СОДЕРЖАНИЕ

Введение………………………………………………………………………….3

1. Характеристика расходов предприятия и их роль в его финансовой деятельности …………………………………………………………………….4

2. Методические основы определения расходов на производство и реализацию продукции…………………………………………………………9

2.1. Методы и способы определения величины расходов………………13

2.2.Обоснование методики прогнозирования величины расходов предприятия……………………………………………………………………17

3. Прогноз расходов на производство и реализацию продукции…………26

Заключение……………………………………………………………………..30

Список литературы……………………………………………………………32

ВВЕДЕНИЕ

Любая предпринимательская структура в процессе функционирования потребляет ресурсы – материальные, трудовые, финансовые. Потребленные ресурсы формируют расходы предприятия – важнейший экономический показатель ее деятельности.

Формирование расходов производства на предприятии является ключевым и одновременно наиболее сложным элементом формирования и развития производственно-хозяйственного механизма предприятия, охваченного системой управленческого финансового учета.

Предприятие в процессе своей деятельности несет различные по экономическому содержанию и целевому назначению расходы: на производство и реализацию продукции, расширение и совершенствование производства; удовлетворение разнообразных социально-культурных потребностей членов трудового коллектива и другие. При превышении доходов над расходами сумма превышения направляется в резервный фонд. При превышении расходов над доходами сумма недостатка финансовых средств восполняется за счёт выпуска ценных бумаг, получения кредитов, получения благотворительных взносов.

Актуальность данной темы заключается в том, что не всегда в организациях уделяется должное внимание уровню расходов и планированию их. Каждая организация в процессе производства и реализации несёт определённые расходы. А планирование их – не только поможет получить максимальную прибыль, но и будет способствовать развитию финансово-хозяйственной деятельности организации.

Задача курсовой работы – рассмотреть каким образом осуществляется финансирование расходов на производство и продажу продукции на предприятии.

Целью данной работы является раскрытие понятия доходов, рассмотрение их классификации, методов и способов их определения.

1. ХАРАКТЕРИСТИКА РАСХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И ИХ РОЛЬ В ЕГО ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Бухгалтерский стандарт ПБУ определяет расходы организации как уменьшение ее экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящих к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников) имущества. Расход есть отток экономических выгод именно данной организации. Поэтому суммы, взимаемые организацией от имени третьих лиц и перечисляемые в их адрес (например, косвенные налоги – НДС, акцизы, налог с продаж и т.п.), не являются расходами.

Приобретение или создание основных средств и других элементов внеоборотного капитала также представляет собой уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, однако бухгалтерский стандарт (ПБУ 10/99) относит затраты капитального характера к перечню тех статей, которые не признаются расходами. Они характеризуются как условные, отложенные расходы и подлежат капитализации на балансе организации, формируя первоначальную стоимость элементов внеоборотного капитала (основных средств и нематериальных активов). Затраты инвестиционного характера могут быть признаны расходами в будущих отчетных периодах – по мере начисления амортизации и включения в ее себестоимость проданной (реализованной) продукции либо в составе управленческих расходов, если организация применяет метод калькулирования ограниченной себестоимости.

В ПБУ 10/99 определены условия учета расходов при формировании финансового результата (прибыли) в бухгалтерском учете. Расходы признаются в отчете о прибылях и убытках:

- с учетом связи между производственными расходами и поступлениями

(соответствие доходов и расходов);

- путем их обоснованного распределения между отчетными периодами, когда расходы обуславливают получение доходов в течение нескольких отчетных периодов и когда связь между доходами и расходами не может быть определена четко или определяется косвенным путем;

- по расходам, признанным в отчетном периоде, когда по ним становится определенным неполучение экономических выгод (доходов) или поступление активов;

- независимо от того, как они принимаются для цели расчета налогооблагаемой базы;

- когда возникают обстоятельства, не обусловленные признанием соответствующих активов.

Налоговое законодательство также оперирует понятием «расходы». С 1 января 2002 года объектом налогообложения по налогу на прибыль согласно Налоговому кодексу РФ (ст. 247) признается прибыль, определяемая как доход, уменьшенный на величину произведенных расходов. Расходами при этом признаются обоснованные о документально подтвержденные затраты (в случаях, предусмотренных ст. 265 Налогового кодекса РФ, и убытки), осуществленные налогоплательщиком. Под обоснованными расходами понимаются экономически оправданные затраты, оценка которых выражена в денежной форме. Расходами признаются затраты, которые связаны с деятельностью, направленной на получение дохода.

Налоговое законодательство дает свою, отличную от бухгалтерской, классификацию расходов. Расходы для целей налогообложения делятся:

- на расходы, связанные с производством и реализацией;

- внереализационные расходы.

К внереализационным расходам отнесены обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией.

