**Финансовые результаты хозяйственной деятельности организации**

Курсовая работа по дисциплине «Финансы и кредит»

###### ОГЛАВЛЕНИЕ

[1.Введение…………………………………………………………………………………………………3](#_Toc6677810)

[2.Организация финансов предприятия………...………………………………………………………](#_Toc6677811)...4

[*2.1.* Содержание финансовых отношений предприятия…………………...…………………………...4](#_Toc6677813)

[*2.2.* Прибыль - финансовой результат предприятия…………………………………………………….7](#_Toc6677814)

*2.3*. Определение финансовых результатов предприятия. Базовые показатели экономического анализа ……………...…………………………..…………………………………………………...…….9

*2.4*. Финансовая отчетность предприятия………………………………………………..…….....11

 *2.4.1.* Элементы и валюта финансовой отчетности в международных стандартах… .……11

 *2.4.2.* Финансовый анализ в международных стандартах…………………………………….12

[3. Резервы улучшения финансовых показателей………………………………………………………14](#_Toc6677816)

*3.1.* Источники роста капитала………………………………………………………………..………...14

[*3.2*. Учетная политика предприятия……………………………………………………..………....](#_Toc6677819)5

 *3.2.1.* Содержание учетной политики………………………………………………………….17

 *3.2.2*. Метод оценки материальных ресурсов………………………………………………….17

*3.2.3.* Способы начисления износа малоценных и бы­строизнашивающихся предметов…..18

*3.2.4.* Учет затрат по ремонту основных средств…………………………………………..…20

*3.2.5.* Способы группировки и включения затрат в се­бестоимость реализованных товаров, продукции………………………………………………………………………………………..………20

*3.2.6*. Методы определения выручки от реализации то­варов, продукции, работ, услуг в целях налогообложения…………………………………………………………………………………22

4. Контроль результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия…………………...24

*4.1.* Цели контроля результатов деятельности предприятия………………………………………….24

*4.2*. Задачи контроля результатов деятельности предприятия………………………………………..24

*4.3.* Модель контроля результатов деятельности предприятия………………………………...……..25

*4.4*. Общая схема технологии контроля результатов деятельности предприятия………………...…27

 *4.4.1*. Определение контрольных показателей и величин………………………………...…..27

 *4.4.2.* Выявление отклонений………………………………………………………………..….28

 *4.4.3.* анализ отклонений………………………………………………………………………..30

# 5. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО "Уралсельэнергопроект")………………………………………………………………………………..31

*5.1.* Динамика и структура финансовых результатов деятельности предприятия и анализ прибыли по факторам………………………………………………………………………………………..………...31

*5.2.* Оптимизация объема производства, прибыли и издержек в системе

директ-костинг………………………………………………………………………………………..….35

6. Заключение………………………………………………………………………………………...…..47

7. Список используемой литературы……………………………………………………………...……48

**1. Введение**

В условиях рыночной экономики эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности выражается в финансовых результатах.

В условиях рынка каждый хозяйствующий субъект выступает как обособленный товаропроизводитель, который экономически и юридически самостоятелен. Хозяйствующий субъект самостоятельно выбирает сферу бизнеса, формирует товарный ассортимент, определяет затраты, формирует цены, учитывает выручку от реализации, а следовательно, выявляет прибыль или убыток по результатам деятельности. В условиях рынка получение прибыли является непосредственной целью производства субъекта хозяйствования. Реализация данной цели возможна только в том случае, если субъект хозяйствования производит продукцию (работы, услуги), которые по своим потребительским свойствам соответствуют потребностям общества. Обществу нужны не рублёвые эквиваленты, а конкретные товарно-материальные ценности. Акт реализации продукта (работ, услуг) означает и общественное признание. Получение выручки за произведённую и реализованную продукцию ещё не означает получение прибыли. Для выявления финансового результата необходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реализацию:

Суть деятельности каждого предприятия определяет особенности его функционирования, содержание и структуру активов, в особенности основных средств; формирует существенную часть конечного финансового результата.

Устойчивое финансовое положение оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования.

Таким образом, рассмотрение вопроса о сущности и формировании финансовых результатов хозяйствующего субъекта является важным и актуальным в условиях рыночной экономики.

Актуальность данного вопроса определяет выбор темы и содержание данной работы.

Целью работы является изучение сущности, структуры и формирования финансовых результатов предприятия.

В соответствии с поставленной целью предстоит решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические аспекты экономического содержания финансовых результатов;

- финансовые результаты предприятия как гарантия успешной деятельности предприятия;

- проанализировать финансовые результаты на отдельном предприятии ЗАО Уралсельэнергопроект".

**2. Организация финансов предприятия**

**2.1. Содержание финансовых отношений предприятия**

Предприятие — это самостоятельный хозяйствующийсубъект, созданный для ведения хозяйственной деятельности, которая осуществляется в целях извлечения прибыли и удовлетворения общественных потребностей. [[1]](#footnote-1)

Предприятие является, как правило, юридическим лицом, что определяется совокупностью признаков: обособленностью имущества, ответственностью по обязательствам этим имуществом, наличием расчетного счета в банке, действиями от своего имени. Обособленностью имущества выражается наличием самостоятельного бухгалтерского баланса, на котором оно числится.

Содержание хозяйственной деятельности предприятия состоит в организации производства и реализации товара. В таком качестве может выступать продукция, имеющая натурально-вещественный характер (например, продукция добывающих, обрабатывающих и перерабатывающих отраслей промышленности, сельского хозяйства, строительства), выполнение работ (промышленного характера, монтажных, проектно-изыскательных, геолого-разведочных, научно-исследовательских, погрузочно-разгрузочных и пр.) оказание услуг (транспортных, услуг связи, коммунальных, бытовых и др.).

Предприятие взаимодействует с другими предприятиями - поставщиками и покупателями, партнерами по совместной деятельности, участвует в союзах и ассоциациях, в качестве учредителя вносит долю в формирование уставного капитала, вступает во взаимоотношения с банками, бюджетом, внебюджетными фондами и пр.

Финансовые отношения возникают только тогда, когда на денежнойоснове происходит формирование собственных средств предприятия и его доходов, привлечение заемных источников финансирования хозяйственной деятельности, распределение доходов, образующихся в результате этой деятельности, и их использование на цели развития предприятия.

Организация хозяйственной деятельности требует соответствующего финансового обеспечения, т. е. первоначального капитала, который образуется на вкладов учредителей предприятия и принимает форму уставного капитала. Это важнейший источник формирования имущества любого предприятия. Конкретные способы образования уставного капитала зависят от организационно-правовой формы предприятия.

При создании предприятия уставный капитал направляется на приобретение основных фондов и формирование оборотных средств в размерах, необходимых для ведения нормальной производственно-хозяйственной деятельности, вкладывается в приобретение лицензий, патентов, ноу-хау, использование которых является важным доходообразуюiщим фактором. Таким образом, первоначальный капитал инвестируется в производство, в процессе которого создается стоимость, выражаемая ценой реализованной продукции. После реализации продукции она принимает денежную форму - форму выручки от реализации произведенных товаров, которая поступает на расчетный счет предприятия.

Выручка — это источник возмещения затраченных на производство продукции средств и формирования денежных фондов и финансовых резервов предприятия. В результате использования выручки из нее выделяются качественно разные составные части созданной стоимости.

Прежде всего это связано с формированием амортизационного фонда, который образуется в виде амортизационных отчислений после того, как износ основных производственных фондов и нематериальных активов примет денежную форму. Обязательным условием образования амортизационного фонда является продажа произведенных товаров потребителю и поступление выручки.

Материальную основу создаваемого товара составляют сырье, материалы, покупные комплектующие изделия и полуфабрикаты. Их стоимость наряду с другими материальными затратами, износом основных производственных фондов, заработной платой работников составляет издержки предприятия по производству продукции, принимающие форму себестоимости. До поступления выручки эти издержки финансируютсяза счет оборотных средств предприятия, которые не расходуются, а авансируются в производство. После поступления выручки от реализации товаров оборотные средства восстанавливаются, а понесенные предприятием издержки по производству продукции возмещаются.

Обособление издержек в виде себестоимости дает возможность сопоставить полученную от реализации продукции выручку и произведенные затраты. Цель инвестирования средств в производство продукции состоит в получении чистогодохода, и если выручка превышает себестоимость, то предприятие получает его в виде прибыли.

Прибыль и амортизационные отчисления являются результатом кругооборота средств, вложенных в производство, и относятся к собственным финансовым ресурсам предприятия, которыми оно распоряжается самостоятельно. Оптимальное использование амортизационных отчислений и прибыли по целевому назначению позволяет возобновить производство продукции на расширенной основе.

Назначение амортизационных отчислений - обеспечивать воспроизводство основных производственных фондов и нематериальных активов. В отличие от амортизационных отчислений, прибыль не остается полностью в распоряжении предприятия, ее значительная часть в виде налогов поступает в бюджет, что определяет еще одну сферу финансовых отношений, которые возникают между предприятием и государством по поводу распределения созданного чистого дохода.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, — это многоцелевой источник финансирования его потребностей, но основные направления ее использования можно определить как накопление и потребление. Пропорции распределения прибыли на накопление и потребление определяют перспективы развития предприятия. Амортизационные отчисления и часть прибыли, направляемая на накопление, составляют денежные ресурсы предприятия, используемые на его производственное и научно- техническое развитие формирование финансовых активов — приобретение ценных бумаг, вклады в уставной капитал других предприятий и т. п. другая часть прибыли, используемая на накопление, направляется на социальное развитие предприятия. Часть прибыли используется на потребление, в результате чего возникают финансовые отношения между предприятием и лицами, как занятыми, так и не занятыми на предприятии.

В современных условиях хозяйствования распределение и использование амортизационных отчислений и прибыли на предприятиях не всегда сопровождаются образованием обособленных денежных фондов. Амортизационный фонд как таковой не формируется, а решение вопроса о распределении прибыли в фонды специального назначения остается в компетенции предприятия, но это не меняет сущности распределительных процессов отражающих использование финансовых ресурсов предприятия.

Объективный характер финансовых отношений, возникающих при осуществлении хозяйственной деятельности, не исключает их государственного регулирования. Это касается налогов, взимаемых с предприятий и влияющих на величину прибыли, остающейся в распоряжении предприятий, порядка начисления амортизации, формирования финансовых результатов хозяйственной деятельности и образования некоторых финансовых резервов.

На основе возвратности предприятием привлекаются заемные финансовые ресурсы: долгосрочные кредиты банков, средства других предприятий, облигационные займы, источником возврата которых служит прибыль предприятия.

Поскольку финансы предприятий как отношения являются частью экономических отношений, возникающих в процессе хозяйственной деятельности, принципы их организации определяются основами хозяйственной деятельности предприятий. Исходя из этого, принципы организации финансов можно сформулировать следующим образом: самостоятельность в области финансовой деятельности, самофинансирование, заинтересованность в итогах финансово-хозяйственной деятельности, ответственность за ее результаты, контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Хозяйственная деятельность предприятия неразрывно связана с его финансовой деятельностью. Предприятие самостоятельно финансирует все направления своих расходов в соответствии с производственными планами, распоряжается имеющимися финансовыми ресурсами, вкладывая их в производство продукции в целях получения прибыли.

Направления инвестирования денежных средств могут быть различными: связанными как с основными видами деятельности предприятия по производству продукции (работ, услуг), так и с чисто финансовыми вложениями. Для получения дополнительных доходов предприятия вправе приобретать ценные бумаги других предприятий и государства, вкладывать средства в уставный капитал вновь образуемых предприятий и банков. Временно свободные средства предприятия могут обособить из общего денежного оборота и поместить в банк на депозитные счета.

