты (бюджет продаж, бюджет прямых материаль­ных затрат, бюджет управленческих расходов и др.);
* **вспомогательные** бюджеты (бюджеты налогов, план капитальных (пер­воначальных) затрат, кредитный план и др.);
* **дополнительные** (специальные) бюджеты(бюджеты распределения прибыли, бюджеты отдельных проектов и программ)[[2]](#footnote-2).

Все эти бюджеты нужны для составления так называемого **свод­ного производственного, или основного, бюджета (мастер - бюджета).**

**Мастер-бюджет (сводный производственный или основной бюд­жет)** — это совокупность взаимосвязанных между собой **трех основ­ных бюджетов** компании плюс набор операционных и вспомогатель­ных бюджетов, необходимых для их составления.

Если мастер-бюджет составляется для предприятия или компании в целом, то расчет доходов и расходов ведется для всех продуктов (изделий и услуг), всех видов бизнеса без выделения бюджетной (фи­нансовой и инвестиционной) составляющей каждого из них. Мастер-бюджет (по аналогии и по сходной технологии с таким же бюджетом для компании в целом) может быть составлен и для отдельной состав­ляющей компании (структурного подразделения, бизнеса, контракта, группы продуктов) с последующей консолидацией в сводные мас­тер - бюджеты уже для всей организации

**Основные бюджеты** собственно и предназначены для управления финансами предприятия, оценки финансового состояния бизнеса для выполнения всех тех управленческих задач, о которых шла речь выше. Основные бюджеты позволяют руководителям иметь всю необходимую информацию для оценки финансового положения компании и контро­ля за его изменением, для оценки финансовой состоятельности бизнеса и инвестиционной привлекательности проекта.

**Операционные и вспомогательные бюджеты** нужны прежде всего для увязки натуральных показателей планирования (кг, шт.) со сто­имостными, для более точного составления основных бюджетов, оп­ределения наиболее важных пропорций, ограничений и допущений, которые стоит учитывать при составлении основных бюджетов.

**Специальные бюджеты** (вспомогательные и дополнительные) не­обходимы для более точного определения целевых показателей и нор­мативов финансового планирования, более точного учета особеннос­тей местного (регионального) налогообложения. Набор специальных бюджетов, как и операционных, может определяться самостоятельно руководителями предприятия или фирмы в зависимости от специфики хозяйственной деятельности.

**Типология внутрифирменных бюджетов**

Составные элементы мастер - бюджета

1. Основные бюджеты

1. Бюджет доходов и расходов
2. Бюджет движения денежных средств
3. Расчетный баланс

2. Операционные бюджеты

1. Бюджет продаж
2. Бюджет запасов готовой продукции
3. Производственный бюджет

- Бюджет производства

- Бюджет прямых материальных затрат (бюджет закупок основ­ных материалов и запасов товарно-материальных ценностей)

- Бюджет прямых затрат труда

- Бюджет прямых операционных или производственных затрат

**-** Бюджет накладных (общепроизводственных) расходов

1. Бюджет управленческих расходов
2. Бюджет коммерческих расходов

3. Вспомогательные бюджеты

 3.1. План капитальных (первоначальных) затрат

3.2. Кредитный или инвестиционный план

4. Специальные бюджеты

 4.1. Бюджет балансовой прибыли

 4.2. Бюджет чистой прибыли

 4.3. Бюджет НИОКР

 4.4. Бюджет технической реконструкции производства

* 1. Налоговый бюджет

**Бюджет доходов и расходов (**бюджет прибыли и убытков или план финансовых результатов) является наиболее распространенным в прак­тике и наиболее привычным для понимания руководителями любого уровня управления. Назначение данного бюджета — показать соотношение всех доходов (выручки) от реализации (по фактически отгруженной или поставленной потребителям продукции либо по ока­занным услугам) в плановый период со всеми видами расходов, кото­рые предполагает понести в этот же период предприятие или фирма, связанными с получением доходов и с выделением наиболее важных (критических) статей расходов. Другими словами, речь идет о струк­туре отпускной стоимости продукции предприятия или фирмы. В бюджете доходов и расходов дается прогноз стоимости отгруженной продукции в соответствии с прогно­зом продаж вне зависимости от условий ее оплаты.

Основной смыслбюджета доходов и расходов — показать руково­дителям компании эффективность ее хозяйственной деятельности в пред­стоящий период, размер прибыли (валовая, операци­онная, чистая). Также этот бюджет позволяет также установить лимиты основных видов расходов, целевые показателиприбыли, проанали­зировать и определить резервы формирования и увеличения прибыли, оптимизации налоговых и других отчислений в бюджет, возможности возврата заемных средств, формирования фондов накопления и потреб­ления и т. п. Но в этом документе не отража­ется движение реальных денежных средств.

В сущности бюджет доходов и расходов — это прогнозирование структуры себестоимости выпускаемой компанией продукции (точ­нее, ее стоимости в отпускных ценах) на предстоящий период с выде­лением переменных и условно-постоянных затрат, валовой, операци­онной, балансовой и чистой прибыли. Бюджет доходов и расходов (финансовых результатов) до некоторой степени соответствует фор­ме № 2 «Отчет о финансовых результатах» бухгалтерской отчетнос­ти, установленной в России, и показывает структуру доходов и рас­ходов. Но в бюджетировании в отличие от формы № 2бюджет доходов и расходов состав­ляется не только для предприятия, фирмы и других юридических лиц, но и для отдельных проектов, бизнесов или центров финансовой от­ветственности. С его помо­щью можно рассчитать точку безубыточности, определить лимиты основных видов затрат, сумм перечислений вышестоящим органам управления (отчисления от прибыли, погашение общеорганизацион­ных расходов и т. п.) по результатам хозяйственной деятельности на бюджетный период.

**Бюджет движения денежных средств**— это план движения расчетного счета и на­личных денежных средств в кассе предприятия или фирмы, отражаю­щий все прогнозируемые поступления и списания денежных средств в результате хозяйственной деятельности. Он показывает возможные (предполагаемые исходя из условий договоров или контрактов) по­ступления авансов и предоплаты за поставляемую продукцию, налич­ных денежных средств, а также задержки поступлений за продукцию, отгруженную ранее (дебиторская задолженность). Важность этого документа в бизнесе все время возрастает. Хотя не только у нас, но и за рубежом еще совсем недавно должного внимания ему в управле­нии не уделялось. И сегодня именно он является главным доку­ментом в системе внутрифирменных бюджетов.

Составление бюджета движения денежных средств призвано обеспечить безусловную сбалансиро­ванность поступлений и использования денежных средств предприя­тия или фирмы на предстоящий период. Если в бюджете доходов и расходов в какие-то периоды могут быть запланированы убытки (в сущности, они неизбежны, если речь идет о становлении нового биз­неса или крупной технической реконструкции производства, напри­мер) в расчете на то, что будущая прибыль перекроет убытки про­шлых лет, то в этом бюджете все поступления денежных средств в любое время должны превышать их использование в тот же период. Конечное сальдо должно быть обязательно поло­жительным. Бюджет составляется на весь бюджетный период (обычно на один календарный год) с максимально возможной детализацией внутри него..

Все основные бюджеты взаимосвязаны друг с другом и имеют ряд корреспондирующих статей. Это проявляется прежде всего в бюджете доходов и расходов и бюджете движения денежных средств, имеющих ряд одинаковых статей, в которых отражаются текущие затраты. Различия неизбежны, поскольку первый документ предназначен для нормирования и распределения зат­рат с последующим выяснением финансовой эффективности (при­быльности) бизнеса, а второй отражает фактическое движение денег в бизнесе вне какой бы то ни было связи с эффективностью их использо­вания. Одно из назначений расчетного баланса в этой связи заключа­ется в том, что он фиксирует эти расхождения.

**Операционный бюджет** используется для расчета затрат на производимую продукцию или оказываемые услуги. **Финансовый бюджет** используется для анализа фи­нансовых условии подразделения с помощью анализа соотношения акти­вов и обязательств, денежного потока, оборотного капитала, прибыль­ности. **Бюджет денежных средств** используется для планирова­ния и управления денежным потоком. **В бюджете капиталовложений** описыва­ются ключевые долгосрочные планы и приобретаемые основные средства (постоянные активы, такие, как завод и оборудование). Оцениваются зат­раты на проект и динамика капиталовложений во времени.

**Дополнительный бюджет** предусматривает фи­нансирование тем, не включенных в основной бюджет. **Приростной бюджет** формируется путем простой индексации (в процентах пли долларах) предыдущего бюджета без пере­смотра его основ. **Добавочный бюджет** анализирует бюджеты преды­дущих лет и подстраивает их под текущие параметры, такие, как инфля­ция и изменения в штате.

**Скобочный бюджет** - это план, в котором затраты предусматриваются на уровнях большем и меньшем относительно базовых цифр. Затем рассчитываются объемы продаж, соответствующие этим уровням затрат. Если базовые показатели объемов реализации не дости­гаются, скобочный бюджет позволяет менеджеру понять, как это скажет­ся на прибыли, и сформировать план, соответствующий непредвиденным обстоятельствам. Такой бюджет необходим в ситуациях, когда существу­ет риск сокращения уровня деятельности и возможны резкие изменения объемов продаж. **Модифицированный (оптимистический) бюджет** используется в случае проектирования продаж на высоком уровне. Он редко используется для прогноза затрат, так как при проектировании затраты должны соответствовать стандартному уровню продаж.