Рынок предоставляет хозяйствующим субъектам самостоятельность в вопросах установления цен на продукцию с учетом складывающегося спроса и предложения. В этих условиях фирма должна стремиться так спланировать уровень своих расходов, чтобы сделать свою деятельность рентабельной, и далее организовать производство таким образом, чтобы обеспечить этот приемлемый уровень расходов и возможность его постоянного снижения. Информация о расходах необходима:

- для принятия оптимальных решений на всех стадиях жизненного цикла каждого продукта и фирмы в целом;

- разработки стратегии выживания и обеспечения конкурентного

преимущества;

- организации эффективной системы стимулирования персонала;

- оптимизации налоговых платежей;

- установления и поддержания взаимоотношений с налоговыми и другими структурами государства с соблюдением законодательных норм.

Чтобы не отстать от конкурентов, каждая независимая производственная организация должна тщательно планировать перспективу развития собственного производства и потребностей рынка минимум на 2-3 года. Любые просчеты при этом грозят убытками и даже полным разорением. Предприятию необходимо предусматривать перспективу до мелочей по каждому этапу, начиная с разработки проекта изделия и заканчивая его сбытом, а затем и прекращением производства и выходом на рынок с новой продукцией. Все должно быть увязано с экономикой предприятия, налоговой системой и кредитной ситуацией, позициями предприятия на рынке и намерениями конкурентов, ситуацией за пределами предприятия.

К задачам планирования расходов относятся:

- обеспечение производственно-торгового процесса необходимыми

финансовыми ресурсами. Определение плановых объемов необходимых денежных фондов и направления их расходования;

- установление финансовых отношений с бюджетом, банком, страховыми организациями и другим хозяйствующими субъектами;

- выявление путей наиболее рационального вложения капитала и резервов по его эффективному использованию;

- увеличение прибыли за счет экономного использования денежных

средств;

- осуществление контроля за образованием и расходованием денежных средств.

Планирование расходов на предприятии- это точное предвидение и программирование на перспективу хода производственного процесса и его результатов по этапам. В плане с учетом специализации и кооперации труда устанавливается по датам четкое задание на выполнение конкретного вида и объема работ и расходование ресурсов по каждому цеху, отделу, бригаде и рабочему.В плане предусмотрена последовательность выполнения связанных между собой работ.

План всегда устремлен в будущее. С его помощью на перспективу распределяются имеющиеся ресурсы (материальные, трудовые, финансовые и природные).Для разработки плана специалистам по планированию требуется соответствующая информация. Помимо прогнозных и маркетинговых данных, то есть в основном внешней информации, в органы планирования поступает большой объем внутренней информации. Сбор и обобщение поступающей информации, ее анализ относится к предплановой работе специалистов. Предплановая работа столь же необходима, как и разработка самого плана.

Составление плана расходов предприятия начинается с подготовки проекта отдельных его частей: плана производства и реализации продукции; плана материально-технического обеспечения; плана по кадрам и заработной плате; перспективного плана по новой технике и капитальным вложениям; финансового плана.

Информация о расходах фирмы чрезвычайно важна как для самой фирмы, так и внешних пользователей – ее контрагентов. К внешним пользователям относятся органы государственного управления, налоговые службы, инвесторы, кредиторы и потребители. Данные о затратах для этой категории пользователей должны составляться в соответствии с принятыми стандартами бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также налогового законодательства. Разработка этих документов преследует цель защиты заинтересованных организаций от получения недостоверной информации о фирме. К нормативной базе, регулирующей формирование и представление данных о расходах фирмы для внешних пользователей в России, относятся стандарты бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности РФ: ПБУ 1/98 «Учетная политика организации» (Приказ Минфина России от 9 декабря 1998 года), ПБУ 10/99 «Расходы организации» (Приказ Минфина России от 6 мая 1998 года). Специфические требования к ведению налогового учета расходов определены в Налоговом кодексе РФ (глава 25).

Таким образом можно сделать вывод, что расходы являются одним из важнейших элементов построения управления организацией. Без расходов невозможна также и финансовая деятельность организации.

2.ОПРЕДЕЛЕНИЕ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Управление расходами – это целый набор методик, процессов и конкретных процедур по управлению ресурсами организации. Данную тему можно рассматривать с нескольких позиций, с точки зрения традиционной экономической теории, с точки зрения бухгалтерского учета, с точки зрения менеджмента. Конечно, для осуществления эффективного управления расходами необходим комплексный подход к этому вопросу. Однако, как показывает практика, синтез знаний лучше осуществлять исходя из конкретных практических условий, задачей и целей организации. Построение же теоретических основ требует определенного разграничения в подходах. Это легко объяснить, например, делением расходов на экономические и бухгалтерские.

Под бухгалтерскими понимают фактические расходы факторов производства, приобретенных по рыночным ценам. Под экономическими понимают «расходы упущенных возможностей», то есть сумму денег, которую можно получить при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных вариантов использования ресурсов.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что с бухгалтерской точки зрения необходимо минимизировать фактические расходы, а экономический подход будет требовать поиска наиболее выгодного распределения ресурсов. И невозможно с полной уверенностью определить наиболее правильный вариант решения задачи, так как оба варианта являются рациональными.

Традиционно принято рассматривать процесс управления расходами с их определения и классификации. Ниже приведены наиболее распространенные определения расходов.

Расходы предприятия – это расходы, которые несет предприятие в процессе осуществления своей хозяйственной деятельности.

Расходы–это ресурсы, потребляемые в ходе деятельности предприятия.