**2.2. Прибыль - финансовой результат предприятия**

Эффективность производственной, инвестиционной и финан­совой деятельности выражается в финансовых результатах.[[2]](#footnote-2)

Для выявления финансового результата необ­ходимо выручку сопоставить с затратами на производство и реали­зацию: когда выручка превышает затраты, тогда финансовый ре­зультат свидетельствует о получении прибыли. При равенстве вы­ручки и затрат удается лишь возмещать затраты — прибыль отсут­ствует, а следовательно, отсутствует и основа развития хозяйству­ющего субъекта. Когда затраты превышают выручку, субъект хо­зяйствования получает убытки — это область критического риска, что ставит хозяйствующего субъекта в критическое финансовое поло­жение, не исключающее банкротство. Убытки высвечивают ошиб­ки, просчеты в направлениях использования финансовых средств организации производства, управления и сбыта продукции.

Прибыль отражает положительный финансовый результат. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводи­телей на увеличение объема производства продукции, снижение затрат. Это обеспечивает реализацию не только цели субъекта хо­зяйствования, но и цели общества — удовлетворение обществен­ных потребностей. Прибыль сигнализирует, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестиро­вания в эти сферы.

Прибыль представляет собой произведенный и обязательно реализованный прибавочный продукт. Она создается на всех стади­ях воспроизводственного цикла, но свою специфическую форму получает на стадии реализации. Прибыль является основной фор­мой чистого дохода (наряду с акцизами и НДС).

На величину прибыли, ее динамику воздействуют факторы как зависящие, так и не зависящие от усилий хозяйствующего субъек­та.

Факторы внутренней среды изучаются и учитываются в хозяй­ственной практике, на них можно воздействовать в плане увеличе­ния прибыли. К внутренним факторам относят: уровень хозяйствования, компетентность менеджера, конкурентоспособность продукции, зарплату, уровень цен на реализуемую продукцию, организа­ции производства и труда.

Практически вне сферы воздействия находятся факторы внеш­ней среды: уровень цен на потребляемые ресурсы, конкурентная среда, барьеры входа, налоговая система, государственные органы управления, политические, социальные, культурные, религиозные и другие.

Величина прибыли зависит от направлений деятельности хо­зяйствующего субъекта: производственного, коммерческого, техни­ческого, финансового и социального.

Прибыль как результат, финансовой деятельности выполняет определенные функции. Прибыль отражает экономический эффект, полученный в результате деятельности субъекта хозяйствования. Она составляет основу экономического развития субъекта хозяйство­вания. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинансиро­вания, расширенного воспроизводства, решения проблем социаль­ного и материального характера трудового коллектива. За счет при­были выполняются обязательства предприятий (фирм) перед бюд­жетом, банками и другими организациями. Прибыль является не только финансовым результатом, но и основным элементом фи­нансовых ресурсов. Отсюда следует, что прибыль выполняет вос­производственную, стимулирующую и распределительную функции. Она характеризует степень деловой активность и финансового бла­гополучия предприятия. По прибыли определяют уровень отдачи авансированных средств в доходность вложений в активы.

В условиях рыночных отношений субъект хозяйствования дол­жен стремиться если не к получению максимальной величины при­были, то к той величине прибыли, которая обеспечит динамичное развитие производства в условиях конкуренции, позволит ему удер­жать позиции на рынке данного товара, обеспечить его выживае­мость. Решение данных задач предполагает не только знание ис­точников формирования прибыли, но и определение методов опти­мального их использования. Управление прибылью выступает в качестве одного из двух базовых направлений финансовой полити­ки и ставит своей задачей максимизацию доходов по имеющимся источникам финансовых результатов с одновременным расшире­нием общей номенклатуры этих источников.

Получение прибыли возможно за счет монопольного положе­ния или уникальности продукта на рынке того или иного товара. Реализация данного источника возможна за счет постоянного об­новления продукта и удержания доли производства и сбыта. Одна­ко следует учитывать влияние таких факторов, как растущая конку­ренция со стороны других субъектов хозяйствования и антимоно­польная политика государства.

Получение прибыли, касающееся практически всех предприя­тий и фирм, связано с производственной и предпринимательской деятельностью. Реализация данного источника возможна при соот­ветствующих условиях сегодняшнего дня маркетинговым исследо­ваниям рынка. Величина прибыли в данном случае зависит от пра­вильности выбора бизнеса, от создания конкурентоспособных ус­ловий продажи товаров, от объемов производства, от величины и структуры издержек производства.

В современных условиях важнейшим источником увеличения прибыли является инновационная деятельность. Реализация данно­го источника предполагает постоянную работу по изменению по­требительских свойств продукции, работ и услуг.

В отдельных случаях предприятия могут получить и убыток, который является результатом бесхозяйственности, низкого уровня экономической работы.

Прибыль и убыток характеризуют финансовый результат деятельности предприятия и могут быть определены только в системе бухгалтерского учета.

Финансовый результат - конечный экономический итог хозяйственной деятельности предприятия выражается в форме прибыли или убытка. Порядок определения прибыли регламентируется Законом РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций".

**2.3. Определение финансовых результатов предприятия. Базовые показатели экономического анализа**

Финансовые результаты деятельности предприятия оцениваются с помощью абсолютных и относительных показателей. К абсолютным показателям относятся: прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг); при­быль (убыток) от прочей реализации; доходы и расходы от внереализационных операций; балансовая (валовая) прибыль; чистая прибыль.

В качестве относительных показателей используют различ­ные соотношения прибыли и затрат (или вложенного капитала - собственного, заемного, инвестиционного и т.д.). Эту группу показателей называют также показателями рентабельности. Экономический смысл показателей рентабельно­сти состоит в том, что они характеризуют прибыль, по­лучаемую с каждого рубля капитала (собственного или заемного), вложенного в предприятие.

Далее, в настоящем параграфе курсовой работы, будет показано, что финансовые результаты деятельности предприятия, помимо производственной, зависят также от результатов инвестиционной деятельности, финансовых операций, поправок, не отражающих движение денежных средств, методов и процедур выбранной в текущем периоде учетной политики и других факторов.

Сначала назовем основные финансовые результаты, определяемые абсолютными величинами. *Выручка от реализации* (валовой доход) - общий финансовый результат от реализации продукции (работ, услуг). Согласно российским нормативным документам, он включает в себя: выручку (доходы) от реализации готовой про­дукции, полуфабрикатов собственного производства; работ и услуг; строительных, научно-исследовательских работ; товаров, приобретенных для последующей продажи; услуг по перевоз­ке грузов и пассажиров на предприятиях транспорта и т.д.

Выручка от реализации может быть определена по моменту поступления денег на расчетный счет или в кассу. Документаль­но это оформляется выпиской банка с расчетного счета предпри­ятия или кассовыми документами, на основании которых на счет зачисляют­ся наличные денежные средства.

Выручка должна измеряться по справедливой стоимости полученного или причитающегося к получению вознаграждения. Как правило, в денежной форме. В МСФО 18 подчеркивается важность учета перехода значимых рисков, потери контроля над товаром, надежной оценки вероятности того, что в результате данной операции предприятие получит экономическую выгоду. Выручка от оказания услуг должна отражаться в соответствии со стадией завершенности работ по состоянию на отчетную дату. Предприятие обязано раскрывать информацию о принципах учетной политики, применяемых для отражения выручки, в том числе о методах определения стадии завершенности работ. Кроме того, предприятие должно раскрывать информацию о размере каждой существенной статьи выручки, признанной в течение данного периода, в т.ч. выручки, которая возникает от продажи товаров, предоставления услуг, получения процентов, лицензионных платежей и дивидендов. Данный стандарт также требует раскрывать информацию об объеме выручки, возникающей при обмене товарами или услугами (например, при бартерном обмене).

Российские предприятия могут также определять выручку от реализации и фи­нансовый результат по моменту отгрузки продукции (выполне­ния работ, услуг), что оформляется соответствующими докумен­тами об отгрузке.

Разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) без налога на добавленную стоимость и акцизов и затрата­ми на производство реализованной продукции (работ, услуг) называется *валовой прибылью* от реализации.

Общий финансовый результат (прибыль, убыток) на отчет­ную дату, который называют также *балансовой прибылью*, получают путем расчета общей суммы всех прибы­лей и всех убытков от основной и не основной деятельности предприятия. В балансовую прибыль включают: прибыль (убыток) от реализации продукции, работ, услуг; прибыль (убыток) от реали­зации товаров; прибыль (убыток) от реализации материальных оборотных средств и других активов; прибыль (убыток) от реали­зации и прочего выбытия основных средств; доходы и потери от валютных курсовых разниц; доходы от ценных бумаг и других долгосрочных финансовых вложений, включая вложения в иму­щество других предприятий; расходы и потери, связанные с финансовыми операциями; внереализационные доходы (потери).

Балансовая прибыль за минусом налогов (обязательных платежей) называется *чистой* *прибылью*.

Чтобы прогнозировать значения прибыли, управлять ею, необходимо проводить объектив­ный системный анализ ее формирования, распределения и исполь­зования. Такой анализ важен как для внутренних, так и для внешних партнерских групп, поскольку рост прибыли определяет рост потенциаль­ных возможностей предприятия, увеличивает размеры доходов учредителей и собст­венников, характеризует финансовое состояние предприятия.

*Основные задачи* анализа финансовых результатов по традиционной методике включают в себя оценку динамики показателей прибыли и рентабель­ности за анализируемый период; анализ источников и структуры балансовой прибыли; выявление резервов повышения балансовой прибыли предприятия и чистой прибыли, расходуемой на выплату дивидендов; выявление резервов повышения различных показателей рентабельности.

С целью выполнения этих задач проводятся: оценка выполнения плана по финансовым показателям (прибыли, рентабельности и средств, на­правляемых на выплату дивидендов) и изучение их динамики; общая оценка выполнения плана по балансовой прибыли, изучение ее динамики по сравнению с соответствующим базовым периодом, рассмотрение ее структуры; определение влияния отдельных факторов на прибыль от реализации продукции (работ и услуг); рассмотрение состава внереализационных доходов, остав­ляемых в распоряжении предприятия, и убытков, воз­мещаемых за счет балансовой прибыли; определение влияния внереализационных доходов и потерь на балансовую прибыль; выявление факторов, влияющих на рентабельность продук­ции и производства; выявление резервов дальнейшего увеличения прибыли, средств, направляемых на выплату дивидендов, устранение внереализа­ционных потерь и расходов; выявление резервов повышения рентабельности.

Предварительный анализ финансовых показателей заключается в сравне­нии их значений с базисными величинами, а также в изучении их динамики за отчетный период и за ряд лет. В качестве базис­ных величин могут использоваться рекомендуемые нормативы, усредненные по временному ряду значения показателей данного предприятия, относящиеся к прошлым, благоприятным с точки зрения финансового состоя­ния периодам, значения показателей, рассчитанные по данным отчетности успешных предприятий.

**2.4. Финансовая отчетность предприятия**

Представление об эффективности работы любого предприятия дает финансовая отчетность. Финансовая отчетность — это совокупность форм отчетности, составленных на основе данных бухгалтерского (финансового) учета. Финансовая отчетность позволяет оценить имущественное состояние, финансовую устойчивость и платежеспособность фирмы и другие результаты, необходимые для обоснования мно­гих решений (например, целесообразность предоставления или продления кредита, надежность деловых связей). Финансовая от­четность должна удовлетворять требованиям внешних и внутрен­них пользователей.

**2.4.1. Элементы и валюта финансовой отчетности в международных стандартах**

В состав финансовой отчетности должны входить: баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в собственных средствах, или отчет об изменениях в собственных средствах, не связанных со взносами собственников или распределением в пользу собственников, отчет о движении денежных средств, декларация об учетной политики и пояснительные записки. МСФО 1 не содержит указаний относительно того, каким должен быть стандартный формат подготовки финансовой отчетности, хотя приложение к данному документу содержит примеры. Однако, в данном документе указывается каким должен быть минимальный объем информации, обязательной для вынесения в финансовую отчетность и пояснительные записки. В соответствии с данным стандартом для всех статей необходимо также использование сравнительных показателей, если только в каком-либо стандарте особо не разрешается или не предписывается иное. При подготовке финансовой отчетности в качестве валюты отчетности указывается, как правило, местная валюта. В том случае, если используется иная валюта, или валюта отчетности изменяется, в соответствии с МСФО 21 причины этого должны быть раскрыты.