**Стратегический бюджет** интегрирует элементы стра­тегического планирования и бюджетного контроля. **Целевой бюджет** представляет собой план, который классифицирует главные направления расходования средств и связывает их с задачами подразделений.

При бюджетировании следует учитывать перечисленные ниже **факторы:**

- стадии жизненного цикла продукта: внедрение, рост, зрелость,
падение, а также идеи относительно новых продуктов;

 - потребности покупателей;

 - уровень конкуренции;

 - человеческие ресурсы и взаимоотношения в коллективе;

 - тенденции в развитии технологии;

 - уровень предпринимательского и финансового риска;

 - потребности и ресурсы производства;

 - запасы на складе и оборачиваемость активов;

 - наличие и стоимость сырья;

 - маркетинговые и рекламные условия - в том числе, долю рынка;

 - ценообразование на товары или услуги;

 - моральное устаревание товаров и услуг;

 - потребности в финансировании и наличие средств;

 - корпоративную и отраслевую стабильность, включая трудовые от­ношения между администрацией и профсоюзами, спрос на продук­цию, государственное регулирование;

 - особенности цикла и сезонные колебания;

 - факторы политики и экономики.

Для успешного формирования и функционирова­ния системы бюджетного управления необходимо соблюдение ряда обязательных условий:

1) целесообразно создание новой организационной структуры уп­равления предприятием, определяющей права и ответственность руководителей подразделений, а также структуры бизнес-про­цессов, влияющих на скорость и качество внутрифирменного планирования;

2) обязательна интеграция бюджетирования с организационной и информационной структурами предприятия и системой испол­нения бизнес-процессов (производством товаров). Наиболее предпочтительным является подход, когда происходит закрепле­ние организационной структуры в соответствии с целями и зада­чами предприятия, а также ситуацией во внешней среде. После этого определяют правила движения информации (документов, регистров, отчетов и др.), которая отражает результаты деятель­ности предприятия в целом и его подразделений (филиалов).

**Вывод:** Бюджет является центральным моментом всего процесса планирова­ния и управления. Бюджет помогает менеджеру планировать деятель­ность и следить за выполнением работ и получением прибыли в подраз­делении.

Разработка финансовых бюджетов позволяет предприятию:

- вести учет движения денежных средств в разрезе центров финансовой ответственности, а не только по фирме в целом;

- оперативно контролировать денежные потоки в расчетном периоде;

- использовать информацию о движении денежных средств для управления активами и пассивами;

- анализировать влияние прибыли на финансовую устойчивость и платежеспособность хозяйствующего субъекта (при использова­нии косвенного метода для расчета денежных потоков).

# Составление финансового плана компании.

Задание: подготовить финансовый план производственной компании на Х2 год.

Балансовый отчет компании от 31.12.Х1 года представлен в Таблице 1.

Подготовку финансового плана производственной компании на Х2 год начнем с составления операционных бюджетов деятельности предприятия.

Предприятие производит и продает два изделия: изделие № 1 и изделие № 2. Компания составляет бюджет на месячной основе и учитывает различия между переменными и постоянными затратами в планировании.

Цена изделия № 1 составляет 150 руб., а изделия № 2 - 120 руб. План сбыта на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года, представлен в Таблице 2.

Общий остаток дебиторской задолженности Х1 года ожидается к получению в январе Х2 года. 75% месячных продаж оплачивается в месяце продажи, 23% - в следующем месяце, 2% - безнадежные к взысканию долги. График ожидаемых поступлений за год, заканчивающийся 31.12.Х2 года, представлен в Таблице 3.

Желательный запас готовой продукции на конец периода составляет 20% от планируемого объема продаж в следующем периоде, а соответственно желательный запас готовой продукции на начало периода составляет 20% от планируемого объема продаж в данном периоде. Производственный план предприятия составлен в Таблице 4.

При изготовлении продукции № 1 расходуется 5 единиц материала по цене 3 руб/ед., на изготовление продукции № 2 расходуется 6 единиц материала по цене 4 руб/ед. Желательный запас материала на конец периода составляет 10% от требуемого для производства материала в следующем периоде, а соответственно желательный запас материала на начало периода составляет 10% от требуемого для производства материала в данном периоде. Смета прямых затрат на материалы на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года, приведена в Таблице 5.

70% месячных закупок оплачивается в квартале закупки, а еще 30% - в следующем месяце. График ожидаемых выплат денежных средства на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года, представлен в Таблице 6.

Прямые затраты труда на единицу продукции составляют: для изделия № 1 - 4 часа, их стоимость 7 руб/час, для изделия № 2 - 6 час, стоимостью прямых затрат труда – 8 руб./час. Смета заработной платы на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года составлена в Таблице 7.

Переменная ставка накладных расходов составляет 4 уб./час. Планируемые постоянные общезаводские расходы составляют 4 500 руб. ежемесячно. Амортизационные отчисления – 1 800 руб. в месяц. В январе Х2 года планируется закупка оборудования на сумму 27 000 руб. Срок полезного использования этого оборудования составляет 10 лет, амортизация по нему начисляется линейным способом, соответственно ежемесячные амортизационные отчисления на это новое оборудование составляют 1 800 руб. Значит именно на 1 800 руб. увеличатся амортизационные отчисления предприятия. Смета общезаводских накладных расходов на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года, представлена в Таблице 8.

В Таблице 9 приведен расчет стоимости изготовления, а смета товарно-материальных запасов на конец периода представлена в Таблице 10.

Переменные торговые и административные расходы составляют 4 руб./ед., а постоянные: по 1800 руб, 1900 руб, 2000 руб и 2100 руб в 1-ом, 2-ом. 3-ем и 4-ом кварталах соответственно, и оплачиваются в квартале, в котором были понесены.

После составления операционных бюджетов составляются финансовые бюджеты предприятия.

В Таблице 11 составлен кассовый план предприятия на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года. При составлении данного плана было учтено намерение предприятия поддерживать кассовый остаток на конец каждого месяца в размере, который бы не был меньше 15 000 руб. В случае дефицита денежных средств предприятие может взять в банке кредит при ставке 13% годовых. Кредитование имеет место в начале месяца, а погашение долга – в конце месяца. Погашение произведено по частям, а проценты за пользование кредитом должны быть посчитаны и выплачены на момент оплаты долга.

Предприятие ежегодно платит налог на прибыль. Ставка налога на прибыль составляет 24%. Прогнозный отчет о прибылях и убытках на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года представлен в Таблице 13, а балансовый отчет компании от 31.12.Х2 года – в Таблице 14.

**Таблица 1**

Балансовый отчет компании от 31.12.Х1 года

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | **Пассивы и акционерный капитал** |
| 1. Оборотные средства |  | 3. Краткосрочные обязательства: |  |
| 1.1. Денежные средства | 30 000 | 3.1. Счета к оплате | 3 500 |
| 1.2. Дебиторская задолженность | 20 000 | 3.2. Налог, подлежащий оплате | 5 600 |
| 1.3. Материальные запасы | 1 131 |   |  |
| 1.4. Готовая продукция  | 5 020 |   |  |
| Итого оборотные средства | 56 151 | Итого краткосрочные обязательства | 9 100 |
| 2. Основные средства: |  | 4. Собственный капитал: |  |
| 2.1 Земля | 50 000 | 4.1. Обыкновенные акции | 92 251 |
| 2.2. Здания и оборудование | 100 000 | 4.2. Нераспределенная прибыль | 32 800 |
| 2.3. Накопленный износ | (72 000) |  |  |
| Итого основные средства | 78 000 | Итого собственный капитал | 125 051 |
| Итого активы | 134 151 | Итого пассивы | 134 151 |

**Таблица 2.**

**План сбыта на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| Изделие № 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Планируемые продажи | 100 | 110 | 120 | 130 | 120 | 110 | 120 | 130 | 140 | 150 | 160 | 150 | 1540 |
| Цена продажи одного изделия | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 |
| Общий объем продаж | 15 000 | 16 500 | 18 000 | 19 500 | 18 000 | 16 500 | 18 000 | 19 500 | 21 000 | 22 500 | 24 000 | 22 500 | 231 000 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Изделие № 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Планируемые продажи | 200 | 190 | 180 | 170 | 160 | 160 | 170 | 180 | 190 | 180 | 170 | 160 | 2110 |
| Цена продажи одного изделия | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 | 120 |
| Общий объем продаж | 24 000 | 22 800 | 21 600 | 20 400 | 19 200 | 19 200 | 20 400 | 31 600 | 22 800 | 21 600 | 20 400 | 19 200 | 253 200 |