Многие экономисты приравнивают расходы к издержкам.

Издержки производства – затраты труда и капитала на производство товара.

С их точки зрения расход – это ресурсы, потребляемые в ходе деятельности предприятия. Их подразделяют, в первую очередь, на постоянные и переменные.

Постоянные расходы – расходы, имеющие место вне зависимости от объема производства (расходы на содержание зданий, административного аппарата).

Переменные расходы – расходы, непосредственно связанные с объемом производства, изменяющиеся в зависимости от объема (расходы на сырье, полуфабрикаты, оплату труда).

Такое деление расходов можно рассматривать исходя из того, что объем постоянных расходов в краткосрочном периоде будет постоянным, а переменные расходы могут изменяться, то есть именно эти расходы будут важны, так как ими можно оперативно управлять. Однако в экономической литературе обоснование такой классификации исходит прежде всего из влияния этих расходов на объем производства. Причем переменные расходы являются постоянными на единицу продукции, а постоянные на весь объем продукции – переменными на единицу продукции. Но поведение переменных, так же, как постоянных расходов, с изменением объема производства, не так однозначно, как может показаться. Например, расходы на основные материалы при одном одном объеме закупки будут приобретены по одной цене, а при другом, более высоком объеме закупки, возможно более низкой, так как будет действовать система скидок. И с этой точки зрения не расходы будут влиять на объем производства, а объем производства на предприятии может служить одним из методов управления расходами.

Деление расходов на постоянные и переменные, а также выделение общих, средних и предельных расходов не позволяет осуществить необходимый для предприятия анализ себестоимости продукции. Именно в этом вопросе возникает необходимость применения бухгалтерского подхода. Ниже представлена классификация расходов.

Таблица

Классификация расходов предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Признаки | Расходы |
| 1. По центрам ответственности (по месту возникновения расходов) | Расходы производства, цеха, участка технического передела, службы |
| 2. По видам продукции, работ, услуг | Расходы на изделия, типовые представители изделий, группы однородных изделий, одноразовые заказы, полуфабрикаты, валовую товарную, реализованную продукцию |
| 3. По единству состава (однородности) расходов | Одноэлементные, комплексные |
| 4. По видам расходов | Расходы по экономическим элементам , расходы по статьям калькуляции |
| 5. По способам перенесения стоимости на продукцию | Прямые, непрямые |
| 6. По степени влияния объема производства на уровень расходов | Переменные, постоянные |
| 7. По календарным периодам | Текущие, долгосрочные, одноразовые |
| 8. По целесообразности расходования | Продуктивные, непродуктивные |
| 9. По определению отношения к себестоимости продукции | Расходы на продукцию, расходы периода |

С точки зрения анализа себестоимости продукции важна классификация расходов по экономическим элементам и статьям калькуляции.

Расходы операционной деятельности группируются по следующим экономическим показателям:

- материальные расходы;

- расходы на оплату труда;

- отчисления на социальные мероприятия;

- амортизация;

- прочие операционные расходы.

Группировка расходов, связанная с производством продукции, осуществляется по следующим статьям калькуляции:

- сырье и материалы;

- покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, работы и услуги производственного характера сторонних предприятий и организаций;

- топливо и энергия на технологические цели;

- возвратные отходы (вычитаются);

- основная заработная плата;

- дополнительная заработная плата;

- отчисления на социальное страхование;

- расходы на содержание и эксплуатацию оборудования;

- общепроизводственные расходы;

- потери от брака;

- другие производственные расходы;

- сопутствующая продукция (вычитается).

Группировка расходов по калькуляционным статьям расходов отражает их состав в зависимости от направления расходов, и места их возникновения.

С точки зрения менеджмента процесс управления расходами будет опираться на построение такой организационной структуры, при которой будут исключены «лишние» расходы. Такую структуру можно сравнить с часовым механизмом, где нет лишних деталей, и каждая выполняет свою функцию.

В настоящее время в рамках определенных экономических концепций существенно расширено понятие расходов. Новая институциональная теория выдвигает на первый план трансакционные расходы. В соответствии с одной из их классификаций выделяют:

- расходы поиска информации – расходы времени и ресурсов на получение и обработку информации о ценах, об интересующих товарах и услугах, об имеющихся поставщиках и потребителях;

- расходы ведения переговоров;

- расходы измерения количества и качества вступающих в обмен товаров и услуг – расходы на замеры, измерительную технику, потери от остающихся ошибок и неточностей;

- расходы по спецификации и защите прав собственности – расходы на содержание судов, арбитража, органов государственного управления, а также затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав;

- расходы оппортунистического поведения.

По сути дела формируется новый подход к рассмотрению экономики в целом. Но единой теории в этом направлении не сформировано, что открывает обширные возможности для новых научных исследований.

Таким образом, можно сделать вывод, что расходы, являясь важнейшим объектом управленческого процесса организации, требуют всестороннего изучения. Одним из аспектов исследования является их классификация, то есть разделение на группы по определенному признаку. Зная виды расходов, организации легче их планировать и расходовать.