В информационном бюллетене Комитета по МСФО *Инсайт* (июнь 1998 г.) подчеркивается, что предприятия больше не могут, как это было раньше, заявлять о том, что их финансовая отчетность соответствует МСФО за некоторыми конкретными исключениями. В соответствии с требованиями МСФО 1, если в финансовой отчетности не соблюдены все требования каждого применимого стандарта и каждого применимого толкования ПКИ (Постоянного комитета по интерпретации), не разрешается заявлять о том, что она соответствует МСФО.

По данным отчетности определяют потребности в финансо­вых ресурсах; оценивают эффективность структуры капитала; прогнозируют финансовые результаты деятельности предприятия, а также решают другие задачи, связанные с управлением финансо­выми ресурсами и финансовой деятельностью. Последнее касает­ся прежде всего финансовых фирм, занимающихся выпуском и размещением ценных бумаг.

Все российские предприятия, независимо от форм собственности, пред­ставляют: «Баланс предприятия» (ф. № 1); «Отчет о финансовых результатах и их использовании» (Ф. № 2); «Справку к отчету о финансовых результатах и их использо­вании»; «Приложение к балансу предприятия» (ф. № 5). «Баланс предприятия» содержит информацию для оценки имущественного и финансового состояния фирмы. По балансу определяют конечный финансовый результат деятельности фирмы (прибыль или убыток). Данные баланса служат базой для оперативного финансового планирования; используются для контроля за движением денеж­ных потоков; они необходимы налоговым органам, кредитным учреждениям, органам государственного управления. «Отчет о финансовых результатах и их использовании» содер­жит информацию о прибыли, полученной от производственной, инвестиционной и финансовой деятельности. Он дополняет све­дения, содержащиеся в балансе. Этот отчет состоит из следу­ющих разделов: финансовые результаты; использование прибыли; платежи в бюджет; затраты и расходы, учитываемые при исчислении льгот по на­логу на прибыль. В сочетании с балансом «Отчет о финансовых результатах и их использовании» позволяет рассчитать и проанализировать по­казатели рентабельности фирмы.

В приложениях к балансу приводятся следующие данные: дви­жение фондов; движение заемных средств; дебиторская и креди­торская задолженность; состав нематериальных активов; наличие и движение основных средств; финансовые вложения; социаль­ные показатели; движение средств финансирования капитальных вложений и других финансовых вложений.

**2.4.2. Финансовый анализ в международных стандартах**

МСФО 1 поощряет руководство предприятий к тому, чтобы, в дополнение к отчетности, давался анализ финансовых результатов деятельности и положения предприятия, а также основных моментов неопределенности внешней среды, с которыми руководству приходится иметь дело. Такой анализ по содержанию соответствует Управленческому обсуждению и анализу (УОА) или Операционному и финансовому анализу (ОФА). Эти формы анализа уже являются обязательными для предприятий, зарегистрированных на биржах США и Великобритании. Этот анализ может включать в себя определение основных факторов, влияющих на результаты работы предприятия, анализ изменений среды, в которой приходится действовать предприятию, политики выплаты дивидендов, а также политики финансирования и управления рисками.

Международная организация комиссий по ценным бумагам (МОКЦБ) также стимулирует "интернационализацию" финансовой отчетности. В сентябре 1998 г. МОКЦБ издала "Международные стандарты раскрытия информации иностранными эмитентами для международных предложений и первоначальной регистрации на бирже акций". Данные правила раскрытия информации могут применяться и к годовым отчетам. Данный свод правил включает в себя рекомендованные стандарты предоставления информации, в т.ч. операционный и финансовый анализ, а также обсуждение планов развития. Такая информация в нефинансовой отчетности должна способствовать улучшению сравнимости данных, обеспечивать высокий уровень защиты инвестора и предоставлять качественный анализ, необходимый инвесторам для принятия решений.

**3. Резервы улучшения финансовых показателей**

**3.1.Источники роста капитала**

Мы уже говорили, что много факторов, влияющих на прибыль предприятия. Кроме того, прибыль, как известно, является лишь одним из источников увеличения капитала предприятия. Други­ми источниками являются: кредиты, займы, эмиссия ценных бумаг, вклады учредителей, прочие.

В этом случае ключевыми показателями, наряду с показателями рентабельности, становятся показатели оборачиваемости капитала. Такой подход становится тем более актуальным в условиях инфляции. Не случайно, в США с 1988 года введен стандарт, по которому предприятия, вместо составлявшегося ими до этой даты отчета об изменениях в финансовом положении, должны составлять отчет о движении денежных средств. В России также действует соответствующее нормативное положение (см. форму №4 БУ). Такой подход позволяет более объективно оценить капитал предприятия (вспомним трактовку капитала в интерпретации сторонников «теории фонда»).[[3]](#footnote-3)

Провести анализ интенсивности оборота капитала можно на основании «Отчета о движении денежных средств» — документа финан­совой отчетности (форма №4 БУ), в котором отражаются поступление, расходо­вание и нетто-изменения денежных средств в ходе текущей хозяйственной деятельности, а также инвестиционной и финан­совой деятельности за определенный период.

В сфере производственно-хозяйственной деятельности отражаются статьи, которые используются при расчете чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках. Сюда включаются такие поступления, как оплата покупателями товаров и оказанных услуг, проценты и дивиденды, уплаченные другими компаниями, поступления от реализации необоротных активов. Отток денежных средств вызывается такими операциями, как выплата заработной платы, выплата процентов по займам, оплата продукции и услуг, расходы по выплате налогов и другие. Эти статьи корректируются на поступления и расходы начисленные, но не оплаченные или начисленные, но не требующие использования денежных средств. Кроме того, исключаются, во избежание повторного счета, статьи, влияющие на чистую прибыль, которые рассматриваются в разделах финансовой и инвестиционной деятельности.

Таким образом, для расчета прироста или уменьшения денежных средств в результате производственно-хозяйственной деятельности необходимо осуществить следующие операции:

* Рассчитать оборотные активы и краткосрочные обязательства, исходя из метода денежных потоков. То есть, при корректировке величины оборотных активов следует их прирост вычесть из суммы чистой прибыли, а их уменьшение за период, прибавить к чистой прибыли.
* При корректировке краткосрочных обязательств, наоборот, их рост следует прибавить к чистой прибыли, так как этот прирост не означает оттока денежных средств; уменьшение краткосрочных обязательств следует вычесть из чистой прибыли.
* Корректировку чистой прибыли на расходы, не требующие выплаты денежных средств. Для этого соответствующие расходы за период необходимо прибавить к сумме чистой прибыли. Примером таких расходов является амортизация материальных необоротных активов.
* Исключить влияние прибылей и убытков, полученных от не основной деятельности, таких как результаты от реализации необоротных активов и ценных бумаг других компаний.

**3.2. Учетная политика предприятия**

Инвестиционная деятельность включает в основном операции, относящиеся к изменениям в необоротных активах. Это – покупка и продажа недвижимости, ценных бумаг, предоставление и получение долгосрочных займов, получение средств от погашения займов.

Финансовые операции, такие как изменения в долгосрочных обязательствах предприятия и собственном капитале, продажа и покупка собственных акций, выпуск облигаций компании, выплата дивидендов, погашение компанией своих долгосрочных обязательств фиксируются в специальном разделе отчета. В каждом разделе отдельно приводятся данные о поступлении средств и об их расходовании по каждой статье, на основании чего определяется общее изменение денежных средств на конец периода как сумма денежных средств на начало периода и изменений за период.

Факторами изменения прибыли являются затраты, включаемые в себестоимость продукции, изменение объема продаж в кредит, начисление налогов и дивидендов и др.

Отчетная прибыль корректируется также на величину поправок, не отражающих движение денежных средств:

а) амортизация основных средств и нематериальных активов (*А*);

б) убыток от реализации основных средств и нематериальных активов (Уоа);

в) прибыль от реализации основных средств (Пос);

г) затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР).

Сумма корректировки отчетной прибыли составит величину DП:

П = *А* + Уоа - Пос - НИОКР.

Итого «денежная» прибыль или реальный приток наличности составит величину Пд:

Пд *=* Пч *+* DП ,

где: Пд *—* изменение денежных средств по балансу; Пч *—* прибыль отчетная по ф. № 2;DП *—* сумма корректировки.

Причиной расхождения между величинами Пч и Пд является, как было показано, метод учета доходов. Таким образом, для того чтобы скорректировать в нужном направлении величину итогового финансового результата, предприятие может использовать различные методы учета доходов и расходов. В настоящее время законами России, регулирующими правила бухгалтерского учета, разрешается использовать несколько вариантов оценки отдельных видов имущества, формирования себестоимости продукции (работ, услуг) по выбору руководства предприятия. Согласно Положению по бухгалтерскому учету «Учетная политика предприятия», утвержденным приказом Минфина РФ № 100 от 28.06.94, любое предприятие имеет возможность самостоя­тельно выбирать по ряду элементов учета определен­ные учетные операции, которые напрямую отражаются на результатах его хозяйственной деятельности. По­этому разумный выбор отдельных положений учетной политики позволяет предприятию обеспечить сокраще­ние затрат и минимизацию налогов.

Исследования поведения 127 фирм, находящихся в затруднительном положении, показали, что выбор методов учёта, позволяющих получать более благоприятные результаты, то есть показывать более высокую бухгалтерскую прибыль, не является таким уж заманчивым для руководства таких предприятий. В те годы, когда на предприятиях происходили незапланированные увольнения высших руководителей, предприятия, казалось бы, имели стимулы предпочесть методики учёта, понижающие финансовые результаты (это определённым образом могло бы помочь при переговорах с кредиторами, профсоюзами, лоббировании выгодных решений в правительстве и т.д.).

Однако сравнительный анализ отчётности успешных фирм и фирм, находящихся в затруднительном положении, показал, что выборы расчётных методик мало отличаются в том и в другом случаях.

Следовательно, делает вывод автор исследования, соотношение «выгоды/(затраты на изменение методики учёта)» недостаточно велико, чтобы повлиять на управленческие решения, касающиеся методик управленческого учёта.

Учетная политика утверждается приказом руково­дителя предприятия и подлежит обязательному раскры­тию (объявлению) в пояснении к годовому отчету, представляемому в налоговые органы. Объявленная учетная политика предприятия должна быть стабиль­ной в течение ряда лет. Изменения в учетной политике могут быть только в случаях: реорганизации предпри­ятия (слияния, разделения, присоединения); смены соб­ственников; изменений законодательства РФ и системы нормативного регулирования бухгалтерского учета в РФ; разработки новых способов бухгалтерского учета.

На практике изменения в законодательстве происходят чаще, чем раз в год, поэтому налоговые инспекции требуют сохранения принципов учетной политики в течение хотя бы одного финансового года, а изменение учетной по­литики при переходе к новому отчетному году должно быть обосновано и объяснено. Кроме того требуется, чтобы последствия изменений в учетной полити­ке, не связанные с изменениями законодательства РФ, были оценены в стоимостном выражении.

В связи с этим подготовка и объявление учетной политики является серьезным мероприятием, последст­вия которого прямо влияют на финансовое положение предприятия. Выбор того или иного способа оценки имущества, определения некоторых расчетных величин приводит к разным налогооблагаемым базам, суммам налогов, подлежащим взносу в бюджет, различиям по другим итоговым показателям работы предприятия.

Нужно учесть, что однажды выбранная неэффективная учетная политика может привести предприятие к фи­нансовым потерям в течение всего отчетного года. По­этому выбор предприятием эффективной учетной по­литики является одной из важных процедур планирования финансово-хозяйственной деятельности.

**3.2.1. Содержание учетной политики**

Содержание учетной политики включает в себя перечень ее элементов (позиций), по которым пред­приятие обязательно должно определиться с выбо­ром; альтернативные способы учета, оценок, расчетов некоторых величин, предлагаемые нормативными документами по бухгалтерскому учету, для осуще­ствления выбора по каждой позиции.