**Таблица 3.**

**График ожидаемых поступлений на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|  | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дебиторская задолженность | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 | 4 000 |  |  |  |  |  |  |  | 20 000 |
|  |
| Изделие № 1 |  |
| Продажи: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Январь | 11 250 | 3 450 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 14 700 |
| Февраль |  | 12 375 | 3 795 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 170 |
| Март |  |  | 13 5000 | 4 140 |  |  |  |  |  |  |  |  | 17 640 |
| Апрель |  |  |  | 14 625 | 4 485 |  |  |  |  |  |  |  | 19 110 |
| Май |  |  |  |  | 13 500 | 4 140 |  |  |  |  |  |  | 17 640 |
| Июнь |  |  |  |  |  | 12 375 | 3 795 |  |  |  |  |  | 16 170 |
| Июль |  |  |  |  |  |  | 13 500 | 4 140 |  |  |  |  | 17 640 |
| Август |  |  |  |  |  |  |  | 14 625 | 4 485 |  |  |  | 19 110 |
| Сентябрь |  |  |  |  |  |  |  |  | 15 750 | 4 830 |  |  | 20 580 |
| Октябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 875 | 5 175 |  | 22 050 |
| Ноябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 18 000 | 5 520 | 23 520 |
| Декабрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 875 | 16 875 |
| Общие поступления денежных средств | 11 250 | 15 825 | 17 295 | 18 765 | 17 985 | 16 515 | 17 295 | 18 765 | 20 235 | 21 705 | 23 175 | 22 395 | 221 205 |
|  |
| Изделие № 2 |  |
| Продажи: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Январь | 18 000 | 5 520 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 23 520 |
| Февраль |  | 17 100 | 5 244 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 22 344 |
| Март |  |  | 16 200 | 4 968 |  |  |  |  |  |  |  |  | 21 168 |
| Апрель |  |  |  | 15 300 | 4 692 |  |  |  |  |  |  |  | 19 992 |
| Май |  |  |  |  | 14 400 | 4 416 |  |  |  |  |  |  | 18 816 |
| июнь |  |  |  |  |  | 14 400 | 4 416 |  |  |  |  |  | 18 816 |
| июль |  |  |  |  |  |  | 15 300 | 4 692 |  |  |  |  | 19 992 |
| август |  |  |  |  |  |  |  | 16 200 | 4 968 |  |  |  | 21 168 |
| сентябрь |  |  |  |  |  |  |  |  | 17 100 | 5 244 |  |  | 22 344 |
| октябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 16 200 | 4 968 |  | 21 168 |
| ноябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 15 300 | 4 692 | 19 992 |
| декабрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 14 400 | 14 400 |
| Общие поступления денежных средств | 18 000 | 22 620 | 21 444 | 20 268 | 19 092 | 18 816 | 19 716 | 20 892 | 22 068 | 21 444 | 20 268 | 19 092 | 243 720 |
|  |
| Итого общие поступления денежных средств | 33 250 | 42 445 | 42 739 | 43 033 | 41 077 | 35 331 | 37 011 | 39 657 | 42 303 | 43 149 | 43 443 | 41 487 | 484 925 |

**Таблица 4.**

**Производственный план на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| Изделие № 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Планируемые продажи | 100 | 110 | 120 | 130 | 120 | 110 | 120 | 130 | 140 | 150 | 160 | 150 | 1540 |
| Желательный запас готовой продукции на конец периода | 22 | 24 | 26 | 24 | 22 | 24 | 26 | 28 | 30 | 32 | 30 | 28 | 28 |
| Желательный запас готовой продукции на начало периода | 20 | 22 | 24 | 26 | 24 | 22 | 24 | 26 | 28 | 30 | 32 | 30 | 20 |
| Количество единиц, подлежащих изготовлению | 102 | 112 | 122 | 128 | 118 | 112 | 122 | 132 | 142 | 152 | 158 | 148 | 1548 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Изделие № 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Планируемые продажи | 200 | 190 | 180 | 170 | 160 | 160 | 170 | 180 | 190 | 180 | 170 | 160 | 2110 |
| Желательный запас готовой продукции на конец периода | 38 | 36 | 34 | 32 | 32 | 34 | 36 | 38 | 36 | 34 | 32 | 32 | 32 |
| Желательный запас готовой продукции на начало периода | 40 | 38 | 36 | 34 | 32 | 32 | 34 | 36 | 38 | 36 | 34 | 32 | 40 |
| Количество единиц, подлежащих изготовлению | 198 | 188 | 178 | 168 | 160 | 162 | 172 | 182 | 188 | 178 | 168 | 160 | 2102 |

**Таблица 5.**

**Смета прямых затрат на материалы на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|   | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Изделие № 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Количество единиц, подлежащих изготовлению | 102 | 112 | 122 | 128 | 118 | 112 | 122 | 132 | 142 | 152 | 158 | 148 | 1548 |
| Потребность в материале на единицу изделия | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| Потребность в материале для производства | 510 | 560 | 610 | 640 | 590 | 560 | 610 | 660 | 710 | 760 | 790 | 740 | 7740 |
| Желательный запас материала на конец периода | 101 | 110 | 115 | 106 | 101 | 110 | 119 | 128 | 137 | 142 | 133 | 128 | 128 |
| запас материала на начало периода | 92 | 101 | 110 | 115 | 106 | 101 | 110 | 119 | 128 | 137 | 142 | 133 | 92 |
| Материалы, подлежащие закупке | 519 | 569 | 615 | 631 | 585 | 569 | 619 | 669 | 719 | 765 | 781 | 735 | 7776 |
| Цена единицы материала | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 30 | 3 |
| Стоимость закупки материала | 1557 | 1707 | 1846 | 1893 | 1754 | 1707 | 1857 | 2007 | 2157 | 2296 | 2343 | 2204 | 23328 |
|   |
| Изделие № 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Количество единиц, подлежащих изготовлению | 198 | 188 | 178 | 168 | 160 | 162 | 172 | 182 | 188 | 178 | 168 | 160 | 2102 |
| Потребность в материале на единицу изделия | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Потребность в материале для производства | 1188 | 1128 | 1068 | 1008 | 960 | 972 | 1032 | 1092 | 1128 | 1068 | 1008 | 960 | 12612 |
| Желательный запас материала на конец периода | 203 | 192 | 181 | 173 | 175 | 186 | 197 | 203 | 192 | 181 | 173 | 175 | 175 |
| Желательный запас материала на начало периода | 213,8 | 203,0 | 192,2 | 181,4 | 172,8 | 175,0 | 185,8 | 196,6 | 203,0 | 192,2 | 181,4 | 172,8 | 213,8 |
| Материалы, подлежащие закупке | 1177 | 1117 | 1057 | 999 | 962 | 983 | 1043 | 1098 | 1117 | 1057 | 999 | 962 | 12573 |
| Цена единицы материала | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Стоимость закупки материала | 4709 | 4469 | 4229 | 3997 | 3849 | 3931 | 4171 | 4394 | 4469 | 4229 | 3997 | 3849 | 50292 |

**Таблица 6.**

**График ожидаемых выплат денежных средств на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|   | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Счета к оплате | 3 500 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   | 3 500 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Изделие № 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Закупки: |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| январь | 1 090 | 467 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 557 |
| февраль |  | 1 195 | 512 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 707 |
| март |  |  | 1292 | 554 |  |  |  |  |  |  |  |  |  1 846 |
| апрель |  |  |  | 1 325 | 568 |  |  |  |  |  |  |  | 1 893 |
| май |  |  |  |  | 1 228 | 526 |  |  |  |  |  |  | 1 754 |
| июнь |  |  |  |  |  | 1 195 | 512 |  |  |  |  |  | 1 707 |
| июль |  |  |  |  |  |  | 1 300 | 557 |  |  |  |  |  1 857 |
| август |  |  |  |  |  |  |  | 1 405 | 602 |  |  |  | 2 007 |
| сентябрь |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 510 | 647 |  |  | 2 157 |
| октябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 607 | 689 |  | 2 296 |
| ноябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 640 | 703 | 2 343 |
| декабрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 1 543 | 1 543 |
| Итого выплат | 1 090 | 1 662 | 1 804 | 1 879 | 1 796 | 1 721 | 1 812 | 1 962 | 2 112 | 2 254 | 2 329 | 2 246 | 22 667 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Изделие № 2 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Закупки: |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| январь | 3 296 | 1 413 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 709 |
| февраль |  | 3 128 | 1 341 |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 469 |
| март |  |  | 2 960 | 1 269 |  |  |  |  |  |  |  |  | 4 229 |
| апрель |  |  |  | 2 798 | 1 199 |  |  |  |  |  |  |  | 3 997 |
| май |  |  |  |  | 2 694 | 1 155 |  |  |  |  |  |  | 3 849 |
| июнь |  |  |  |  |  | 2 752 | 1 179 |  |  |  |  |  | 3 931 |
| июль |  |  |  |  |  |  | 2 920 | 1 251 |  |  |  |  | 4 171 |
| август |  |  |  |  |  |  |  | 3 076 | 1 318 |  |  |  | 4 394 |
| сентябрь |  |  |  |  |  |  |  |  | 3 128 | 1 341 |  |  | 4 469 |
| октябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 960 |  1 269 |  | 4 229 |
| ноябрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 798 | 1 199 | 3 997 |
| декабрь |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 2 694 | 2 694 |
| Итого выплат | 3 296 | 4 541 | 4 301 | 4 067 | 3 893 | 3 906 | 4 099 | 4 327 | 4 446 | 4 301 | 4 067 | 3 893 | 49 138 |
|   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Итого | 7 886 | 6 203 | 6 105 | 5 946 | 5689 | 5627 | 5911 | 6289 | 6558 | 6555 | 6396 | 6139 | 75305 |