2.1 Методы и способы определения величины расходов

Смета затратпредставляет собой сводный план всех расходов предприятия на предстоящий период производственно-финансовой деятельности. И является одним из методов планирования затрат предприятия. Она определяет общую сумму издержек производства по видам используемых ресурсов, стадиям производственной деятельности, уровням управления предприятием и другим направлениям расходов. В смету включаются затраты основного и вспомогательного производства, связанные с изготовлением и продажей продукции, товаров и услуг, а также на содержание административно-управленческого персонала, выполнение различных работ и услуг, в том числе и не входящих в основную производственную деятельность предприятия. Планирование видов затрат осуществляется в денежном выражении на предусмотренные в годовых проектах производственные программы, цели и задачи, выбранные экономические ресурсы и технологические средства их выполнения. Все плановые задания и показатели конкретизируются на предприятии в соответствующих сметах, включающих стоимостную оценку затрат и результатов.

В смете продаж обычно содержится информация о предполагаемых объемах реализации и ожидаемой цене продажи единицы каждого товара. Таким образом, в этой смете можно увидеть стоимость реализуемой продукции в денежном выражении и объемы реализации в натуральном выражении. Эти данные могут классифицироваться по регионам и (или) по существующим представительствам предприятия.

Сметы затрат могут применяться при определении потребности предприятия в оборотных средствах, объемов реализации, прибыли от реализации продукции, работ, услуг.

Также планирование финансовых показателей осуществляется посредством определённых методов. Методы планирования – это конкретные способы и приёмы расчётов показателей. При планировании расходов могут применяться следующие методы: нормативный, расчётно-аналитический, балансовый, метод оптимизации плановых решений, экономико-математическое моделирование.

1) Нормативный метод

Сущность нормативного метода планирования заключается в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических нормативов рассчитывается потребность хозяйствующего субъекта в финансовых ресурсах и в их источниках. Такими нормативами являются ставки налогов, ставки тарифных взносов и сборов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах и др. В финансовом планировании применяется целая система норм и нормативов, которая включает:

* федеральные нормативы;
* республиканские (краевые, областные, автономных образований) нормативы;
* местные нормативы;
* отраслевые нормативы;
* нормативы хозяйствующего субъекта.

2) Расчётно-аналитический метод

Сущность расчетно-аналитического метода планирования расходов в том, что на основе анализа достигнутой величины расходов, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Данный метод планирования широко применяется в тех случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена косвенно, на основе анализа их динамики и связей. В основе этого метода лежит экспертная оценка.

Расчетно-аналитический метод широко применяется при планировании суммы прибыли и доходов, определение величины отчислений от прибыли в фонды накопления, потребления, резервный, по отдельным видам использования финансовых ресурсов и т.п.

3) Балансовый метод

Сущность балансового метода планирования финансовых показателей заключается в том, что путем построения балансов достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них.

4) Метод оптимизации плановых решений

Сущность метода оптимизации плановых решений заключается в разработке нескольких вариантов плановых расчётов, с тем, чтобы выбрать из них наиболее оптимальный. При этом могут применяться разные критерии выбора:

* минимум приведённых затрат;
* максимум приведённой прибыли;
* минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;
* минимум текущих затрат;

5) Экономико-математическое моделирование

Сущность экономико-математического моделирования в планировании, что оно позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между расходами и факторами, их определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель представляет собой точное математическое описание экономического процесса, т.е. описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов и приёмов (уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д.). В модель включаются только основные (определяющие) факторы.

Так же существует 6 основных методов планирования расходов, которые могут быть отранжированы по убыванию предпочтительности (под предпочтительностью в данном случае понимается точность планирования и легкость последующего контроля):

1. Планирование прямым счетом;
2. Планирование на базе ставки прямых расходов;
3. Планирование на базе ставки переменных расходов;
4. Планирование на базе торговой наценки;
5. Планирование на базе норматива с последующим факторным анализом;
6. Планирование на базе коэффициента связи с доходами:
   * По отдаче;
   * По ограничению доли в доходах.

Можно сделать вывод, что расходы, являясь важнейшим объектом управленческого процесса организации, требуют всестороннего изучения. Одним из аспектов исследования является их классификация, то есть разделение на группы по определенному признаку. Зная виды расходов, организации легче их планировать и расходовать.

Расходы на реализацию как экономический показатель являются важнейшим слагаемым прибыли организаций торговли. При прочих равных условиях их экономия позволит увеличить финансовый результат торговой деятельности, а следовательно, упрочить конкурентные позиции торговых организаций на рынке товаров и услуг.

2.2 Обоснование методики прогнозирования величины расходов предприятия

Обоснование новых подходов к методике прогнозирования

расходов предприятия. Существует несколько видов подходов к рассмотрению данной проблемы. Среди них есть как и новые, так и проверенные временем. Итак, рассмотрим ряд подходов к методике прогнозирования расходов предприятия. К таким подходам, прежде всего, относится оценка кредитоспособности крупных и средних предприятия. В свою очередь эта оценка может производиться различными путями. Они основываются на фактических данных баланса, отчете о прибыли, кредитной заявке, информации об истории клиента и его менеджерах. В качестве способов, оценки кредитоспособности используются система финансовых коэффициентов, анализ денежного потока, делового риска и менеджмента. Рассмотрим подробнее эти способы.