Это содержание отражается в положении или приказе об учетной политике. Оно, как правило, изменяется вместе с изменением законодательной и нормативной базы бухгалтерского учета. Причем, из­менениям подвержены как количество обязательных элементов (позиций) учетной политики, так и альтерна­тивные способы учета, оценок, расчетов по каждой по­зиции.

С точки зрения определения финансового результата, наиболь­ший интерес представляют следующие элементы учетной политики:

* Установление границы между основными и оборотными средствами. Этот выбор в дальнейшем определяет критерии разделения затрат на постоянные и переменными, а, значит, и величину себестоимости продукции в текущем периоде.
* Оценка запасов и расчет фактической себестоимости материальных ресурсов в производстве.

**3.2.2. Метод оценки материальных ресурсов**

Метод оценки материальных ресурсов, списывае­мых в производство по средней себестоимости, являет­ся традиционным для отечественной практики, в то время как методы ФИФО и ЛИФО, предусмотренные ме­ждународными стандартами и действующим сегодня российским законодательством, являются относительно новыми для России.

В условиях инфляции, то есть при росте цен на ма­териальные ресурсы, метод ФИФО ведет к занижению себестоимости и к завышению остатка материальных ресурсов по балансу. Метод ЛИФО в тех же условиях завышает себестоимость и занижает остатки матери­альных ресурсов по балансу. Соответственно, примене­ние метода ЛИФО при прочих равных условиях снизит величину налогов на прибыль и на имущество предпри­ятия, поскольку в облагаемую этим налогом базу вхо­дят остатки материальных ресурсов, отраженные на на­чало отчетных периодов (3, 6, 9 и 12 месяцев).

Метод ЛИФО позволяет предприятию лучше адап­тироваться к условиям инфляции и экономить денеж­ные средства путем занижения налогооблагаемой при­были отчетного периода. В следующем отчетном пе­риоде сэкономленные ранее денежные средства обес­ценятся и их нельзя будет применить с той же пользой, что и в предыдущем отчетном периоде.

Метод ФИФО ведет к занижению себестоимости отчетного периода и, следовательно, к завышению при­были. Его могут использовать предприятия, которые имеют льготы по налогу на прибыль (в штате которых работает 70% и более инвалидов и пенсионеров), а так­же предприятия, целью которых на данном этапе явля­ется финансирование развития. Кроме того, метод ФИ­ФО могут использовать предприятия, цены на услуги которых ниже, чем у конкурентов, а уровень прибыли невысок. В данном случае применение метода ФИФО позволит этим предприятиям избежать санкций со сто­роны налоговых органов за продажу услуг ниже их се­бестоимости.

**3.2.3.Способы начисления износа малоценных и бы­строизнашивающихся предметов (МБП)**

Первый способ преду­сматривает начисление износа в размере 50% первона­чальной стоимости передаваемых со склада в эксплуа­тацию МБП и в размере последних 50% стоимости (за вычетом стоимости этих предметов по цене их возмож­ного использования) при их выбытии.

Второй способ предусматривает начисление износа в размере 100% при передаче МБП со склада в эксплуа­тацию.

Выбор одного из возможных способов зависит от количества МБП и их удельного веса в общей величине имущества предприятия, от интенсивности движения средств труда в обороте, а также от целей финансовой политики предприятия.

При первом способе начисления износа в случае значительного количества МБП и их интенсивного движения себестоимость услуг в отчетном периоде от­носительно занижается и более равномерно распреде­ляется в течение года. При этом может соответственно увеличиться налог на имущество предприятия, по­скольку остаточная стоимость МБП учитывается в об­лагаемой этим налогом базе.

При втором способе начисления износа МБП при тех же условиях себестоимость услуг относительно за­вышается налог на имущество предприятия соответст­венно уменьшается за счет уменьшения остаточной стоимости МБП.

Выбор способа начисления износа МБП особенно актуален для предприятий общественного питания, на которых в составе МБП учитывается посуда, столовые принадлежности и другой инвентарь, а также для гос­тиниц и отелей, на которых в составе МБП учитывается постельное белье.

### 3.2.4. Учет затрат по ремонту основных средств

Для равномерного включения в себестоимость продукции (работ, услуг) затрат на проведение всех видов ремонта основных средств, предприятия могут создавать резерв средств (ремонтный фонд), исходя из балансовой стоимости основных средств и нормативов отчислений, утверждаемых в ус­тановленном порядке самими предприятиями. Данное действие производится в соответствии с п. 10 Положения о бухгалтерском учете и отчетности, утвержденного приказом Минфина РФ № 170 от 26.12.94.

Использование данного варианта обеспечивает бо­лее равномерное формирование себестоимости продук­ции на предприятиях со значительными затратами на периодически осуществляемый ремонт основных средств. Это позволяет избежать случаев реализации продукции по цене не выше себестоимости и, следова­тельно, необходимого доначисления налогов на добав­ленную стоимость, на прибыль, на пользователей авто­дорог, исходя из рыночных цен на реализуемую про­дукцию.

Вторым возможным вариантом учета затрат по ре­монту основных средств является их учет в составе расходов будущих периодов. Затраты по ремонту ос­новных средств, при этом варианте учета включаются в себестоимость продукции (работ, услуг), исходя из ус­тановленного предприятием норматива, с отражением разницы между общей стоимостью ремонта и суммой, относимой по нормативу на себестоимость продукции (работ, услуг) в составе расходов будущих периодов, что также позволяет добиться достаточно равномерного формирования себестоимости.

Третьим возможным вариантом учета затрат являет­ся включение их в себестоимость продукции (работ, услуг) того отчетного периода, в котором были прове­дены ремонтные работы. Этот вариант учета затрат по ремонту основных средств наиболее прост. Он может применяться предприятиями при небольших затратах на ремонтные работы, не приводящих к значительным колебаниям себестоимости продукции, либо в тех слу­чаях, когда дорогостоящий ремонт основных средств планируется на период, в течение которого на предпри­ятии ожидается поступление значительной выручки от реализации продукции. В последнем случае включение затрат на ремонт основных средств в себестоимость продукции позволит снизить налогооблагаемую при­быль и, следовательно, налог на прибыль предприятия.

### 3.2.5. Способы группировки и включения затрат в се­бестоимость реализованных товаров, продукции (работ, услуг)

Законодательством РФ разрешены два способа группировки и включения затрат в себестоимость реа­лизованных товаров, продукции, работ, услуг: традици­онный способ формирования полной себестоимости продукции и способ прямого счета – «директ-костинг».

а) *Традиционный способ*. Суть традиционного способа состоит в ежемесяч­ном определении полной фактической себестоимости продукции, работ, услуг путем группировки всех рас­ходов, связанных с производством соответствующей продукции, по способу включения в себестоимость от­дельных видов продукции, работ, услуг. Данный при­знак группировки расходов предусматривает их деле­ние на прямые и косвенные.

б) *Способ "директ-костинг"*. В соответствии с законодательством РФ этот способ может применяться в РФ с 01.01.96. Напомним, что в основе этого способа лежит группировка затрат в зависимости от объема производства продукции, вы­полнения работ, оказания услуг.

Система “директ-костинг” является атрибутом рыночной экономики. В ней достигнута высокая степень интеграции учета, анализа и принятия управленческих решений. Главное внимание в этой системе уделяется изучению поведения затрат ресурсов в зависимости от изменения объемов производства, что позволяет гибко и оперативно принимать решение по нормализации финансового состояния предприятия. Наиболее важные аналитические возможности системы “директ-костинг” следующие:

* оптимизация прибыли и ассортимента выпускаемой продукции;
* определение цены на новую продукцию;
* просчет вариантов изменения производственной мощности предприятия;
* оценка эффективности производства (приобретения) полуфабрикатов;
* оценка эффективности принятия дополнительного заказа, замены оборудования и др.

Для целей управления прибылью и себестоимостью затраты классифицируются по различным признакам. Сущностью системы “директ-костинг” является разделение затрат на производство на переменные и постоянные в зависимости от изменений объема производства. К переменным относятся затраты, величина которых изменяется с изменением объема производства:

* затраты на сырье и материалы;
* заработная плата основных производственных рабочих;
* топливо и энергия на технологические цели;
* другие расходы непосредственно связанные с производством продукции, а потому пропорциональные ее объему.

В зависимости от соотношения темпов роста объема производства и различных элементов переменных затрат последние, в свою очередь, подразделяются на:

* пропорциональные,
* прогрессивные,
* дигрессивные.

К постоянным принято относить такие затраты, величина которых не меняется с изменением объема производства:

* арендная плата,
* проценты за пользование кредитами,
* начисленная амортизация основных фондов,
* некоторые виды заработной платы руководителей предприятия, фирмы и другие расходы.

Следует отметить, что разделение затрат на постоянные и переменные несколько условно, поскольку многие виды затрат носят полупеременный (полупостоянный) характер. Однако недостатки условности разделения затрат многократно перекрываются аналитическими преимуществами системы “директ-костинг”.

Способ "директ-костинг", по существу, основан на вычитании из выручки от реализации переменных (условно-переменных) затрат и определении валовой маржи прибыли, которая отличается от реальной прибыли на величину постоянных затрат. С помощью способа "директ-костинг" происходит сближение целей бухгалтерского (финансового) и производственного (управленческого) учета, поскольку этот способ широко используется в экономическом анализе хозяйственной деятельности предприятий и имеет следующие преимущества:

1.позволяет избежать сложных расчетов по распреде­лению постоянных затрат между раз­личными видами продукции;

2.позволяет списать все постоянные затраты в теку­щем отчетном периоде и, как следствие, уменьшает налог на прибыль в отчетном периоде за счет уменьшения величины прибыли от реализации на сумму постоянных затрат по сравнению с традиционным способом группировки и списания затрат по мере реализации продукции;

3.позволяет оценить остатки продукции, не выпол­ненных работ, не оказанных услуг по условно-переменным затратам, что уменьшает предприни­мательский риск при отсутствии реализации в бу­дущем периоде.

# **3.2.6. Методы определения выручки от реализации то­варов, продукции, работ, услуг в целях налогообложения**

До конца 1995 г. законодательством РФ разреша­лось использование двух методов определения момента реализации и финансового результата как для целей учета, так и для целей налогообложения:

# 1. по моменту оплаты товаров, продукции, услуг («кассовый метод»);

 2. по моменту отгрузки товаров, продукции, выпол­нения работ, оказания услуг и предъявления покупате­лям (заказчикам) расчетных документов (метод «начис­ления»).

С помощью этих методов в бухгалтерском учете производилась оценка наличия и состояния дебитор­ской задолженности предприятия. Причем «кассовый» метод обеспечивал оценку дебиторской задолженности по фактической себестоимости, а метод «начисления» - оценку по ценам реализации. Выбор предприятием ме­тода учета выручки от реализации зависел от условий хозяйствования и характера заключаемых договоров.

В 1996 г. произошло изменение порядка определе­ния выручки от реализации, в соответствии с которым в целях учета используется только один возможный ме­тод определения момента реализации и финансового результата - по моменту отгрузки и предъявления по­купателям (заказчикам) расчетных документов, то есть метод «начисления».

Исключение оговорено для случаев, когда догово­ром поставки обусловлен отличный от общего порядка момент перехода права владения, пользования и распо­ряжения отгруженной продукцией (товарами) и риска ее случайной гибели на пути от организации к покупа­телю (заказчику).

В то же время, в целях налогообложения *предпри­ятиям разрешено определять выручку от реализации,* *как по моменту оплаты, так и по моменту отгрузки* то­варов, продукции, выполнения работ, оказания услуг.

Метод определения выручки от реализации в целях учета и налогообложения устанавливается предприяти­ем на длительный срок исходя из условий хозяйствова­ния и заключаемых договоров. Цели налогообложения включают расчет следующих налогов:

* налога на прибыль;
* налога на добавленную стоимость:
* налога на пользователей автомобильных дорог;
* налога на содержание жилищного фонда и объектов социально-культурной сферы,
* других налогов, базой для расчета которых является выручка от реализации товаров, продукции (работ, услуг).