**Таблица 7.**

**Смета заработной платы на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| Изделие № 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Количество единиц, подлежащих изготовлению | 102 | 112 | 122 | 128 | 118 | 112 | 122 | 132 | 142 | 152 | 158 | 148 | 1548 |
| Прямые затраты труда на единицу продукции | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Итого прямые затраты труда | 408 | 448 | 488 | 512 | 472 | 448 | 488 | 528 | 568 | 608 | 632 | 592 | 6192 |
| Стоимость прямых затрат труда | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| Общая стоимость прямых затрат труда | 2856 | 3136 | 3416 | 3584 | 3304 | 3136 | 3416 | 3696 | 3976 | 4256 | 4424 | 4144 | 43344 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Изделие № 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Количество единиц, подлежащих изготовлению | 198 | 188 | 178 | 168 | 160 | 162 | 172 | 182 | 188 | 178 | 168 | 160 | 2102 |
| Прямые затраты труда на единицу продукции | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| Итого прямые затраты труда | 1188 | 1128 | 1068 | 1008 | 960 | 972 | 1032 | 1092 | 1128 | 1068 | 1008 | 960 | 12612 |
| Стоимость прямых затрат труда | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| Общая стоимость прямых затрат труда | 9504 | 9024 | 8544 | 8064 | 7680 | 7776 | 8256 | 8736 | 9024 | 8544 | 8064 | 7680 | 100896 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Итого общая стоимость прямых затрат труда | 12360 | 12160 | 11960 | 11648 | 10984 | 10912 | 11672 | 12432 | 13000 | 12800 | 12488 | 11824 | 144240 |

**Таблица 8.**

**Смета общезаводских накладных расходов на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| Изделие № 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Запланированные прямые затраты труда | 408 | 448 | 488 | 512 | 472 | 448 | 488 | 528 | 568 | 608 | 632 | 592 | 6192 |
| Переменная ставка накладных расходов | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Планируемые переменные накладные расходы | 1632 | 1792 | 1952 | 2048 | 1888 | 1792 | 1952 | 2112 | 2272 | 2432 | 2528 | 2368 | 24768 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Изделие № 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Запланированные прямые затраты труда | 1188 | 1128 | 1068 | 1008 | 960 | 972 | 1032 | 1092 | 1128 | 1068 | 1008 | 960 | 12612 |
| Переменная ставка накладных расходов | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Планируемые переменные накладные расходы | 4752 | 4512 | 4272 | 4032 | 3840 | 3888 | 4128 | 4368 | 4512 | 4272 | 4032 | 3840 | 50448 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Планируемые переменные накладные расходы | 6384 | 6304 | 6224 | 6080 | 5728 | 5680 | 6080 | 6480 | 6784 | 6704 | 6560 | 6208 | 75216 |
| Планируемые постоянные накладные расходы | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 4500 | 54000 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Общие накладные расходы | 10884 | 10804 | 10724 | 10580 | 10228 | 10180 | 10580 | 10980 | 11284 | 11204 | 11060 | 10708 | 129216 |
| Амортизация | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (1800) | (21600) |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выплата денежных средств по накладным расходам | 9084 | 9004 | 8924 | 8780 | 8428 | 8380 | 8780 | 9180 | 9484 | 9404 | 9260 | 8908 | 107616 |

**Таблица 9.**

**Расчет стоимости изготовления.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|   | **Единицы** | **Цена за единицу, руб.** | **Итого,** **руб.** |
| Изделие № 1 |   |   |   |
| Основные производственные материалы | 5 | 3 | 15 |
| Затраты труда | 4 | 7 | 28 |
| Переменная ставка накладных расходов | 4 | 4 | 16 |
| Общая переменная стоимость изготовления |   |   | 59 |
|   |   |   |   |
| Изделие № 2 |   |   |   |
| Основные производственные материалы | 6 | 4 | 24 |
| Затраты труда | 6 | 8 | 48 |
| Переменная ставка накладных расходов | 6 | 4 | 24 |
| Общая переменная стоимость изготовления |   |   | 96 |
|   |   |   |   |

**Таблица 10.**

**Смета товарно-материальных запасов на конец периода.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Единицы** | **Цена за единицу, руб.** | **Итого,** **руб.** |
| Изделие № 1 |   |   |   |
| Основные производственные материалы | 5 | 3 | 15 |
| Готовая продукция | 28 | 59 | 1652 |
|   |   |   |   |
| Изделие № 2 |   |   |   |
| Основные производственные материалы | 6 | 4 | 24 |
| Готовая продукция | 32 | 96 | 3072 |
|   |   |   |   |

**Таблица 11.**

**Смета торговых и административных расходов на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года .**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| Изделие № 1 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |
| Ожидаемые продажи | 100 | 110 | 120 | 130 | 120 | 110 | 120 | 130 | 140 | 150 | 160 | 150 | 1540 |
| Переменные торговые и административные расходы на единицу | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Переменные торговые и административные расходы | 400 | 440 | 480 | 520 | 480 | 440 | 480 | 520 | 560 | 600 | 640 | 600 | 6160 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Изделие № 2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Ожидаемые продажи | 200 | 190 | 180 | 170 | 160 | 160 | 170 | 180 | 190 | 180 | 170 | 160 | 2110 |
| Переменные торговые и административные расходы на единицу | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| Переменные торговые и административные расходы | 800 | 760 | 720 | 680 | 640 | 640 | 680 | 720 | 760 | 720 | 680 | 640 | 8440 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Переменные торговые и административные расходы | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1120 | 1080 | 1160 | 1240 | 1320 | 1320 | 1320 | 1240 | 14600 |
| Постоянные торговые и административные расходы | 1800 | 1800 | 1800 | 1900 | 1900 | 1900 | 2000 | 2000 | 2000 | 2100 | 2100 | 2100 | 23400 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Общие торговые и административные расходы | 3000 | 3000 | 3000 | 3100 | 3020 | 2980 | 3160 | 3240 | 3320 | 3420 | 3420 | 3340 | 38000 |

**Таблица 12.**

**Кассовый план на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|   | январь | февраль | март | апрель | май | июнь | июль | август | сентябрь | октябрь | ноябрь | декабрь | итого |
| Кассовый остаток на начало периода | 30000 | 6020 | 10231 | 22981 | 36540 | 49496 | 56928 | 64416 | 72931 | 82872 | 93842 | 105721 | 30000 |
| Поступления от покупателей | 33250 | 42445 | 42739 | 43033 | 41077 | 35331 | 37011 | 39657 | 42303 | 43149 | 43443 | 41487 | 484925 |
| Итого денежных средств в наличии | 63250 | 48465 | 52970 | 66014 | 77617 | 84827 | 93939 | 104073 | 115234 | 126021 | 137285 | 147208 | 514925 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Выплаты: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| основные производственные материалы | 7886 | 6203 | 6105 | 5946 | 5689 | 5627 | 5911 | 6289 | 6558 | 6555 | 6396 | 6139 | 75305 |
| труд производственных рабочих | 12360 | 12160 | 11960 | 11648 | 10984 | 10912 | 11672 | 12432 | 13000 | 12800 | 12488 | 11824 | 144240 |
| общезаводские накладные расходы | 9084 | 9004 | 8924 | 8780 | 8428 | 8380 | 8780 | 9180 | 9484 | 9404 | 9260 | 8908 | 107616 |
| торговые и административные расходы | 3000 | 3000 | 3000 | 3100 | 3020 | 2980 | 3160 | 3240 | 3320 | 3420 | 3420 | 3340 | 38000 |
| закупка оборудования | 27000 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 27000 |
| налог | 5600 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 5600 |
| Итого выплат | 64930 | 30367 | 29989 | 29474 | 28121 | 27899 | 29523 | 31141 | 32362 | 32179 | 31564 | 30211 | 397761 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Излишки (дефицит) денежных средств | (1680) | 18098 | 22981 | 36540 | 49496 | 56928 | 64416 | 72931 | 82872 | 93842 | 105721 | 116997 | 117164 |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Финансирование: |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| кредитование | 7 700 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | 7 700 |
| погашение долгов |  | (7 700) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | (7 700) |
| проценты |  | (167) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | (167) |
| Итого финансирование | 7700 | (7867) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | (167) |
|   |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Кассовый остаток на конец периода | 6020 | 10231 | 22981 | 36540 | 49496 | 56928 | 64416 | 72931 | 82872 | 93842 | 105721 | 116997 | 116997 |

**Таблица 13.**

**Прогнозный отчет о прибылях и убытках на 31.12.Х2 года.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продажи |  | 484200 |
| Переменные расходы: |  | 308020 |
| переменная стоимость продаж | 293420 |  |
| переменные торговые и административные расходы | 14600 |  |
| Маржинальная прибыль |  | 176180 |
| Постоянные расходы: |  | 77400 |
| общезаводские накладные расходы | 54000 |  |
| общие торговые и административные расходы | 23400 |  |
| Чистая производственная прибыль |  | 98780 |
| Проценты |  | 167 |
| Прибыль до налогов |  | 98613 |
| Налог на прибыль |  | 23667 |
| Чистая прибыль |  | 74946 |

**Таблица 14.**

**Балансовый отчет компании от 31.12.Х2 года.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Активы** | **Пассивы и акционерный капитал** |
| 1. Оборотные средства |   | 3. Краткосрочные обязательства: |   |
| 1.1. Денежные средства | 116997 | 3.1. Счета к оплате | 1815,0 |
| 1.2. Дебиторская задолженность | 19275 | 3.2. Налог, подлежащий оплате | 23667 |
| 1.3. Материальные запасы | 1083 |   |   |
| 1.4. Товарные запасы | 4724 |   |   |
| Итого оборотные средства | 142079 | Итого краткосрочные обязательства | 25482 |
| 2. Основные средства: |  | 4. Собственный капитал: |   |
| 2.1 Земля | 50000 | 4.1. Обыкновенные акции | 92251 |
| 2.2. Здания и оборудование | 127000 | 4.2. Нераспределенная прибыль | 107746 |
| 2.3. Накопленный износ | (93600) |   |   |
| Итого основные средства |  83400 | Итого собственный капитал | 199997 |
| Итого активы | 225479 | Итого пассивы | 225479 |

# 3. Анализ финансовой устойчивости

## 3.1. Анализ структуры и динамики финансовых отчетов

### 3.1.1. Горизонтальный анализ

Горизонтальный анализ изучает изменения тех или иных статей отчетности текущего периода в сравнении с предшествующим, принимаемым за базовый период.