Финансовые коэффициенты оценки кредитоспособности клиентов коммерческого банка. В мировой и российской банковской практике используются различные финансовые коэффициенты для оценки кредитоспособности заемщика. Их выбор определяется особенностями клиентуры банка, возможными причинами финансовых затруднений, кредиткой политикой банка. Существует несколько категории коэффициентов.

I-коэффициенты ликвидности:

II-коэффициенты эффективности, или оборачиваемости;

III -коэффициенты финансового левеража;

IV - коэффициенты прибыльности;

V-коэффициенты обслуживания долга. Показатели кредитоспособности, входящие в каждую из названных групп, могут отличать большим разнообразием. В качестве примера можно привести следующую систему.

Таблица 1

|  |  |
| --- | --- |
| Показатели | Нормативные уровни |
| 1Коэффициенты ликвидности:  коэффициенты текущей ликвидности  коэффициенты быстрой (оперативной) ликвидности | 2,0 – 1,25 |
| 2. Коэффициенты эффективности (оборачиваемости):  оборачиваемости запасов  оборачиваемости дебиторской задолженности  оборачиваемости основных средств оборачиваемости активов |
| 3. Коэффициент финансового лавеража  соотношение всех долговых обязательств (краткосрочных и долгосрочных) и активов соотношение всех долговых обязательств и собственного капитала  соотношение всех долговых обязательств и акционерного капитала  соотношение всех долговых обязательств и материального акционерного капитала (акционерный капитал-нематериальные активы)  соотношение долгосрочной задолженности и фиксированных (основных) активов  соотношение собственного капитала и активов  соотношение оборотного собственного капитала и текущих активов | 0,25 –0,6  0,66-2,0  0,5-1,5 |
| 4. Коэффициенты прибыльности:  коэффициент нормы прибыли  коэффициенты рентабельности  коэффициенты нормы прибыли на акцию |  |
| 5. Коэффициенты обслуживания долга:  коэффициент покрытия процента коэффициент покрытия фиксированных платежей | 7,0-2,0 |

Коэффициент текущей ликвидности (К) показывает, способен ли заемщик в принципе рассчитаться по своим долговым обязательствам.

Коэффициент текущей ликвидности предполагает сопоставление текущих активов, т.е. средств, которыми располагает клиент в различной форме с текущими пассивами, т.е. обязательствами ближайших сроков погашения (ссуды, долг поставщикам, по векселям, бюджету, рабочим и служащим.

Ликвидные активы представляют собой ту часть текущих пассивов, которая

относительно быстро превращается наличность. Назначение коэффициента быстрой ликвидности - прогнозировать способность заемщика быстро высвободить из своего оборота средства в денежной форме для погашения долга банка в срок.

Коэффициенты эффективности (оборачиваемости) дополняют первую группу коэффициентов - показателей ликвидности и позволяют сделать более обоснованное заключение. Коэффициенты эффективности анализируются в динамике, а также сравниваются с коэффициентами конкурирующих фирм и со среднеотраслевыми показателями.

Коэффициенты прибыльности характеризуют эффективность использования всего капитала, включая его привлеченную часть. Разновидностями этих коэффициентов являются:

· коэффициенты нормы прибыльности:

-чистая операционная прибыль

-чистая прибыль после уплаты процентов и налогов/Выручка от реализации

· коэффициенты рентабельности

Сопоставление трех видов коэффициентов рентабельности показывает степень влияния процентов и налогов на рентабельность фирмы

· коэффициенты нормы прибыли на акцию:

Коэффициенты обслуживания долга (рыночные коэффициенты) показывают, какая часть прибыли поглощается процентными и фиксированными платежами Конкретная методика определения числителя указанных коэффициентов зависит от того, относятся ли процентные или фиксированные платежи на себестоимость или уплачиваются из прибыли.

Коэффициенты обслуживания долга показывают, какая часть прибыли используется для возмещения процентных или всех фиксированных платежей. Особое значение эти коэффициенты имеют при высоких темпах инфляции, когда величина процентов уплаченных может приближаться к основному долгу клиента или даже его превышать. Чем большая часть прибыли направляется на покрытие процентов уплаченных и других фиксированных платежей, тем меньше ее остается для погашения долговых обязательств и покрытия рисков, т.е. тем хуже кредитоспособность клиента.

Перечисленные финансовые коэффициенты могут рассчитываться на основе

фактических отчетных данных или прогнозных величин на планируемый период. При стабильной экономике или относительно стабильном положении клиента оценка кредитоспособности заемщика в будущем может опираться на фактические характеристики в прошлые периоды. В зарубежной практике такие фактические показатели берутся как минимум за три года. В этом случае основой расчета коэффициентов кредитоспособности являются средние за год (квартал, полугодие месяц) остатки запасов, дебиторской и кредиторской задолженности, средств в кассе и на счетах в банке, размер акционерного капитала (уставного фонда), собственного капитала и т.д.