Таким образом, если предприятие в приказе об учетной поли­тике на текущий год объявило метод «начисления» для опре­деления выручки от реализации в целях налогообложе­ния, то у этого предприятия данные учета совпадают с налогооблагаемой базой, и вопросов по определению выручки от реализации в целях налогообложения не возникает.

В ином положении оказывается предприятие, кото­рое в учетной политике на текущий год объявило «кассовый» метод для определения выручки от реализации в целях налогообложения, поскольку у этого предприятия воз­никает несоответствие между данными учета и налогооблагаемой базой.

Данное предприятие должно рассчитать две величи­ны выручки от реализации: одну - непосредственно для целей учета и оценки финансового результата, опреде­ляемую методом «начисления», и вторую - для целей налогообложения, которая получается путем корректи­ровки первой величины.

Кроме того, для целей налогообложения должен быть откорректирован и сам финансовый результат, представляющий собой прибыль от реализации, по­скольку этот показатель используется в расчете налога на прибыль.

Корректировка выручки от реализации и финансо­вого результата для получения налогооблагамых баз производится в несколько этапов:

1)      рассчитывается выручка от реализации по опла­ченной продукции «кассовым» методом или по формуле:

*TR*к = *Q*он + *Q*oп – *Q*oк , где

*TR*к – выручка от реализации, рассчитанная «кассовым» методом; *Q*он – стоимость остатка отгруженной, но не оплачен­ной продукции на начало отчетного периода; *Q*oп – стои­мость всей отгруженной продукции за отчетный пе­риод; *Q*oк - стоимость остатка отгруженной, но не опла­ченной продукции на конец отчетного периода;

2)      рассчитывается подлежащая взносу в бюджет в отчетном периоде откорректированная величина нало­гов, базой для расчета которых является выручка от реализации (налога на добавленную стоимость, налога на пользователей автодорог, налога на содержание жи­лищного фонда и объектов социально-культурной сфе­ры), по формуле:

*T* **=** *TR*кк*t*, где

*TR*кк – откорректированная выручка от реализации, рассчитанная «кассовым» методом; *t* - ставка соответст­вующего налога;

3)      рассчитывается откорректированная величина финансового результата (Ф*r*) по формуле:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ф*r* = Ф*f*× | *TR*к | , где |
| *TR*н |

Ф*f* - финансовый результат, полученный на основе дан­ных финансового учета; *TR*к - выручка от реализации, оп­ределенная «кассовым» методом; *TR*н - выручка от реализа­ции, определенная методом «начисления».

При этом существуют и подлежат обязательному учету две разницы:

* разница между величиной налога на добавленную стоимость (НДС), подлежащего получению от поку­пателей за реализованные товары, продукцию, рабо­ты, услуги, и его величиной, подлежащей перечис­лению в бюджет по расчету;
* между финансовым результатом (прибылью от реа­лизации), полученным на основе данных учета, и финансовым результатом (прибылью от реализа­ции), откорректированным для целей налогообло­жения в данном отчетном периоде;

Если на предприятии имеется значительная деби­торская задолженность, то ему следует в целях налогообложения объявить в учетной политике «кассовый» метод определения выручки от реализации товаров, продукции, работ, услуг. Это значительно сэкономит оборотные средства в текущем отчетном периоде. При­чем, экономия будет не только по налогу на прибыль, но также и по налогу на добавленную стоимость в час­ти стоимости товаров (работ, услуг), не освобожденных от НДС.

**4. Контроль результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия**

**4.1. Цели контроля результатов деятельности предприятия**

Усиление конкуренции на мировых и отечественных рынках, стремительное развитие и смена технологий, растущая диверсификация бизнеса, усложнение бизнес-проектов и другие факторы обусловливают новые требования к системе внутреннего контроля предприятия. В современных условиях внутренний контроль на предприятии должен присутствовать на всех уровнях управления, так как он является гарантией успешной деятельности предприятия.[[4]](#footnote-4)

Контроль должен быть направлен на обеспечение основных показателей эффективности на всех этапах управления предприятием. В связи с этим целью контроля на предприятии является выявление возможных отклонений запланированных показателей, установление причин этих отклонений и разработка мероприятий по их устранению.

Анализ деятельности ряда российских предприятий показал, что при построении системы контроля на предприятии рекомендуется устанавливать трехэтапный контроль: предварительный, текущий, итоговый. Установление трехэтапного контроля обусловлено необходимостью повышения адаптивности предприятия к изменениям внешней и внутренней среды, в том числе и за счет контроля как функции обратной связи не только за весь цикла управления, но и на каждом его этапе (рис. 3).

Рис. 3. Место контроля в цикле управления предприятием

Это позволит существенно усилить оперативность управляющих воздействий на корректировку целей предприятия и адаптацию планов к изменяющейся ситуации.

**4.2. Задачи контроля результатов деятельности предприятия**

Для достижения поставленной цели контроля необходимо сформировать задачи контроля на предприятии применительно к этапам цикла управления.

На этапе предварительного контроля осуществляется контроль:

* процесса формирования целей (правильность выбора целей, проверка их на обоснованность и согласованность между заинтересованными лицами и группами, адекватность соответствия количественных показателей степени достижения поставленных целей и т.д.);
* ограничений, используемых при постановке целей; прогнозов, необходимых для постановки целей;
* планов (обоснованность плановых заданий, проверка планов на полноту и согласованность, превращение плановых величин в контролируемые, установление допустимых границ отклонений контролируемых величин, реалистичность, адаптивность и т. д.).

Контроль планированияпозволяет оценить и повысить качество составления плана. Оценивая плановые величины, можно оценить реальность плана и реальность рассматриваемых при его разработке условий, ситуаций, при которых он составлялся (степень устойчивости предприятия на рынке, динамика цен, степень спроса на продукцию и т. д.), а также возможные ошибки при составлении плана. При этом помимо неточности оценок возможных ситуаций могут быть и другие причины отклонений от плана, например ошибки в расчетах, неоднородность содержания планируемых и фактических показателей и т. д. Выявление данных причин позволит усовершенствовать сам процесс планирования и скоординировать планы с реальной действительностью. Чем раньше будет зафиксировано изменение ситуации, тем раньше можно актуализировать планы, соотнести их с действительностью.

Контроль реализации поставленных целей и задач позволяет выявить возможные ошибки и недостатки в управлении и предложить меры по их устранению.

На этапе итогового контроля деятельности предприятия подводятся итоги в целом по предприятию по достижению поставленных целей и разрабатываются мероприятия по ликвидации возможных отклонений в будущем.

Таким образом, в широком смысле функция контроля содержит в себе анализ и измерение количественных и качественных характеристик (показателей) деятельности предприятия, а также выявление причин отклонений контрольных величин от плановых, с тем чтобы повысить адаптивность предприятия к появлению возможных неблагоприятных ситуаций.

**4.3. Модель контроля результатов деятельности предприятия**

С учетом сделанных замечаний модель контроля в рамках системы управления предприятием целесообразно представить в виде рис. 4.

Рис. 4. Модель организации контроля

Основными элементами модели системы контроля являются:

* объекты контроля — планы и бюджеты предприятия и его структурных подразделений;
* предметы контроля — показатели поступлений и расходов, изменения статей баланса, системы показателей, характеризующих деятельность предприятия в целом или по отдельным направлениям, и т. д.;
* субъекты контроля — руководство предприятия и его структурных подразделений, менеджмент предприятия, осуществляющий контроль за соблюдением бюджетов;
* технология контроля бюджетов — процедуры контроля и их порядок реализации, необходимые для выявления отклонений контролируемых показателей и величин от плановых.

Данная модель контроля должна опираться на информационное обеспечение контрольной деятельности, включающее оперативную, плановую, нормативно-справочную информацию, классификаторы технико-экономической информации, системы документации (унифицированные и специальные). Трудоемкость сбора реальной информации о финансово-хозяйственной деятельности зависит от наличия автоматизированной бухгалтерии, развитости информационных технологий в целом.

**4.4. Общая схема технологии контроля результатов деятельности предприятия**

Технологически в наиболее общем виде процесс контроля включает в себя выполнение мероприятий, представленных на рис. 5.

Рис. 5. Технологическая схема процесса контроля

**4.4.1. Определение контрольных показателей и величин**

При определении контрольных величин следует ответить на два важнейших вопроса: сколько и какие показатели и величины должны контролироваться.

Менеджменту следует попытаться найти приемлемый подход к определению рационального количества показателей, назначаемого персонально менеджеру для контроля. Несмотря на то, что выбор числа показателей во многом зависит от качественного анализа деятельности предприятия (подразделения), можно указать верхний предел их числа. Данная задача может решаться на основе типологических группировок.[[5]](#footnote-5) Расчеты показывают, что для интегральной оценки состояния предприятия (подразделения) можно обойтись не более чем 4—5 показателями.

Для оптимизации структуры контролируемых показателей внутри интегральных показателей целесообразно использовать метод АВС—анализа, в основе которого лежит принцип Парето.

Например, проведенный анализ структуры затрат фабрики фотопечати «Экспертфото» (табл. 1) выявил 10 интегральных видов затрат (показателей), из которых по методу АВС—анализа рекомендуется оставить 4 контролируемых показателя: затраты на производство, хранение сырья, сортировка готовой продукции и получение заказа, дающих более 90% затрат.

*Таблица 1*

Структура затрат фабрики фотопечати «Экспертфото»[[6]](#footnote-6)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды затрат по процессам** | **В % к общему количеству затрат** | **Группа, к которой относятся затраты** |
| 1. Производство | 78 | А |
| 2. Хранение сырья | 9 | В |
| 3.Сортировка готовой продукции | 3 | В |
| 4. Получение заказа | 3 | В |
| 5. Доставка заказа | 2 | С |
| 6.Взаиморасчеты с покупателями | 2 | С |
| 7.Взаиморасчеты с поставщиками | 1 | С |
| 8. Поставка сырья | 1 | С |
| 9. Оплата заказа | 0,5 | С |
| 10. Оплата сырья | 0,5 | С |
| **Всего** | **100** |   |

**4.4.2. Выявление отклонений**

Следующим шагом в технологии контроля является выявление отклонений. Определение отклонений помогает выявить области эффективности или неэффективности всей деятельности или отдельных областей и функций организации.

Источником информации о фактических значениях и отклонениях контролируемых показателей и величин служит учетная система предприятия, а источником данных о плановых значениях — система планов и бюджетов предприятия. Достаточно трудоемко, да и нецелесообразно выявлять причины всех отклонений. Объектом анализа должны стать лишь те отклонения, которые существенно влияют на достижение поставленной конечной цели.

После проведения анализа причин отклонений возможны следующие основные варианты действий (рис. 6):

Рис. 6. Динамика изменения контролируемого показателя

а) решение по анализу отклонений принимается только после установления факта выхода контролируемого показателя за пределы отклонений [Xmin / Xmax]. В связи с этим возможен вариантный подход к планированию;

б) решение по анализу причин отклонений принимается только после установления устойчивой тенденции (прогноза) изменения контролируемого показателя в сторону выхода за пределы одной из контролируемых границ Xmax или Xmin. В этом случае целесообразен адаптивный подход к планированию деятельности предприятия;

в) решение по анализу причин отклонений принимается по некоторым, менее важным, показателям только после выхода контролируемого показателя за пределы отклонений [Xmin / Xmax], а по другим, более важным, — только после установления устойчивой тенденции изменения контролируемого показателя в сторону одной из контролируемых границ в результате произведенного прогноза.

Для этого случая желателен адаптивно-ситуационный подход к планированию деятельности предприятия.