Проведем горизонтальный анализ на основе балансового отчета компании от 31.12.Х2 года, за базу сравнения принимаем Х1 год. Горизонтальный анализ представлен в Таблице 15.

**Горизонтальный анализ. Таблица 15.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Х1 год | Х2 год | Отклонение |
| Руб. | % | Руб. | % | Руб. | % |
| Активы |   |   |   |   |   |   |
| 1. Оборотные средства |   |   |   |   |   |   |
| 1.1. Денежные средства | 30 000 | 22,36 | 116 997 | 51,89 | 86 997 | 389,99 |
| 1.2. Дебиторская задолженность | 20 000 | 14,91 | 19 275 | 8,55 | (725) | 96,38 |
| 1.3. Материальные запасы | 1 131 | 0,84 | 1 083 | 0,48 | (48) | 95,76 |
| 1.4. Товарные запасы | 5 020 | 3,74 | 4 724 | 2,09 | (296) | 94,1 |
| Итого оборотные средства | 56 151 | 41,86 | 142 079 | 63,01 | (85 928) | 253,03 |
| 2. Основные средства |   |   |   |  |  |  |
| 2.1. Земля | 50 000 | 37,27 | 50 000 | 22,18 | 0 | 100 |
| 2.2. Здания и оборудование | 100 000 | 74,54 | 127 000 | 56,32 | 27 000 | 127 |
| 2.3. Накопленный износ | (72 000) | (53,67) | (93 600) | 41,51 | (21 600) | 76,92 |
| Итого основные средства | 78 000 | 58,14 |  83 400 | 36,99 | 5 400 | 106,92 |
| Итого активы | 134 151 | 100,00 | 225 479 | 100,00 | 91 328 | 168,08 |
| Пассивы и акционерный капитал |   |   |   |   |  |  |
| 3. Краткосрочные обязательства: |   |   |   |   |  |  |
| 3.1. Счета к оплате | 3 500 | 2,61 | 1 815 | 0,8 | (1 685) | 51,86 |
| 3.2. Налог, подлежащий оплате | 5 600 | 4,17 | 23 667 | 10,5 | 18 067 | 422,63 |
| Итого краткосрочные обязательства | 9 100 | 6,78 | 25 482 | 11,3 | 16 386 | 280,02 |
| 4. Собственный капитал: |   |   |   |  |  |  |
| 4.1. Обыкновенные акции | 92 251 | 68,77 | 92 251 | 40,91 | 0 | 100 |
| 4.2. Нераспределенная прибыль | 32 800 | 24,45 | 107 746 | 47,79 | 74 946 | 328,49 |
| Итого собственный капитал | 125 051 | 93,22 | 199 997 | 88,7 | 74 946 | 159,93 |
| Итого пассивы | 134 151 | 100,00 | 225 479 | 100,00 | 91 328 | 168,08 |

В балансе Х1 года большая доля активов приходилась на основные средства - 60,52 %, в том числе 74,54 % - это доля стоимости зданий и оборудования, 37,27 % - стоимость земли. Доля оборотных средств в активе баланса в Х1 году составляла 41,86 %. В течение деятельности предприятия в Х2 году картина кардинально изменилась. По данным актива баланса на Х2 год доля оборотных средств составила уже 63,01 %, а доля основных средств уменьшилась до 36,99 % в Х2 году). Значительное увеличение доли оборотных средств произошло за счет: увеличения денежных средств на предприятии - от 22,36 % до 51,89 % от общих активов. В абсолютном значении стоимость основных средств также увеличилась на 91 328 руб. В составе основных средств не изменилась лишь стоимость земли, так как в Х2 году предприятие не планировало приобретение нового земельного участка.

Рассматривая изменение структуры пассивов баланса, следует отметить значительное увеличение доли краткосрочных средств (на 280,02 %). Увеличение краткосрочных обязательств в денежном выражении произошло за счет увеличения величины налога, подлежащего к уплате, от 5 600 руб до 23 667 руб. Доля собственного капитала в балансе компании уменьшилась с 93,22 % до 88,7 %. Однако абсолютная величина собственного капитала возросла на 159,93 %. Данное увеличение произошло за счет значительного увеличения нераспределенной прибыли – на 328,49 %. Статья «Обыкновенные акции» не изменила своего значения, так как предприятие не планировало выпуск новых акций.

В целом баланс предприятия увеличился более чем в 1,5 раза (на 168,08 %). Такое значительное увеличение в большей степени обусловлено стремительным ростом объемов продаж.

### 3.1.2. Вертикальный анализ.

Вертикальный анализ дополняет горизонтальный анализ и показывает зависимость каждой позиции финансового отчета от специфической базы, принимаемой за 100%. В отчете о прибылях и убытках такой базой является чистая выручка, а в балансе – валюта баланса.

Проведем вертикальный анализ на основе прогнозного отчета о прибылях и убытках на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года. Базой, принимаемой за 100%, являются продажи. Вертикальный анализ представлен в Таблице 16.

**Таблица 16.**

**Вертикальный анализ.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Руб.** | **%** |
| Продажи |  | 484 200 | 100,00 |
| Переменные расходы: |  | 308 020 | 63,62 |
| переменная стоимость продаж | 293 420 |  | 60,6 |
| переменные торговые и административные расходы | 14 600 |  | 3,02 |
| Маржинальная прибыль |  | 176 180 | 36,39 |
| Постоянные расходы: |  | 77 400 | 15,98 |
| общезаводские накладные расходы | 54 000 |  | 11,15 |
| общие торговые и административные расходы | 23 400 |  | 4,83 |
| Чистая производственная прибыль |  | 98 780 | 20,4 |
| Проценты |  | 167 | 0,03 |
| Прибыль до налогов |  | 98 613 | 20,37 |
| Налог на прибыль |  | 23 667 | 4,89 |
| Чистая прибыль |  | 74 946 | 15,48 |

Основная доля в продажах принадлежит переменным расходам (63,62 %). В абсолютном значении переменные расходы в Х2 году составили 308 020 руб., из них 293 420 руб. – переменная стоимость продаж, а 14 600 руб. – переменные торговые и административные расходы. Доля постоянных расходов в продажах составляет 15,98 %. Проценты и налог на прибыль составляют соответственно 0,03 % и 4,83 %. Чистая прибыль предприятия составляет 98 780 руб., что составляет 20,4 % от продаж.

##

## 3.2. Оценка ликвидности.

### 3.2.1. Коэффициенты ликвидности.

Финансовое состояние предприятия с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, в наиболее общем виде характеризующими, может ли оно своевременно и в полном объеме произвести расчеты по краткосрочным обязательствам перед контрагентами. Краткосрочная задолженность предприятия, обособленная в отдельном разделе пассива баланса, погашается различными способами, в частности ее обеспечением могут выступать любые активы предприятия, в том числе и внеоборотные. Вместе с тем понятно, что вынужденная распродажа основных средств для погашения текущей кредиторской задолженности нередко является свидетельством предбанкротного состояния и потому не может рассматриваться как нормальная операция.

Следовательно, говоря о ликвидности и платежеспособности предприятия как характеристиках его текущего финансового состояния, вполне логично сопоставлять краткосрочные обязательства с оборотными активами как реальным и экономически оправданным их обеспечением.

Следует также отметить, что ликвидность и платежеспособность – это различные, хотя и взаимосвязанные характеристики.

Под ликвидностью какого-либо актива понимают способность его трансформироваться в денежные средства в ходе предусмотренного производственно-технологического процесса, а степень ликвидности определяется продолжительностью временного периода, в течение которого эта трансформация может быть осуществлена. Чем короче период, тем выше ликвидность данного вида активов.

Говоря о ликвидности предприятия, имеют в виду наличие у него оборотных средств в размере, теоретически достаточном для погашения краткосрочных обязательств, хоты бы и с нарушением сроков погашения, предусмотренных контрактами. Иными словами, ликвидность означает формальное превышение оборотных активов над краткосрочными обязательствами.