В условиях нестабильной экономики (например, спад производства), высоких темпов инфляции фактические показатели за прошлые периоды не могут являться единственной базой оценки способности клиента погасить свои обязательства, включая ссуды банка, в будущем. В этом случае должны использоваться либо прогнозные данные для расчета названных коэффициентов, либо рассматриваемый способ оценки кредитоспособности предприятия (организации) дополнится другими. К последнему можно отнести анализ делового риска в момент выдачи ссуды и оценку менеджмента.

Описанные финансовые коэффициенты кредитоспособности рассчитываются на основе средних остатков по балансам на отчетные даты и далеко не всегда отражают реальное положение дел и относительно легко искажаются в отчетности. Поэтому в мировой банковской практике используется еще система коэффициентов, рассчитываемых на основе счета результатов. Этот счет содержит отчетные показатели оборотов за период. Исходным оборотным показателем является выручка от реализации. Путем исключения из нее отдельных элементов (материальных и трудовых затрат, процентов, налогов, амортизации и т.д.) получают промежуточные показатели и в конечном итоге получают чистую прибыль за период.

Чистое сальдо наличности является разницей между наличностью актива и пассива баланса. Наличность актива – остаток денег в кассе и на счетах в банке. Наличность пассива – краткосрочные ссуды на текущую производственную деятельность. Поэтому чистое сальдо наличности показывает размер собственных средств клиента, осевших в кассе и на счете.

Анализ денежного потока также является способом оценки кредитоспособности клиента коммерческого банка, а этот показатель, в свою очередь, как раз является фактором определения расходов предприятия за пользование кредитными ресурсами. В основе такого анализа лежит использование фактических показателей, характеризующих оборот средств у клиента в отчетном периоде. Анализ денежного потока заключается в сопоставлении оттока и притока средств у заемщика за период, соответствующий обычно сроку испрашиваемой ссуды. При выдаче ссуды на год анализ денежного потока делается в годовом разрезе, на срок до 90 дней – в квартальном и т. д.

Элементами притока средств за период являются:

· прибыль, полученная в данном периоде

· амортизация, начисленная за период

· высвобождение средств из:

- запасов

- дебиторской задолженности

- основных фондов

- прочих активов

· увеличение кредиторской задолженности

· рост прочих пассивов

· увеличение акционерного капитала

· выдача новых ссуд

В качестве элементов оттока средств можно выделить

1. уплату налогов процентов дивидендов штрафов и пеней

2. дополнительные вложения средств в:

- запасы

- дебиторскую задолженность

- прочие активы

- основные фонды

3. сокращение кредиторской задолженности

4. уменьшение прочих пассивов

5. отток акционерного капитала

6. погашение ссуд

Разница между притоком и оттоком средств определяет величину общего денежного потока. Для определения этого влияния сравниваются остатки по статьям запасов, дебиторов, кредиторов ми т.д. на начало и конец периода. Рост остатка запасов, дебиторов и прочих активов в течение периода означает отток средств и показывается при расчете со знаком "-", а уменьшение -.приток средств и фиксируется со знаком "+". Рост кредиторов и прочих пассивов рассматривается как приток средств ("+"), снижение - как отток ("-"). Имеются особенности в определении притока и оттока средств в связи с изменением основных фондов учитываются не только рост или снижение стоимости их остатка за период, но и результаты реализации части основных фондов в течение периода. Превышение цены реализации над балансовой оценкой рассматривается как приток средств, а обратная ситуация как отток средств. Модель анализа денежного потока построена на группировке элементов притока и оттока средств по сферам управления предприятием. Этим сферам в модели анализа денежного потока (АДП) могут соответствовать следующие блоки:

· управление прибылью предприятия;

· управление запасами и расчетами;

· управление финансовыми обязательствами;

· управление налогами и инвестициями;

· управление соотношением собственного капитала и кредитов.

Для анализа денежного потока берутся данные как минимум за три истекшие года. Если клиент имел устойчивое превышение притока над оттоком средств, то это свидетельствует о его финансовой устойчивости, а также о кредитоспособности. Колебание величины общего денежного потока, а также кратковременное превышение оттока над притоком средств говорит о более падком рейтинге клиента по уровне кредитоспособности. На основе соотношения величины общего денежного потока и размера долговых обязательств клиента определяется его класс кредитоспособности: нормативные уровни этого соотношения: класс 0,75: 0,30; 0,25; 0,2; 0,2; 0,15.

Анализ денежного потока позволяет сделать вывод о слабых местах управления предприятием. Например, отток средств может быть связан с управлением запасами, расчетами (дебиторы и кредиторы), финансовыми платежами (налоги, проценты, дивиденды). Выявление слабых мест менеджмента используется для разработки условий кредитования, отраженных в кредитном договоре. Для решения вопроса о целесообразности и размере выдачи ссуды на относительно длительный срок анализ денежного потока делается не только на основе фактических данных за истекшие периоды, но и на основе прогнозных данных на планируемый период.

К новым методам прогнозирования расходов относится также анализ делового риска как способ оценки кредитоспособности клиента.