Использование того или иного из приведенных вариантов зависит от конкретной ситуации, складывающейся на предприятии. Если задержка по времени с рассмотрением причин отклонений не так важна, то, наверно, вариант а) будет более предпочтителен, чем другие, так как не требует применения достаточно сложных и дорогостоящих методов прогнозирования. И наоборот, если задержка по времени с выявлением причин отклонений крайне нежелательна, то более предпочтительным будет вариант б).

Естественно, что вариант в) более универсален, так как в соответствии с ним вся совокупность показателей разбивается на две группы: менее и более важные, решения по которым принимаются индивидуально. Достоинством такого подхода является также и то, что анализ причин отклонений и разработка мероприятий по ликвидации отклонений осуществляются заранее. Однако использование этого варианта затруднено, если на предприятии неразвита информационная база о его состоянии и отсутствуют отработанные методы прогнозирования изменения показателей.

Каждый показатель верхнего уровня является функцией показателей низшего уровня. Отклонение величин нижнего уровня пирамиды — объяснение отклонения величины другого — ближайшего высшего уровня. Расщепление ключевых показателей на факторы (множители), их составляющие, позволяет определить и дать сравнительную характеристику основных причин, повлиявших на отклонение того или иного частного показателя и предъявить требования к величине его отклонения. Кроме того, пирамидальная структура показателей и их отклонений позволяет оперативно получать и доводить информацию о достигнутых показателях в каждом подразделении до вышестоящего руководителя и принимать соответствующие меры.

Используя идею пирамидальной структуры показателей, можно рассмотреть порядок ее построения на примере двухуровневой системы контроля показателей и их отклонений (рис.7).

Рис. 7. Схема контроля показателей по уровням управления

**4.4.3. Анализ отклонений**

Анализ отклонений — это своего рода подсистема раннего предупреждения нежелательных отклонений фактических показателей и величин от запланированных. Его задача заключается в том, чтобы выявить причины появления таких отклонений в деятельности предприятия, оценить их значение для будущего и выработать соответствующие корректирующие меры.

Причем следует различать анализ, ориентированный на прошлое, и анализ, ориентированный на будущее.

Причины возможных отклонений можно разделить на две основные группы:

* первая группа причин относится к ошибкам относительно прогнозирования состояния внешней среды предприятия при реализации процесса планирования, в частности относительно поведения потребителей и конкурентов;
* вторая группа причин скрыта во внутренней среде предприятия и связана с «промахами» в финансово-хозяйственной деятельности предприятия, в частности с определением нормативов расхода сырья и материалов на единицу выпускаемой продукции.

Подобные причины должны выявляться в процессе постоянного действующего контроля за исполнением планов и бюджетов и на их основе разрабатываться соответствующие предложения и мероприятия по выводу предприятия на запланированные показатели или по корректировке самих показателей.

Таким образом, в данном разделе моей курсовой работы мы рассмотрели цели, задачи и модель контроля результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

# **5. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия (на примере ЗАО "Уралсельэнергопроект")**

**5.1. Динамика и структура финансовых результатов деятельности предприятия и анализ прибыли по факторам**

Финансовые результаты деятельности предприятия находят отражение в системе показателей. Большое количество показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия создает методические трудности их системного рассмотрения. Различия в назначении показателей затрудняют выбор каждым участником товарного обмена тех из них, которые в наибольшей степени удовлетворяют его потребности в информации о реальном состоянии данного предприятия. Например, администрацию предприятия интересуют масса полученной прибыли и ее структура, факторы, воздействующие на ее величину. Налоговые инспекции заинтересованы в получении достоверной информации о всех слагаемых балансовой прибыли: прибыли от реализации продукции, прибыли от реализации имущества, внереализационных результатах деятельности предприятия и др. Анализ каждого слагаемого прибыли предприятия имеет не абстрактный, а вполне конкретный характер, потому что позволяет учредителям и акционерам выбрать значимые направления активизации деятельности предприятия. Другим участникам рыночных отношений анализ прибыли позволяет выработать необходимую стратегию поведения, направленную на минимизацию потерь и финансового риска от вложений в данное предприятие.[[7]](#footnote-7)

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия включает в качестве обязательных элементов исследование:

1. изменений каждого показателя за текущий анализируемый период;
2. структуры соответствующих показателей и их изменений;
3. динамики изменений показателей финансовых результатов за ряд отчетных периодов (хотя бы в самом обобщенном виде).

Для анализа и оценки уровня и динамики показателей финансовых результатов деятельности предприятия составляется таблица, в которой используются данные отчетности предприятия из формы № 2.

Данные табл. 2 показывают, что в отчетном периоде предприятие достигло высоких результатов. Балансовая прибыль выросла на 118 %, и на такую же величину повысился показатель чистой прибыли, остающейся в распоряжении предприятия. Положительным фактором роста балансовой прибыли явилось увеличение прибыли от реализации продукции за счет роста объема реализации и относительного снижения затрат на производство продукции. Дальнейший анализ должен конкретизировать причины изменения прибыли от реализации продукции по каждому фактору.

***Факторный анализ прибыли от реализации продукции (работ, услуг)***

Прибыль от реализации товарной продукции в общем случае находится под воздействием следующих факторов:

* изменение объема реализации;
* изменение структуры продукции;
* изменение отпускных цен на реализованную продукцию;
* изменение цен на сырье, материалы, топливо;
* изменение уровня затрат материальных и трудовых ресурсов.

Ниже приведен формализованный расчет влияний этих факторов на прибыль от реализации продукции.

*Таблица 2*

АНАЛИЗ УРОВНЯ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*руб.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **За прошлый период** | **За отчетный период** | **% к базисному значению** |
| Выручка от реализации продукции без НДС и акцизов | 15,801.0 | 24,385.0 | 154.3 |
| Затраты на производство реализованной продукции | 12,531.0 | 17,143.0 | 136.8 |
| Прибыль от реализации продукции | 3,270.0 | 7,241.0 | 221.4 |
| Результат от прочей реализации | 410.0 | 432.0 | 105.4 |
| Сальдо доходов и расходов от внереализационных операций | 148.0 | -324.0 | \* |
| Балансовая прибыль | 3,326.0 | 7,252.0 | 218.0 |
| Чистая прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия | 2,281.0 | 4,901.0 | 214.8 |

1. Расчет общего изменения прибыли (P) от реализации продукции:

ΔP=P1 - P0, где P1 — прибыль отчетного года; P0 — прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию (P1):

,

где  — реализация в отчетном году в ценах отчетного года, где p1 — цена изделия в отчетном году; 1 - количество изделий, реализованных в отчетном году;

— реализация в отчетном году в ценах базисного года, где p0 — цена изделия в базисном году.

Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции () (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

P2 = P0K1 - P0 = P0 (K1-1), где P0 — прибыль базисного года; K1 — коэффициент роста объема реализации продукции:

K1 = S1.0 / S0,

где S1.0 — фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S0 — себестоимость базисного года (периода).

4. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции, обусловленных изменениями в структуре продукции (P3):

P3 = P0K2 - P0K1 = P0(K2-K1)

где K2 — коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

K2 = N1.0 / N0

где N1.0 — реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

N0 — реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (P4):

P4 = S1.0 - S1

где S1.0 — себестоимость реализованной продукции отчетного периода в ценах и условиях базисного периода;

S1 — фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения себестоимости продукции (P5):

P5 = S0K2 - S1.0.

Отдельным расчетом по данным бухгалтерского учета определяется влияние на прибыль изменения цен на материалы и тарифов на услуги (P6), а также экономии, вызванной нарушениями хозяйственной дисциплины(P7). Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

,

где P — общее изменение прибыли;

Pi — изменение прибыли за счет i-го фактора.

В табл. 2 приводится исходные данные и цифровой пример анализа прибыли от реализации продукции.

Определим степень влияния на прибыль факторов:

*1. Изменение отпускных цен на продукцию:*

Рассчитывается разность между выручкой от реализации товарной продукции в действующих ценах и реализацией в отчетном году в ценах базисного года. В приведенном примере она равна

***31835 рублей (243853–212000).***

Дополнительная прибыль получена, в основном, в результате инфляции. Анализ данных бухгалтерского учета раскроет причины и величину завышения цен в каждом конкретном случае;

*2. Изменение цен на материалы, тарифов на энергию и перевозки, тарифных ставок (окладов) оплаты труда:*

Используем сведения о себестоимости продукции. Цены на материалы, тарифы на энергию и перевозки были повышены на 10000 рублей, оплата труда — на 9910 рублей, что дало снижение прибыли на

***19910 рублей = (10000+9910).***

*3. Нарушение хозяйственной дисциплины:*

Влияние этих факторовустанавливается с помощью анализа экономии, образовавшейся вследствие нарушения стандартов, технических условий, невыполнения плана мероприятий по охране труда, технике безопасности и др. В данном случае не выявлено дополнительной прибыли, полученной за счет указанных причин

*Таблица 3*АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ПО ФАКТОРАМ

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Слагаемые прибыли** | **По базису** | **По базису на фактически реализованную продукцию** | **Фактические данные по отчету** | **Фактические данные с корректировкой на изменение цен** |
| Реализация продукции в отпускных ценах предприятия | 15,801 | 212,000 | 243,853 | 212,000 |
| Полная себестоимость продукции | 12,531 | 151,682 | 171,434 | 151,524 |
| Прибыль | 3,270 | 60,318 | 72,419 | 60,476 |

*4. Увеличение объема продукции в оценке по базисной полной себестоимости (собственно объема продукции):*

Рассчитывается коэффициент роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости. В нашем случае он равен

***1,210435 = (151682:125312).***

Затем корректируем базисную прибыль и вычитаем из нее базисную величину прибыли:

***32705 \* 1,210435 — 32705=+6882 руб.***

*5. Увеличение объема продукции за счет структурных сдвигов в составе продукции:*

Определяем разницу между коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по отпускным ценам и коэффициентом роста объема реализации продукции в оценке по базисной себестоимости.

*6. Уменьшение затрат на 1 рубль продукции:*

Находим разницу между базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции и фактической себестоимостью, исчисленной с учетом изменения цен на материальные и прочие ресурсы, и причин, связанных с нарушениями хозяйственной дисциплины. В нашем случае это влияние составило

***158,0 руб.***

*7. Изменение себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции:*

Находим разницу между базисной полной себестоимостью, скорректированной на коэффициент роста объема продукции, и базисной полной себестоимостью фактически реализованной продукции:

***125312 1,341628–151682=+16444 руб.***

Общее отклонение по прибыли составляет 39714 руб., что соответствует сумме факторных влияний. Таким образом, в нашем случае основными факторами вызвавшими рост прибыли являются:

* инфляция;
* увеличение объема продукции на 6882 руб.;
* изменение себестоимости за счет структурных сдвигов на 16444 руб.

**5.2. Оптимизация объема производства, прибыли и издержек в системе**

**директ-костинг**

Необходимым условием получения прибыли является определенная степень развития производства, обеспечивающая превышение выручки от реализации продукции над затратами (издержками) по ее производству и сбыту. Главная факторная цепочка, формирующая прибыль, может быть представлена схемой:

**Затраты —> Объем производства —> Прибыль**

Составляющие этой схемы должны находиться под постоянным вниманием и контролем. Эта задача решается на основе организации учета затрат по системе, которую мы описывали ранее - “директ-костинг”, значение которой возрастает в связи с переходом к рыночной экономике.

В зарубежной практике для повышения объективности разделения затрат на постоянные и переменные предложены ряд эффективных практических методов:

* метод высшей и низшей точки объема производства за период;
* метод статистического построения сметного уравнения;
* графический метод

Общие затраты на производство (Z) состоят из двух частей:

* постоянной (Zconst) и
* переменной (Zvar),

что отражается уравнением Z = Zconst + Zvar

или в расчете затрат на одно изделие:

Z = (C0 + C1)X,

где Z*—*общие затраты на производство;

X — объем производства (количество единиц изделий);

C0 — постоянные затраты в расчете на единицу изделия (продукции);

C1 — переменные затраты на единицу изделия (ставка переменных расходов на единицу изделия).