Платежеспособность означает наличие у предприятия денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Таким образом, основными признаками платежеспособности являются:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;

- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Ликвидность и платежеспособность могут оцениваться с помощью ряда коэффициентов, к ним относятся:

1. Отношение чистого оборотного капитала к общим активам:

**Отношение ЧОК к общим активам = (Оборотные средства – Краткосрочные обязательства) / Активы**

Для х1 года: (56 151 – 9 100) / 134 151 = 0,350732

Для х2 года: (142 079 – 25 482) / 225 479 = 0,517108

2. Коэффициент текущей ликвидности:

**Коэффициент текущей ликвидности = Оборотные средства / Краткосрочные обязательства**

Для х1 года: 56 151 / 9 100 = 6,170439

Для х2 года: 142 079 / 25 482 = 5,575661

Дает общую оценку ликвидности предприятия. Показывая, сколько рублей оборотных средств (текущих активов) приходится на один рубль текущей краткосрочной задолженности (текущих обязательств).

3. Коэффициент нормальной ликвидности:

**Коэффициент нормальной ликвидности = (Запасы + Безнадежные долги + Краткосрочные обязательства) / Краткосрочные обязательства**

Для х1 года: (1 131 + 5 020 + 9 100 + 0) / 9 100 = 1,675934

Для х2 года: (1 083 + 4 724 + 25 482 + 0) / 25 482 = 1,227886

Данный коэффициент присущ конкретной ситуации бизнеса.

4. Уровень платежеспособности:

**Уровень платежеспособности = Коэффициент текущей ликвидности / Коэффициент нормальной ликвидности**

Для х1 года: 6,170439 / 1,675934 = 3,681791

Для х2 года: 5,575661 / 1,227886 = 4,540862

5. Коэффициент быстрой ликвидности:

**Коэффициент быстрой ликвидности = (Дебиторская задолженность + Денежные средства) / Краткосрочные обязательства**

Для х1 года: (20 000 + 30 000) / 9 100 = 5,494505

Для х2 года: (19 275 + 116 997) / 25 482 = 5,347775

По своему смыслу данный показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности. Однако исчисляется он по более узкому кругу оборотных активов, когда в расчете не учитывается наименее ликвидная их часть – производственные запасы. Логика такого исключения состоит не только в значительно меньшей ликвидности запасов, но и, что гораздо более важно, в том, что денежные средства, которые можно выручить в случае вынужденной реализации производственных запасов, могут быть существенно ниже расходов по их приобретению.

6. Коэффициент абсолютной ликвидности:

**Коэффициент абсолютной ликвидности = Денежные средства / Краткосрочные обязательства**

Для х1 года: 30 000 / 9 100 = 3,296703

Для х2 года: 116 997 / 25 482 = 4,591359

Данный коэффициент является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия. Он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно за счет имеющихся денежных средств.

Рассчитанные коэффициенты ликвидности для Х1 года и Х2 года приведены в Таблице 17.

**Таблица 17.**

**Коэффициенты ликвидности.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **Х1 год** | **Х2 год** |
| 1. | Отношение ЧОК к общим активам | 0,350732 | 0,517108 |
| 2. | Коэффициент текущей ликвидности | 6,170439 | 5,575661 |
| 3. | Коэффициент нормальной ликвидности | 1,675934 | 1,227886 |
| 4. | Уровень платежеспособности | 3,681791 | 4,540862 |
| 5. | Коэффициент быстрой ликвидности | 5,494505 | 5,347775 |
| 6. | Коэффициент абсолютной ликвидности | 3,296703 | 4,591359 |

В мировой практике благоприятный диапазон для коэффициента текущей ликвидности составляет 2-3. Завышение ликвидности против требуемой резко снижает рентабельность по причине того, что фирма теряет прибыль из-за омертвления денег в лишних оборотных активах. В Х2 году произошло снижение данного показателя, однако он не достиг требуемого уровня. Данное значение показателя говорит о том, что на 1 руб. краткосрочной задолженности приходится около 5,5 руб. оборотных активов предприятия.

В большинстве отраслей коэффициент нормальной ликвидности считается приемлемым в диапазоне 1,6 - 1,9. В Х2 году данный коэффициент снизился и стал ниже нормы. Это говорит о том, что предприятие стало менее способным расплачиваться по своим текущим обязательствам.

Для нормальных условий бизнеса предпочтительнее, когда коэффициент быстрой ликвидности равен 1. И в Х1 году, и в Х2 году данный коэффициент значительно выше нормы. Это свидетельствует об «омертвлении» денежных средств. Высокий коэффициент ликвидности обусловлен значительной величиной денежных средств и дебиторской задолженности.

Общепринятая норма коэффициента абсолютной ликвидности составляет 0,2 - 0,3. Высокий коэффициент абсолютной ликвидности говорит о том, что предприятие обладает слишком большими запасами наличных денежных средств. Эти средства целесообразно направить на развитие производства или на достижение каких-либо других целей (например, вложить в какое-нибудь другое предприятие).

### 3.2.2. Оценка ликвидности баланса.

Все активы баланса в соответствии с их ликвидность можно разделить на четыре группы:

А1 – денежные средства и краткосрочные финансовые вложения;

А2 – дебиторская задолженность;

А3 – запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и долгосрочные финансовые вложения;

А4 – внеоборотные активы.

Пассивы баланса в соответствии с их ликвидность также можно разделить на четыре группы:

П1 – кредиторская задолженность;

П2 – краткосрочные кредиты и займы;

П3 - долгосрочные кредиты и займы;

П4 – собственный капитал.

Условие ликвидности баланса: А1 >П1, А2>П2, А3>П3, А4<П4.

Оценка ликвидности баланса на год, заканчивающийся 31.12.Х1 года, и на год, заканчивающийся 31.12.Х2 года, представлена в Таблице 18.

**Таблица 18.**

**Оценка ликвидности баланса.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Х1 год** | **Х2 год** |
| А1 | 39 100 | 142 479 |
| А2 | 20 000 | 19 275 |
| А3 | 6 151 | 5 807 |
| А4 | 78 000 | 83 400 |
| П1 | 9 100 | 25 482  |
| П2 | - | - |
| П3 | - | - |
| П4 | 125 051 | 199 997 |

В х1 и х2 году балансы предприятия были ликвидными.

## 3.3. Оценка рентабельности.

Результативность деятельности предприятия в финансовом смысле характеризуется показателями прибыли и рентабельности. Эти показатели как бы подводят итог деятельности предприятия за отчетный период. Они зависят от многих факторов: объем проданной продукции, затратоемкость, организация производства и др.

Показатели рентабельности – это выражаемые в процентах относительные показатели, в которых прибыль сопоставляется с некоторой базой, характеризующей предприятие с одной из двух сторон – ресурсы или совокупный доход в виде выручке, полученной от контрагентов в ходе текущей деятельности. Поэтому известны две группы показателей рентабельности:

Рентабельность продаж и рентабельность инвестиций (капитала). К показателям рентабельности относятся:

1. Рентабельность продаж (ROS):

**Рентабельность продаж = Чистая прибыль / Чистая выручка от реализации**

Для х2 года: 74 946 / 484 200 = 0,154783

Этот коэффициент должен рассматриваться в динамике и в сравнении со средним в отрасли. Его можно рассчитывать по любой разновидности прибыли, все зависит от интересов аналитика и обстоятельств.

2. Рентабельность общих активов (ROA):

**Рентабельность общих активов = (Чистая прибыль + Расходы по проценту) / Средние активы**

Для х2 года: (74 946 + 167 ) / 179 815 = 0,417724

Средние активы = (134 151 + 225 479) / 2 = 179 815 руб.

Этот коэффициент оценивает меру успеха компании при использовании ею всех своих активов для получения прибыли. Дает оценку эффективности вложения средств в активы данного предприятия. Иными словами, этим коэффициентом оценивается правильность выбора именно такого инвестирования (в частности, речь идет об отраслевой принадлежности предприятия).

3. Рентабельность простого акционерного капитала (ROE):

**Рентабельность простого акционерного капитала = (Чистая прибыль – Привилегированные дивиденды) / Средний собственный капитал**

Для х2 года: 74 946 / ((125 051 + 199 997) / 2) = 0,461138

Данный коэффициент является наиболее распространенным финансовым индикатором оценки целесообразности инвестиций с позиции собственников предприятия.

4. Рентабельность постоянного (перманентного) капитала (ROIC):

**Рентабельность постоянного (перманентного) капитала = (Чистая прибыль + Расходы по проценту) / (Долгосрочные обязательства + Средний собственный капитал)**

Для х2 года: (74 946 + 167) / ((125 051 + 199 997) / 2) = 0,462166

5. Рентабельность инвестиций (ROI):

**Рентабельность инвестиций = (Чистая прибыль / Чистая выручка от реализации) ∙ (Чистая выручка от реализации / Инвестиции)**

Для года х2: (74 946 / 484 200) **∙** (484 200 / 116 997) = 0,154783 **∙** 4,138568 = 0,64058

Данный показатель характеризует оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданными ими предприятием – он оценивает доходность долгосрочного капитала.