Деловой риск это риск, связанный с тем, что кругооборот фондов заемщика может не завершиться в срок и с предполагаемым эффектом. Факторами делового риска являются различные причины, приводящие к прерывности или задержке кругооборота фондов на отдельных стадиях. Факторы делового риска можно сгруппировать по стадиям кругооборота.

Итак, все выше перечисленные способы прогнозирования расходов предприятия, берущего кредит, позволяют в полной мере определить кредитоспособность клиента, что в свою очередь ведет к стабилизации не только самого процесса выдачи кредита, но и всей кредитной системы в целом.

3 РАСЧЕТ РАСХОДОВ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ

ПРОДУКЦИИ

Объектом расчетов является ООО «Русь».

Формой организации бизнеса предприятия является общество с ограниченной ответственностью, которое создано и существует по законодательству Российской Федерации. Общество является юридическим лицом, имеет обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом; Общество имеет собственную печать со своим наименованием.

Общество - коммерческая организация, основной целью которой является получение прибыли. Общество вправе осуществлять любые виды деятельности, не запрещенные законом. Основным видом деятельности предприятия является изготовление костюмов.

Финансовая деятельность предприятия направлена на создание финансовых результатов для производственного и социального развития предприятия за счет увеличения производительности труда, снижение себестоимости, повышения качества продукции (работ , услуг), улучшение использования основных фондов. Ведение бухгалтерского учета осуществляется по единой журнально-ордерной форме, с учетом отраслевой принадлежности, с применением регистров учета, приспособленных к специфике деятельности предприятия.

В области ценообразования предприятие осуществляет в соответствии с основными принципами государственного управления и регулирования цен, реализует продукцию по ценам складывающимся на рынке и в условиях предусмотренных законодательством по государственным ценам.

Предприятие ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке установленных норм.

Для расчетов необходимы исходные данные. Они представлены ниже в таблице.

Таблица 3.1.

Исходные данные

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Доходы в квартал:  От реализации продукции, млн. руб.  От сдачи гаражей в аренду, тыс. руб.  Получение штрафа, тыс. руб. | 2,0  51  25 | |
| Разовые доходы:  Дивиденды по акциям других предприятий, тыс. руб. (в 11 месяце)  От продажи оборудования, тыс. руб (в 6 месяце) | 25  250 | |
| Затраты в квартал:  Материальные затраты, тыс. руб.  Фонд оплаты труда, тыс. руб.  На аренду офиса, тыс. руб.  На рекламу, тыс. руб.  На представительские цели, тыс. руб.  На переподготовку кадров, тыс. руб.  На уплату штрафов, тыс. руб. | 600  200  25  50  30  11  12 | |
| Разовые расходы:  На приобретение грузового автомобиля, тыс. руб. (в 9 месяце)  Материальный ущерб от пожара, тыс. руб. (в декабре) | 155  400 | |
| Имущество предприятия на начало года:  Здания и сооружения, млн. руб.  Оборудование, млн. руб.  Грузовые автомобили, тыс. руб. | 3,0  1,0  2 шт (110т.р./за ед) | |
| Нематериальные активы, тыс. руб. | | 55 |

Материальные запасы – 10% к материальным затратам без НДС.

Причем предприятие 40% представительских расходов осуществляет за наличный расчет, остальные – по безналичному расчету. Прирост доходов – 10 % в квартал.

Произведем расчеты за 1 квартал. Результаты расчетов представлены в табл. 3.2.

Таблица 3.2.

|  |  |
| --- | --- |
| Выручка от реализации | 2400000 руб. |
| Операционные доходы | 64260 руб. |
| Внереализационные доходы | 30000 руб. |
| Суммарный доход | брутто 2494260 руб.  нетто 2076000 руб. |
| Материальные затраты | брутто 610000 руб.  нетто 508313 руб. |
| Затраты на оплату труда | 200000 руб. |
| Единый социальный налог | 71200 руб. |
| Амортизация основных фондов | 37500 руб. |
| Прочие затраты (всего) | брутто 154935  нетто 137167 |
| Чрезвычайные расходы | 12000 |
| Суммарный оборот по расходам | 1124035 |
| Налог на имущество | 21442 |
| Налог на рекламу | 2500 |
| НДС | 293345 |
| Здания | 2962500 |
| Оборудование | 975000 |
| Автомобили | 209000 |
| Нематериальные затраты | 53625 |
| Материальные затраты | 4250956 |
| Финансовый результат | 1085820 |

Произведя аналогичные расходы по всем кварталам, получаем

результаты, представленные в табл. 3.3.

Таблица 3.3.