Для построения уравнения общих затрат и разделения их на постоянную и переменную части по методу высшей и низшей точки используется следующий алгоритм:

1. Среди данных об объеме производства и затратах за период выбираются максимальные и минимальные значения соответственно объема и затрат.
2. Находятся разности в уровнях объема производства и затрат.
3. Определяется ставка переменных расходов на одно изделие путем отнесения разницы в уровнях затрат за период (разность между максимальным и минимальным значениями затрат) к разнице в уровнях объема производства за тот же период.
4. Определяется общая величина переменных расходов на максимальный (минимальный) объем производства путем умножения ставки переменных расходов на соответствующий объем производства.
5. Определяется общая величина постоянных расходов как разность между всеми затратами и величиной переменных расходов.
6. Составляется уравнение совокупных затрат, отражающее зависимость изменений общих затрат от изменения объема производства.

Покажем порядок расчетов на примере. В табл. 3 приведены исходные данные об объеме производства и затратах за анализируемый период (по месяцам).

Из табл. 4 видно, что максимальный объем производства за период составляет 170 шт., минимальный — 100 шт. Соответственно максимальные и минимальные затраты на производство составили 98 руб. и 70 руб.

Разность в уровнях объема производства составляет

***70 шт. = (170 - 100),***

а в уровнях затрат  —

***28 руб. = (98 - 70).***

Ставка переменных расходов на одно изделие составит

***0,400 руб. = (28: 70).***

Общая величина переменных расходов на минимальный объем производства составит

***40 руб. = (100 \* 0,4),***

а на максимальный объем —

***68 руб. = (170 \* 0,4).***

Общая величина постоянных затрат определяется как разность между всеми затратами на максимальный (минимальный) объем производства и переменными затратами. Для нашего примера она составит

***30 руб. = (70 — 40), или (98 — 68).***

Уравнение затрат для данного примера имеет вид

***Z = 30 + 0.4X,***

где Z*—*общие затраты;

X — объем производства.

*Таблица 4*

ИСХОДНЫЕ ДАННЫЕ ОБ ОБЪЕМЕ ПРОИЗВОДСТВА И ЗАТРАТАХ ЗА АНАЛИЗИРУЕМЫЙ ПЕРИОД

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Моменты наблюдения (отчета), месяц** | **Объем производства (количество изделий), шт.** | **Затраты на производство, руб.** |
| 1 | 100 | 70 |
| 2 | 120 | 85 |
| 3 | 110 | 80 |
| 4 | 130 | 90 |
| 5 | 124 | 87 |
| 6 | 121 | 82 |
| 7 | 136 | 93 |
| 8 | 118 | 78 |
| 9 | 124 | 90 |
| 10 | 120 | 84 |
| 11 | 170 | 98 |
| 12 | 138 | 93 |
| **Всего** | **1,511** | **1,030** |

Графически уравнение затрат отображается прямой линией, проходящей через три характерные точки на оси ординат (оси затрат на производство) линия проходит через точку, соответствующую величине постоянных расходов. Линия постоянных расходов параллельна оси абсцисс (оси объема производства). Линия затрат проходит также через точки пересечения максимального и минимального объемов производства с соответствующими значениями общих затрат на производство.

Степень реагирования издержек производства на изменения объема продукции может быть оценена с помощью так называемого коэффициента реагирования затрат. Этот коэффициент вычисляется по формуле:

***,***

где K*—*коэффициент реагирования затрат на изменения объема производства;

Z — изменения затрат за период, в %;

N — изменения объема производства, в %

**АВС** — линия изменения затрат;

**АД** — линия постоянных расходов;

**А** — точка, соответствующая величине постоянных затрат;

**В** — низшая точка объема производства (затрат);

**С** — высшая точка объема производства (затрат)

*Таблица 5*

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ТИПОВЫЕ СИТУАЦИИ

|  |  |
| --- | --- |
| **Значение коэффициента реагирования затрат** | **Характер поведения затрат** |
| K=0 | Постоянные затраты |
| 0<K<1 | Дигрессивные затраты |
| K=1 | Пропорциональные затраты |
| K>1 | Прогрессивные затраты |

Для постоянных расходов коэффициент реагирования затрат равен нулю (*K =* 0). В зависимости от значения коэффициента реагирования выделяют хозяйственные типовые ситуации, которые перечислены в табл. 5.

*Таблица 6*

ВАРИАНТЫ ПОВЕДЕНИЯ ЗАТРАТ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ИЗМЕНЕНИЯ ОБЪЕМА ПРОИЗВОДСТВА

|  |  |
| --- | --- |
| Объем производства  | Варианты изменения затрат в расчете на единицу продукции |
| продукции, ед. | **K=0** | **K=1** | **K=0,8** | **K=1,5** |
| 10 | 1 | 4 | 4.00 | 4.00 |
| 20 | 0.5 | 4 | 3.20 | 6.00 |
| 30 | 0.33 | 4 | 3.16 | 9.00 |
| 40 | 0.25 | 4 | 2.69 | 13.50 |
| 50 | 0.20 | 4 | 2.16 | 20.20 |
| 60 | 0.16 | 4 | 1.72 | 30.30 |
| 70 | 0.14 | 4 | 1.37 | 45.50 |

В табл. 6. представлены различные варианты поведения затрат в зависимости от изменения объема производства.

Из табл. 6 видно, что общие затраты для всех вариантов при объеме производства 10 ед. совпадают и равны 50 руб. При росте объема производства до 70 ед. при пропорциональном росте затрат *(*K *=* 1) общие, затраты составят

***290 руб. = (0,14 \* 70 + 4 \* 70).***

При прогрессивном росте затрат *(*K*=* 1,5) общие расходы составят

***3186 руб. = (0,14 \* 70 + 45,5 \* 70).***

Дигрессивное изменение затрат *(*K *=* 0,8) даст общие расходы в сумме 106 руб. На рис. 3 дано графическое изображение поведения затрат в зависимости от изменения объема производства. Аналогично можно построить график поведения затрат в расчете на единицу продукции.

Для обеспечения снижения себестоимости и повышения прибыльности работы предприятия необходимо, чтобы темпы снижения дигрессивных расходов превышали темпы роста прогрессивных и пропорциональных расходов.

Важным аспектом анализа постоянных расходов является деление их на **полезные** и **бесполезные** (холостые). Это деление связано со скачкообразным изменением большинства производственных ресурсов. Например, предприятие не может приобрести полстанка. В связи с этим затраты ресурсов растут не непрерывным образом, а скачкообразно, в соответствии с размерностью того или иного потребляемого ресурса. Таким образом, постоянные затраты можно представить как сумму полезных затрат и бесполезных, не используемых в производственном процессе:

Zconst = Zполезное + Zбесполезное.

Величину полезных и бесполезных затрат можно исчислить, имея данные о максимально возможном (Nmax) и фактическом объеме производимой продукции (Nэфф)

Легко вычислить и величину полезных расходов:

Анализ и оценка бесполезных затрат дополняется изучением всех непроизводительных расходов.

Разделение, затрат на постоянные и переменные, а постоянных — на полезные и бесполезные является первой особенностью директ-костинга. Ценность такого разделения в упрощении учета и повышении оперативности получения данных о прибыли.

Вторая особенность системы директ-костинг — соединение производственного и финансового учета. По системе директ-костинг учет и отчетность на предприятиях организованы таким образом, что появляется возможность регулярного контроля данных по схеме

***“затраты —> объем —> прибыль”.***

Основная модель отчета для анализа прибыли выглядит следующим образом:

|  |  |
| --- | --- |
| Объем реализации | 1,500 |
| Переменные затраты | 1,000 |
| Маржинальный доход | 500 |
| Постоянные расходы | З00 |
| Прибыль (чистый доход) | 200 |

Маржинальный доход представляет собой разность между выручкой от реализации и переменными затратами. Он представляет собой, с другой стороны, сумму постоянных расходов и чистого дохода. Это обстоятельство позволяет строить многоступенчатые отчеты, что важно для детализации анализа.

Многостадийность составления отчета о доходах является третьей особенностью системы директ-костинг. Так если в приведенном выше отчете переменные затраты подразделить на производственные и непроизводственные, то отчет станет трехступенчатым. При этом сначала определяется производственный маржинальный доход, затем доход в целом, затем чистый доход. Например:

|  |  |
| --- | --- |
| Объем реализации | 1,500 |
| Переменные производственные затраты | 900 |
| Производственный маржинальный доход | 600 |
| Переменные непроизводственные затраты | 100 |
| Маржинальный доход | 500 |
| Постоянные расходы | З00 |
| Прибыль (чистый доход) | 200 |

Четвертой особенностью системы директ-костинг является разработка методики экономико-математического и графического представления и анализа отчетов для прогноза чистых доходов.

В прямоугольной системе координат строится график зависимости себестоимости (затрат и дохода) от количества единиц выпущенной продукции. По вертикали откладываются данные о себестоимости и доходе, а по горизонтали — количество единиц продукции (рис. 4) В точке критического объема производства (K) нет прибыли и нет убытка. Справа от нее заштрихована область чистых прибылей (доходов). Для каждого значения (количества единиц продукции) чистая прибыль определяется как разность между величиной маржинального дохода и постоянных расходов.

Слева от критической точки заштрихована область чистых убытков, которая образуется в результате превышения величины постоянных расходов над величиной маржинального дохода.

Аналитические возможности системы директ-костинг раскрываются наиболее полно при исследовании связи себестоимости с объемом реализации продукции и прибылью. Запишем исходное уравнение для анализа.

Если предприятие работает прибыльно, то значение R> 0, если убыточно, тогда R< 0. Если R = 0, то нет ни прибыли, ни убытка, а выручка от реализации равна затратам. Точка перехода из одного состояния в другое (при R= 0) называется критической точкой. Она примечательна тем, что позволяет получить оценки объема производства, цены изделия, выручки, уровня постоянных расходов и др. показателей, исходя из требований общего финансового состояния предприятия. **Для критической точки** имеем M = R\* + KZ или . Если выручку представить как произведение цены продаж единицы изделия (zср) и количества проданных единиц (q), а затраты пересчитать на единицу изделия, то **в критической точке** получим развернутое уравнение

Nкрит = pq = Zc + Zvq,

где p*—*цена продажи единицы изделия в критической точке;

q*—*объем производства продукции (количество проданных единиц) в критической точке;

Zc = Zconst*—*постоянные расходы на весь объем производства продукции;

*—*переменные расходы в критической точке в расчете на единицу изделия.

Условные обозначения:

N — объем производства продукции в стоимостном выражении,

Z — полная себестоимость продукции (затраты на производство);

Zv — переменные расходы;

K — точка критического объема производства.

Это уравнение является основным для получения необходимых оценок.

**1. Расчет критического объема производства:**

q (p - Zv) = Zc; ;

где d = p - Zv — маржинальный доход на единицу изделия, руб.

Маржинальный доход на весь выпуск определяется как разность между выручкой и суммой переменных затрат.

**2. Расчет критического объема выручки (реализации).**

Для определения критического объема реализации используется уравнение критического объема производства. Умножив левую и правую части этого уравнения на цену *(*p*),* получим необходимую формулу:

; ;

или.

где условные обозначения соответствуют принятым ранее.

Для расчета критического объема реализации при условии снижения цены на изделие и сохранения прежней величины маржинального дохода используется следующее соотношение:

***d0q0 = d1q1,***

откуда следует, что .

где индексом “0” отмечены значения показателей в предшествующем периоде, а индексом “1”— значение этих же показателя в отчетном периоде.

**3. Расчет критического уровня постоянных затрат**

Для расчета используется исходная формула выручки для критической точки:

***,***

отсюда имеем

***,***

откуда

***Zconst = qd.***

Эта формула удобна тем, что позволяет определить величину постоянных расходов, если задан d — уровень маржинального дохода на единицу изделия в % к p — цене изделия, или если задан D — уровень маржинального дохода в % к N — объему реализации (выручке). Тогда формула для вычислений будет такова:

***,***

где d дано в процентах к p, или

***,***

где D дано в процентах к N.