6. Эффект финансового рычага (ЭФР):

**Эффект финансового рычага = (Рентабельность общих активов – Средняя ставка во всем заемным средствам) ∙ (Общие обязательства / Собственный капитал) ∙ (1 – Ставка налога на прибыль)**

Для х2 года: (0,417724 – 0,13) **∙** (25 482 / 199 997) **∙** (1 – 0,24) = 0,287724 **∙** 0,127412 **∙** 0,76 = 0,027862

Рассчитанные коэффициенты рентабельности на Х2 год приведены в Таблице 19.

**Таблица 19.**

**Оценка рентабельности.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **Х2 год** |
| 1. | Рентабельность продаж | 0,154783 |
| 2. | Рентабельность общих активов | 0,417724 |
| 3. | Рентабельность простого акционерного капитала | 0,461138 |
| 4. | Рентабельность постоянного (перманентного) капитала | 0,462166 |
| 5. | Рентабельность инвестиций | 0,64058 |
| 6. | Эффективность финансового рычага | 0,027862 |

Наиболее целесообразным является рассмотрение коэффициентов рентабельности в динамике. Если такой возможности нет, то можно сделать выводы лишь исходя из абсолютной величины данных показателей в сравнении со средними показателями в отрасли.

Рентабельность продаж составляет 15,48 %. Этот показатель говорит о том, что 1 руб. чистой выручки от реализации продукции принес 0,15 руб. чистой прибыли. Чем выше рентабельность продаж, тем меньше чистая выручка поглощается расходами.

Рентабельность простого акционерного капитала составляет 46,11 %, что больше рентабельности общих активов (41,77 %). Это обусловлено положительным эффектом финансового рычага.

Так как рентабельность общих активов значительно высокая, можно сделать вывод о том, что вкладывать средства в активы данного предприятия целесообразно.

Значительная величина рентабельности инвестиций (64,06 %) говорит о значительной доходности долгосрочного капитала.

## 3.4. Оценка финансовой устойчивости.

Оценка финансовой устойчивости осуществляется с помощью различных коэффициентов долга. Основными из них являются:

1. Коэффициент долга 1:

**Коэффициент долга 1 = Общие обязательства / Активы**

Для х1 года: 9 100 / 134 151 = 0,067834

Для х2 года: 25 482 / 225 479 = 0,113013

Величина данного коэффициента зависит от отрасли.

2. Коэффициент долга 2:

**Коэффициент долга 2 = Общие обязательства / Собственный капитал**

Для года х1: 9 100 / 125 051 = 0,07277

Для года х2: 25 482 / 199 997 = 0,127412

Этот коэффициент выступает в качестве плеча финансового рычага, его величина зависит от отрасли.

Рассчитанные коэффициенты оценки финансовой устойчивости приведены в Таблице 20.

**Таблица 20.**

**Оценка финансовой устойчивости.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **Х1 год** | **Х2 год** |
| 1. | Коэффициент долга 1 | 0,067834 | 0,113013 |
| 2. | Коэффициент долга 2 | 0,07277 | 0,127412 |

## 3.5. Оценка деловой активности.

В широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на рынках продукции, труда, капитала. В контексте управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия этот термин понимается в более узком смысле – как его текущая производственная и коммерческая деятельность.

Количественная оценка и анализ деловой активности могут быть сделаны по следующим трем направлениям:

- оценка степени выполнения плана (установленного вышестоящей организацией или самостоятельно) по основным показателям и анализ отклонений;

- оценка и обеспечение приемлемых темпов наращивания объемов финансово-хозяйственной деятельности;

- оценка уровня эффективности использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов коммерческой организации.

Именно последнее направление является ключевым, а суть его состоит в том, чтобы обеспечить рациональную структуру оборотных средств. Логика текущего управления финансами подчинена требованию эффективного использования оборотных средств – по возможности каждый рубль должен «работать» и не быть чрезмерно долго «омертвленным» в активах. Контроль над этим осуществляется путем расчета показателей оборачиваемости. К ним относятся (для х2 года):

1. Коэффициент оборачиваемости активов и длительность оборачиваемости активов (в днях):

**Коэффициент оборачиваемости активов = Чистая выручка от реализации / Активы**

484 200 / 225 479 = 2,147428

**Длительность оборачиваемости активов = 365 / Коэффициент оборачиваемости активов**

365 / 2,147428 = 169,970746

2. Коэффициент оборачиваемости заемного капитала и длительность оборачиваемости заемного капитала:

**Коэффициент оборачиваемости заемного капитала = Чистая выручка от реализации / Текущие обязательства**

484 200 / 25 482 = 19,001648

**Длительность оборачиваемости заемного капитала = 365 / Коэффициент оборачиваемости заемного капитала**

365 / 19,001648 = 19,20886

3. Коэффициент оборачиваемости собственного капитала и длительность оборачиваемости собственного капитала:

**Коэффициент оборачиваемости собственного капитала = Чистая выручка от реализации / Собственный капитал**

484 200 / 199 997 = 2,421036

**Длительность оборачиваемости собственного капитала = 365 / Коэффициент оборачиваемости собственного капитала**

365 / 2,421036 = 150,761905

4. Среднедневные продажи и оборачиваемость дебиторов (в днях):

**Среднедневные продажи = Чистая выручка от реализации / 365**

484 200 / 365 = 1 326,575342

**Оборачиваемость дебиторов (в днях) = Средняя дебиторская задолженность / Среднедневные продажи**

((20 000 + 19 275) / 2) / 1 326,575342 = 14,803155

Оборачиваемость дебиторов (в днях) показывает, сколько дней наши продажи фигурируют в счетах дебиторов.

5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности и оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях):

**Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности = Чистая выручка от реализации / Средняя дебиторская задолженность**

484 200 / ((20 000 + 19 275) / 2) = 24,656906

**Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях) = 365 / Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности**

365 / 24,656906 = 14,803155

Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях) показывает способность фирмы в сборе денег с дебиторов. Чем выше показатель, тем лучше. Однако слишком высокая оборачиваемость может говорить о жесткости условий кредитования. Это может вызвать потери хороших потребителей.

6. Коэффициент оборачиваемости запасов и оборачиваемость запасов (в днях):

**Коэффициент оборачиваемости запасов = Чистая выручка от реализации / Средние запасы**

484 200 / ((1 131 + 5 020 + 1 083 + 4 724) / 2) = 80,983442

**Оборачиваемость запасов(в днях) = 365 / Коэффициент оборачиваемости запасов**

365 / 80,983442 = 4,507094

Показатель оборачиваемости запасов (в днях) характеризует, сколько в среднем дней денежные средства были «омертвлены» в производственных запасах. Чем меньше продолжительность данного периода, тем лучше, то есть снижение показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

7. Длительность операционного цикла:

**Длительность операционного цикла = Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях) + Оборачиваемость запасов (в днях)**

14,803155 + 4,507094 = 19,310249

8. Длительность финансового цикла:

**Длительность финансового цикла = Длительность операционного цикла – Длительность оборачиваемости заемного капитала**

19,310249 - 19,20886 = 0,101389

Рассчитанные показатели деловой активности приведены в Таблице 21.

 **Оценка деловой активности.**

 **Таблица 21.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатели** | **Х2 год** |
| 1. | Коэффициент оборачиваемости активов | 2,147428 |
|  | Длительность оборачиваемости активов | 169,970746 |
| 2. | Коэффициент оборачиваемости заемного капитала | 19,001648 |
|  | Длительность оборачиваемости заемного капитала | 19,20886 |
| 3. | Коэффициент оборачиваемости собственного капитала | 2,421036 |
|  | Длительность оборачиваемости собственного капитала | 150,761905 |
| 4. | Среднедневные продажи | 1 326,575342 |
|  | Оборачиваемость дебиторов (в днях) | 14,803155 |
| 5. | Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности | 24,656906 |
|  | Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях) | 14,803155 |
| 6. | Коэффициент оборачиваемости запасов | 80,983442 |
|  | Оборачиваемость запасов (в днях) | 4,507094 |
| 7. | Длительность операционного цикла | 19,310249 |
| 8. | Длительность финансового цикла | 0,101389 |

Коэффициент оборачиваемости активов составляет 2,147428. Это говорит о том, что активы предприятия успевают обернуться 2 раз в год. Длительность оборачиваемости активов составляет около 170 дней.

Коэффициент оборачиваемости заемного капитала составляет 19,001648, то есть заемный каптал совершает 19 полных оборотов за год. Длительность оборачиваемости заемного капитала составляет около 19 дней.

Коэффициент оборачиваемости собственного капитала составляет 2,421036, а длительность оборачиваемости собственного капитала – около 150 дней.

В сумме длительность оборачиваемости собственного капитала и длительность оборачиваемости заемного капитала составляют 169 дней, что и является длительность оборачиваемости активов компании. Длительность оборачиваемости собственного капитала почти в 8 раз больше длительности оборачиваемости заемного капитала. Из этого можно сделать вывод, что доля собственного капитала в активах компании почти в 2 раза больше доли заемного капитала.

В условиях рыночной экономики коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности мало меняется от отрасли к отрасли и составляет 7 - 10. Для данного предприятия этот коэффициент значительно выше и составляет 24,656906. Чем выше оборачиваемость, тем лучше. Однако слишком высокая оборачиваемость может говорить о жесткости условий кредитования, если только это не является традиционным для данной отрасли. Руководству предприятия необходимо обратить внимание на значительную величину этого показателя, чтобы вовремя выявить угрозу потери хороших потребителей.