Таблица доходов и расходов.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 1 квартал | 2 квартал | 3 квартал | 4 квартал | За весь год |
| 1. Доходы брутто | 2 494 260 | 3 045 686 | 3 018 055 | 3 344 860 | 11 902 861 |
| 2. Доходы нетто | 2 076 000 | 2 533 600 | 2 511 960 | 2 788 156 | 9 909 716 |
| 3. Расходы брутто | 1 124 035 | 1 233 509 | 1 330 363 | 1 863 191 | 5 551 098 |
| 4. Расходы нетто | 1 002 180 | 1 091 303 | 1 184 936 | 1 703 221 | 4 981 640 |
| 5. Финансовый результат | 1 085 820 | 1 442 297 | 1 327 024 | 1 084 935 | 4 940 076 |
| 6. Валовая прибыль | 1 061 878 | 1 418 442 | 1 303 965 | 1 061 117 | 4 845 402 |
| 7.Коректировка валовой прибыли: |  |  |  |  |  |
| - реклама | - | - | - | - | - |
| - представит. расходы | 12 720 | 13 992 | 15 391 | 16 925 | 59 028 |
| - кадры | 5 860 | 6 446 | 7 091 | 7 799 | 27 196 |
| - дивиденды | - | - | - | 25 000 | 25 000 |
| - остаточная стоимость пр.имущества | - | 150 000 | - | - | 150 000 |
| 8. Налогообл. прибыль | 1 084 458 | 1 288 880 | 1 326 447 | 1 060 841 | 4 760 626 |
| 9. Чистая прибыль | 824 188 | 979 549 | 1 008 100 | 806 239 | 3 618 076 |
| 10. Расход ч.пр. | - | - | 155 000 | - |  |
| 11. Остаток чистой прибыли (нарастающим итогом) | 824 188 | 1 803 737 | 2 656 837 | 3 463 076 |  |

Таким образом, благодаря данным расчетам можно проследить за расходами предприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, наибольший удельный вес во всех расходах предприятия составляют расходы на производство и реализацию продукции*.* Совокупность производственных расходов показывает производственную себестоимость продукции. Предприятия производят также расходы на сбыт продукции, т.е. внепроизводственные расходы. Соответственно расходы предприятия в процессе производства представляют собой издержки производства, а сбытовые, снабженческие, торгово-посреднические расходы – издержки обращения. Вторая категория- это расходы на оплату труда основного производственного персонала, а также расходы на оплату труда не состоящих в штате предприятия работников, занятых в основной деятельности. Третий элемент – отчисления на социальные нужды или во внебюджетные социальные фонды.

На предприятии выделяют общехозяйственные, общепроизводственные и коммерческие расходы. Они связаны с обслуживанием и управлением производством, с управлением предприятием в целом, с расходами на тару и упаковку, расходы на транспортировку, затраты на рекламу, прочие расходы по сбыту соответственно.

Еще один основной крупный элемент расходов – износ основных производственных фондов, равный сумме амортизационных отчислений. Все объекты основных фондов подвержены физическому и моральному износу, поэтому периодически возникает необходимость замены основных фондов.

В состав расходов предприятия включаются и налоги: НДС; акцизы; налог на прибыль; таможенные пошлины; налог на имущество предприятий и организаций; налоги, поступающие в дорожные фонды: налог на реализацию ГСМ, налог на пользователей автодорог, налог с владельцев транспортных средств, налог на приобретение автотранспортных средств; земельный налог; налог на операции с ценными бумагами; единый социальный налог.

После уплаты всех налогов и вложения части выручки снова в производство оставшиеся денежные средства могут направлять в фонды предприятия. Путем распределения чистой прибыли на фонды потребления и фонды накопления определяются направления ее дальнейшего целевого использования. Фонд накопления аккумулирует в себя денежные средства , которые направляются на совершенствование процесса производства, фонд потребления – на стимулирование и поощрение работников.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 200 с.

2. Афитов Э.А. Планирование на предприятии: Учебное пособие.-Мн.: Высш.шк., 2001 – 340 с.

3. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта: Учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2004. – 220 с.

4. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: Учебник.-2-е изд., испр. И доп.-М.: ИНФРА-М,2003 – 400 с .

5. Вил Р.В., Палий В.Ф. Управленческий учет. - М.:ИНФРА-М, 1999. – 200

6. Гнездилова Л.И., Леонов А.Е., Стародубцева О.А. Основы планирования: Учеб. пособие / Под ред. Л.И. Гнездиловой. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2005. – 165 с .

7. Горемыкин В.А., Бугулов Э.Р., Богомолов А.Ю. Планирование на предприятии. Учебник.-М.: Информационно-издательский дом «Филин», 2003. – 430 с.

8. Дадашев А. З., Черник Д. Г. Финансовая система России: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 1997 – 342 с.

9. Друри Колин. Введение в управленческий и производственный учет: Пер. с англ. / Под ред. С.А. Табалиной. - М.: Аудит; ЮНИТИ, 2004.-560 с.

10. Евстигнеев Е.Н. Основы налогового планирования. - СПб.: Питер, 2004  
11. Ильин А.И., Синицына Л.М. Планирование на предприятии: Учебное пособие. В 2 ч. Ч2 тактическое планирование/ Под общей ред. А.И. Ильина. –Мн. ООО «Новое знание», 2002. – 280 с.

12. Карпова Т.П. Управленческий учет: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2002 –460с.

13. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет: Учеб. пособие. - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2002. – 200 с.

14. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: Учебник. - М.: МЦФЭР, 2001. – 31 с.

15. Романовский М.В. Финансы: Учебник - М.: Издательство «Перспектива», Издательство«Юрайт»,2001.–190с.

16. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. СПб.: Питер, 2002. – 400 с.

17. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия – М.: ЮНИТИ, 2002. – 200 с.