**4. Расчет критической цены реализации**

Цена реализации определяется исходя из заданного объема реализации и уровня постоянных и переменных затрат в расчете на единицу изделия.

Для расчета используется исходная формула выручки для критической точки:

или ***pq = Zc + Zvq,***

откуда

***Nкрит = pq = Zc + Zvq.***

Если известно d/p — соотношение между величиной маржинального дохода на единицу изделия и ценой изделия, то , откуда.

Если известно D/N — соотношение между величиной маржинального дохода и выручкой, то , откуда.

5. Расчет уровня минимального маржинального дохода

Если известны Zc — величина постоянных расходов и N — ожидаемая величина выручки, то d/p — уровень минимального маржинального дохода на единицу изделия в % к цене изделия определится из формулы:

и это же значение имеет D/N — уровень минимального маржинального дохода в % к выручке:

**6. Расчет планового объема для заданной суммы плановой (ожидаемой) прибыли**

Если известны постоянные затраты, цена единицы изделия, переменные затраты на единицу изделия, а также сумма расчетной (желаемой) суммы прибыли, то объем продаж определится по следующей формуле:

***,***

где qплан — объем продаж, обеспечивающих получение плановой суммы прибыли;

Rплан — плановая сумма прибыли.

Данная формула прямо следует из определения маржинального дохода как суммы постоянных затрат и плановой прибыли:

***(p - Zv)qплан = Zc + Rплан***

**7. Расчет объема продаж, дающего одинаковую прибыль по различным вариантам производства**(различным вариантам технологии, цен, структуры затрат и пр.). Количество вариантов не имеет значения.

Решение задачи следует из формулы для определения прибыли:

***Rплан = (p - Zv)qплан - Zc.***

Приравнивая прибыль, получаемую от двух вариантов, получим:

***(p1 - Zv1)q - Zc1 = (p2 - Zv2)q - Zc2,***

где Zc1 и Zc2 — постоянные затраты по различным вариантам;

(p1 - Zv1) = d1 и (p2 - Zv2) = d2 *—* маржинальный доход на единицу изделия (продукта) по различным вариантам.

Откуда получаем:

.

Возможно также графическое решение данной задачи. На рис. 8 римской цифрой I обозначена линия зависимости прибыли от объема продаж для первого варианта производства, римской цифрой II — для второго варианта, III — для третьего варианта.

Рис. 8. График зависимости прибыли от объема продаж, где приняты обозначения:

q — объем продаж,

R — прибыль,

c — постоянные затраты,

**I, II, III** — варианты производства,

qM — объем продаж, дающий равную прибыль по всем вариантам.

При q *=* 0 варианты отличаются величиной разности постоянных затрат.

При R = 0 варианты отличаются величиной разности критических объемов. В точке **М** пересечения линий объем продаж qM дает равную прибыль по всем вариантам.

При малых объемах продаж наиболее предпочтительным является III вариант, у которого критическая точка находится в начале координат и прибыль поступает с продажи первой единицы товара. Затем предпочтение можно отдать I варианту производства, у которого критическая точка ближе к началу координат, чем у II варианта, и значит прибыль начнет поступать раньше.

После пересечения линий в точке **М** ситуация меняется. Наиболее предпочтительным становится II вариант производства, затем I и менее всего выгодным становится III вариант.

Таковы основные положения оптимизации прибыли и анализа затрат в системе “директ-костинг”.

В сфере производственно-хозяйственной деятельности отражаются статьи, которые используются при расчете чистой прибыли в отчете о прибылях и убытках. Сюда включаются такие поступления, как оплата покупателями товаров и оказанных услуг, проценты и дивиденды, уплаченные другими компаниями, поступления от реализации необоротных активов. Отток денежных средств вызывается такими операциями, как выплата заработной платы, выплата процентов по займам, оплата продукции и услуг, расходы по выплате налогов и другие. Эти статьи корректируются на поступления и расходы начисленные, но не оплаченные или начисленные, но не требующие использования денежных средств. Кроме того, исключаются, во избежание повторного счета, статьи, влияющие на чистую прибыль, которые рассматриваются в разделах финансовой и инвестиционной деятельности.

Таким образом, для расчета прироста или уменьшения денежных средств в результате производственно-хозяйственной деятельности необходимо осуществить следующие операции:

1. Рассчитать оборотные активы и краткосрочные обязательства, исходя из метода денежных потоков. При корректировке статей оборотных активов следует их прирост вычесть из суммы чистой прибыли, а их уменьшение за период прибавить к чистой прибыли. Это обусловлено тем, что оценивая оборотные активы по методу потока денежных средств, мы завышаем их сумму, то есть занижаем прибыль. На самом деле прирост оборотных средств не влечет за собой увеличения денежных средств в такой же степени что и прибыли. При корректировке краткосрочных обязательств, наоборот, их рост следует прибавить к чистой прибыли, так как этот прирост не означает оттока денежных средств; уменьшение краткосрочных обязательств вычитается из чистой прибыли.
2. Корректировка чистой прибыли на расходы, не требующие выплаты денежных средств. Для этого соответствующие расходы за период необходимо прибавить к сумме чистой прибыли. Примером таких расходов является амортизация материальных необоротных активов.
3. Исключить влияние прибылей и убытков, полученных от неординарной деятельности, таких как результаты от реализации необоротных активов и ценных бумаг других компаний. Влияние этих операций, учтенное также при расчете суммы чистой прибыли в отчете о прибыли, элиминируется во избежание повторного счета: убытки от этих операций следует прибавить к чистой прибыли, а прибыли — вычесть из суммы чистой прибыли.

Инвестиционная деятельность включает в основном операции, относящиеся к изменениям в необоротных активах:

* “Реализация и покупка недвижимости”,
* “Продажа и покупка ценных бумаг других компаний”,
* “Предоставление долгосрочных займов”,
* “Поступление средств от погашения займов”.

Финансовая сфера включает такие, операции как изменения в долгосрочных обязательствах фирмы и собственном капитале, продажа и покупка собственных акций, выпуск облигаций компании, выплата дивидендов, погашение компанией своих долгосрочных обязательств. В каждом разделе отдельно приводятся данные о поступлении средств и об их расходовании по каждой статье, на основании чего определяется общее изменение денежных средств на конец периода как алгебраическая сумма денежных средств на начало периода и изменений за период.

Рассмотрим алгоритм работы с отчетом о движении денежных средств.

В разделе производственно-хозяйственной деятельности сумма чистой прибыли корректируется на следующие статьи:

1. прибавляются к чистой прибыли: амортизация, уменьшение счетов к получению, увеличение расходов будущих периодов, убытки от реализации нематериальных активов, увеличение задолженности по уплате налога;
2. вычитаются: прибыль от продажи ценных бумаг, увеличение авансовых выплат, увеличение МЗП (материально-производственных запасов), уменьшение счетов к оплате, уменьшение обязательств, уменьшение банковского кредита.

В разделе инвестиционной деятельности:

1. прибавляются: продажа ценных бумаг и материальных необоротных активов;
2. вычитаются: покупка ценных бумаг и материальных необоротных активов.

В сфере финансовой деятельности:

1. прибавляются эмиссия обычных акций;
2. вычитаются: погашение облигаций и выплата дивидендов.

В завершение анализа производится расчет денежных средств на начало и конец года, позволяющий говорить об изменениях в финансовом положении фирмы.

Факторами изменения прибыли являются затраты, включаемые в себестоимость продукции, изменение объема продаж в кредит, начисление налогов и дивидендов и др.

Отчетная прибыль корректируется также на величину поправок, не отражающих движение денежных средств:

* а) амортизация основных средств и нематериальных активов;
* б) убыток от реализации основных средств и нематериальных активов;
* в) прибыль от реализации основных средств;
* г) затраты на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.

Сумма корректировки отчетной прибыли составит величину

Итого “денежная” прибыль или реальный приток наличности составит величину :

***,***

где  — изменение денежных средств по балансу;

 — прибыль отчетная по форме № 2;

 — сумма корректировки.

Причиной расхождения между величинами и является, как отмечалось выше, метод учета доходов.

Важным компонентом финансового состояния является движение оборотного капитала или текущих активов предприятия. С оборота мобильных активов как бы начинается весь процесс обращения капитала, приводится в движение вся цепочка хозяйственной активности предприятия. Поэтому факторам ускорения оборотных средств, синхронизации движения оборотного капитала с прибылью и денежными средствами следует уделять максимум внимания.

**6. Заключение**

 В заключение своей курсовой работы, я могу сделать вывод, что главной задачей предприятия в условиях рыночной экономики является всемерное удовлетворение потребностей народного хозяйства и граждан в его продукции, работах и услугах с высокими потребительскими свойствами и качеством при минимальных затратах, увеличение вклада в ускорение социально-экономического развития страны. Для осуществления своей главной задачи предприятие обеспечивает увеличение финансовых результатов своей деятельности.

Как было рассмотрено в данной работе, в условиях рыночной экономике значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они высвечивают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.

Для повышения эффективности работы предприятия первостепенное значение имеет выявление резервов увеличения объемов производства и реализации, снижения себестоимости продукции (работ, услуг), роста прибыли. К факторам, необходимым для определения основных направлений поиска резервов увеличения прибыли относятся природные условия, государственное регулирование цен, тарифов и др. (внешние факторы); изменение объема средств и предметов труда, финансовых ресурсов (внутренние производственные экстенсивные факторы); повышение производительности оборудования и его качества, ускорение оборачиваемости оборотных средств и др.(интенсивные); снабженческо-сбытовая деятельность, природоохранная деятельность и др.(внепроизводственные факторы).

В работе рассмотрены следующие направления: состав и структура балансовой прибыли; прибыль от реализации продукции (работ, услуг) и от прочей реализации; прибыли (убытки) от внереализационных операций и влияние этих факторов на финансовые результаты и направления использования прибыли предприятия.

**Список использованных источников**

1. К.А. Ранцкий «Экономика организаций» М.: Дашков и Ко, 2003
2. И.В. Сергеев «Экономика предприятия», М.: Финансы и статистика, 2001
3. Финансы организаций (предприятий): учеб.-М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005
4. Ковалев А.И., Привалов В.П. «Анализ финансового состояния предприятия» М.: Центр экономики маркетинга, 2001
5. Методика финансовой деятельности коммерческих организаций 2-T BPL. Автор(ы) Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Издательство. Инфра-М
6. Журнал «Финансовый менеджмент» №1, 2005
7. Финансовый директор № 1, 2000
8. Елисеева И.И., Рукавишников В.О. Группировка, корреляция, распознавание образов. — М.: Финансы и статистика, 1977
9. Журнал Аудит и финансовый анализ №1, 2000
10. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. [Таганрог: Изд-во ТРТУ](http://www.tsure.ru/), 2000
11. [Экономика предприятия](http://exsolver.narod.ru/Books/Econenterpr/index.html)/Основы экономики предприятия (Учебное пособие) - Т.В. Яркина
12. Журнал «Финансы и кредит», №10, 2007
13. Интернет-ресурсы

.

1. Финансы организаций (предприятий): учеб.-М.: ТК Велби, Издательство Проспект, 2005 [↑](#footnote-ref-1)
2. Ковалёв А.И., Привалов В.П. «Анализ финансового состояния предприятия» М.: Центр экономики и маркетинга, 2001 [↑](#footnote-ref-2)
3. Методика финансовой деятельности коммерческих организаций 2-T BPL. Автор(ы) Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Издательство. Инфра-М. [↑](#footnote-ref-3)
4. Журнал «Финансовый менеджмент», №1, 2005 [↑](#footnote-ref-4)
5. Елисеева И.И., Рукавишников В.О. Группировка, корреляция, распознавание образов. — М.: Финансы и статистика, 1977. [↑](#footnote-ref-5)
6. Финансовый директор. — 2003. — № 1. [↑](#footnote-ref-6)
7. Журнал Аудит и финансовый анализ №1, 2000 [↑](#footnote-ref-7)