Оборачиваемость дебиторов (в днях) целесообразнее рассматривать в динамике. Увеличение данного показателя свидетельствует о спаде сбора денег с дебиторов, что может вызвать недостаток наличности в последующие годы. Если нет возможности отследить данный коэффициент в динамике, то можно сделать вывод лишь исходя из абсолютной величины этого показателя. Оборачиваемость дебиторов (в днях), равная около 15 дней, говорит о том, что продажи предприятия фигурируют в счетах дебиторов около 15 дней.

Один из принципов финансовой политики состоит в том, что длительность оборачиваемости кредиторской задолженности должна быть не меньше длительности оборачиваемости дебиторской задолженности. Для данного предприятия это условие выполнено: 19 > 15.

Коэффициент оборачиваемости запасов очень высок и составляет 80,983442, и длительность оборачиваемости запасов составляет 4,5 дней. Значения данных показателей говорят о жесткой политике менеджмента по управлению запасами.

Длительность финансового цикла составляет около 0,101389 дня. Небольшое значение коэффициента говорит о том, что операционный цикл предприятия, составляющий 19 дня, примерно равен длительности оборачиваемости заемного капитала.

## 3.6. Оценка безубыточности бизнеса.

Показатели для оценки безубыточности представлены в таблице 112.

**Таблица 112.**

**Показатели операционной деятельности предприятия.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Показатель** | **Значения** | **Механизм расчёта** |
| **Изделие №1** | **Изделие № 2** | **всего** |
| 1.  | Объём продаж, шт. | 1 540 | 2 110 | - | - |
| 2. | Отпускная цена, руб. | 150 | 120 | - | - |
| 3. | Переменные издержки на единицу продукции, руб. | 63 | 100 | -  | П. 5 / п. 1  |
| 4. | Постоянные издержки, руб. | 24 379 | 53 021 | 77 400 | - |
| 5. | Суммарные переменные издержки, руб. | 97 020 | 211 000 | 308 020 | - |
| 6. | Общие издержки, руб. | 121 399 | 264 021 | 385 420 | П. 4 + п. 5 |
| 7. | Выручка, руб. | 231 000 | 253 200 | 484 200 | - |
| 8. | Валовая маржа, руб. | 133 980 | 42 000 | 555 980 | П. 7 – п. 5 |
| 9. | Коэффициент валовой маржи | 0,58 | 0,17 | - | п. 8 / п. 7 |
| 10. | Точка безубыточности, шт. | 280,22 | 2 651,05 | - | П. 4 / (п. 2 – п. 3) |
| 11. | Точка безубыточности, руб. | 42 033 | 318 126 | -  | П. 10 **∙** п. 2 |
| 12. | Запас финансовой прочности, руб. | 188 967 | (64 926) | - | П. 7 – п. 11 |
| 13. | Сила операционного рычага | 1 ,22 | (3,88) | - | П. 8 / п.16 |
| 14. | Сила общего комбинированного рычага | 1,61 | (5,12) | - | П. 8 / п. 18 |
| 15. | Сила финансового рычага | 1,9642 | (19,87) | - | П. 13 **∙** п. 14 |
| 16. | Операционный доход, руб. | 109 601 | (10 821) | 98 780 | П. 7 – п. 6 |
| 17. | Маржа безубыточности | 1,32 | (1,32) | - | П. 16 / п. 18 |
| 18. | Чистая прибыль, руб. | 83 156 | (8 210) | 74 946 |  |

Безубыточный уровень продаж – это такой уровень продаж, при котором предприятие имеет затраты, равные выручке:

**Выручка = Затраты, Прибыль = 0**

**Цена ∙ Критический объем = Постоянные расходы + Переменные расходы**

**Цена ∙ Критический объем = Постоянные расходы + Переменные расходы на единицу ∙ Критический объем**

**Критический объем = Постоянные расходы / (Цена – Переменные расходы на единицу)**

Если объем производства продукции меньше критического объема, то предприятие находится в зоне операционных убытков, а если объем производства продукции больше критического объема, то компания находится в зоне операционной прибыли.

Данные для построения графиков безубыточности для всех видов товаров представлены в Таблице 22.

Постоянные расходы отнесены на конкретный вид продукции пропорционально доли переменных расходов на выпуск данного вида продукции в общих переменных расходах

**Таблица 22.**

**Анализ безубыточности.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид продукции** | **Цена, руб.** | **Объем продаж, шт.** | **Выручка, руб.** | **Переменные расходы, руб.** | **Переменные расходы на единицу, руб.** | **Постоянные расходы, руб.** | **Общие расходы, руб.** | **Критический объем, шт.** |
| Изделие № 1 | 150 | 1 540 | 231 000 | 97 020 | 63 | 24 379 | 121 394 | 280 |
| Изделие № 2 | 120 | 2 110 | 253 200 | 211 000 | 100 | 53 021 | 264 021 | 2 651 |
|  |
| Итого | - | - | 484 200 | 308 020 | - | 77 400 | 385 420 | - |

График безубыточности для изделия № 1 представлен на Диаграмме 1, а для изделия № 2 - на Диаграмме 2.

Диаграмма 1.



Критический объем производств по изделию № 1 составляет 280 шт. Следовательно, именно при выпуске 280 единиц предприятие получит выручку, равную общим расходам (121 394 руб.). В этом случае прибыль равно нулю. Поэтому область на диаграмме, заключенная между прямыми выручки и переменных издержек и находящаяся выше точки безубыточности (280; 121 394), является прибыльной. А область, находящаяся ниже этой точки – убыточной. Имеем объем продаж по изделию № 1, равный 1 540 шт. Следовательно, предприятие получает прибыль в результате производства и реализации изделия.

Диаграмма 2



Критический объем производств по изделию № 2 составляет 2 651 шт. Следовательно, именно при выпуске 2 651 единиц предприятие получит выручку, равную общим расходам (264 021 руб.). В этом случае прибыль равно нулю. Поэтому область на диаграмме, заключенная между прямыми выручки и переменных издержек и находящаяся выше точки безубыточности (2 651; 264 021), является прибыльной. А область, находящаяся ниже этой точки – убыточной. Имеем объем продаж по изделию № 2, равный 2 110 шт. Следовательно, предприятие получает убыток в результате производства и реализации изделия.

# Заключение.

Перевод экономики на рыночные отношения, расширение хозяйственной самостоятельности предприятий, обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования процессов финансового планирования и прогнозирования, в том числе, бюджетирования.

Целью курсовой работы был анализ процессов финансового планирования и прогнозирования на предприятии. . В соответствии с данной целью в работе были поставлены и решены следующие задачи:

1) анализ теоретической базы финансового планирования: его сущности, методов, задач, объектов и видов;

2) более детальное рассмотрение процесса бюджетирования на предприятия.

3) проанализировать баланс предприятия на Х1 год;

4) составить план его операционной деятельности на следующий год;

5) рассчитать коэффициенты эффективности работы предприятия (коэффициенты ликвидности, оборачиваемости, рентабельности, финансовой устойчивости);

6) провести анализ безубыточности выпуска продукции;

7) сделать выводы о целесообразности и прибыльность операционной деятельности предприятия.

В ходе анализа теоретической части было установлено, что процесс финансового планирования бюджетирования включает в себя ряд важных операций: планирование издержек, планирование производства, планирование сбыта и финансовое планирование (планирование прибыли). Это подтверждено и во время составления плана работы предприятия на Х2 год операционной деятельности.

Основными итогами анализа показателей работы предприятия являются следующие:

* отмечен положительный эффект финансового рычага;
* значительна доходность долгосрочного капитала;
* операционный цикл предприятия, составляющий 19 дня, примерно равен длительности оборачиваемости заемного капитала;
* проводится жесткая политика менеджмента по управлению запасами.

Из графиков безубыточности видно, что по изделию № 1 предприятие получает прибыль, а по изделию № 2 – убыток.

# Список литературы

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. М.: Олимп-Бизнес, 1997.
2. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2001.
3. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. - М.: Финансы и статистика, 2005.
4. Дранко О.И. Финансовый менеджмент: технология управления финансами предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
5. Егоров Ю.Н., Варакута С.А. Планирование на прежприятии. – М.: Инфра-М, 2001.
6. Заяц Н.Е., Фисенко М.К., Сорокина Т.В. Теория финансов: учебное пособие.- Мн:БГЭУ, 2005.
7. Консультант. Информационно-правовая база. 2006.
8. Кукукина И.Г. Методические указания для подготовки к занятиям, текущего и промежуточного контроля по дисциплине «Финансовый менеджмент», Часть 1. – Ивановский государственный энергетический университет.
9. Кукукина И.Г. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: Юристъ, 2000.
10. Сергеев И.В., Шипицын А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии . – М.: Финансы и статистика, 2002.
11. Управление организацией. Учебник / под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина – Москва, Инфра – М, 2003.
1. Волкова О.Н. Бюджетирование и финансовый контроль в коммерческих организациях. - М.: Финансы и статистика, 2005. – с. 152. [↑](#footnote-ref-1)
2. Бочаров В.В. Коммерческое бюджетирование. - СПб: Питер, 2003.- с.231 [↑](#footnote-ref-2)