**Содержание**

Введение

Глава 1. Общая характеристика классификации денежных затрат предприятий

1.1 Затраты на воспроизводство производственных фондов

1.2 Затраты па социально-культурные мероприятия

1.3 Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)

Глава 2. Смета затрат на производство и реализацию продукции

Глава 3. Выручка от реализации и её планирование

3.1 Понятие выручки от реализации продукции

3.2 Планирование выручки от реализации продукции

Заключение

Список используемой литературы

**Введение**

В России происходят глубокие экономические преобразования, что не может сказаться на работе основного субъекта рыночной экономики – предприятия.

С переходом на рыночные отношения повышается самостоятельность предприятия, а также их экономическая и юридическая ответственность. Резко возрастают значение финансовой устойчивости субъектов хозяйствования, а также повышение их конкурентоспособности. Умение эффективно хозяйствовать становится условием выживания предприятия в конкурентной борьбе. Максимизация прибыли и повышение эффективности производства является главной целью предприятия в рыночных условиях, условиях самоокупаемости и самофинансирования предприятий. Достижение высоких результатов деятельности предприятия невозможно без эффективного управления затратами на производство и реализацию продукции. Из этого и вытекает актуальность данной темы.

В последние годы наблюдается тенденция к росту издержек производства в связи с удорожанием стоимости сырья, материалов, топлива, энергии, а также роста процентных ставок за пользование кредитом, роста расходов на рекламу, представительских расходов и т.д.

Становление рыночных отношений требует совершенствования практики управления издержками производства с учетом особенностей переходного к рыночной экономике периода и международного опыта. Это позволит фирме выжить в конкурентной борьбе, максимизировать прибыль и минимизировать расходы, обеспечить рентабельную деятельность предприятия.

Главная цель курсовой работы – рассмотреть управление затратами на производство продукции и получение выручки от её реализации.

Стратегические задачи работы:

- раскрыть классификацию денежных затрат предприятий;

- показать смету затрат на производство и реализацию продукции;

- определить выручку от реализации.

**Глава 1. Общая характеристика классификации денежных затрат предприятий**

Предприятия в процессе хозяйственной деятельности осуществляют довольно сложный комплекс денежных затрат. Исходя из экономического содержания и целевого назначения их можно объединить в несколько самостоятельных групп:

* затраты на воспроизводство производственных фондов;
* затраты на социально-культурные мероприятия; операционные расходы;
* затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг).

**1.1 Затраты на воспроизводство производственных фондов**

Затраты на воспроизводство производственных фондов обеспечивают непрерывность производства и создают условия для реализации продукции. Затраты на формирование и воспроизводство основных фондов, т. е. на создание, реконструкцию, расширение и восстановление основный фондов производственного назначения, осуществляются за счет собственных средств предприятия, кредита банков, бюджетных ассигнований. Оборотные средства, авансированные для формирования запасов товарно-материальных ценностей, заделов незавершенного производства, готовой продукции на складе и осуществления расчетов, восстанавливаются после поступления выручки на расчетный счет предприятия.

Прирост оборотных средств осуществляется за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, и кредита банка.

**1.2 Затраты па социально-культурные мероприятия**

Предприятия осуществляют также затраты па социально-культурные мероприятия, направленные на повышение квалификации работников, подготовку кадров, улучшение социально-культурных и жилищно-бытовых условий работников предприятий. Сюда же относятся затраты на создание и реконструкцию основных фондов непроизводственного назначения, содержание клубов, дошкольных детских учреждений, лагерей отдыха детей, функционирование медицинских учреждений. Эти расходы, имеющие значение для социального развития коллективов, не включаются в себестоимость продукции и осуществляются за счет прибыли, бюджетных и целевых поступлений, средств профсоюзных организаций, доходов от клубов, поступления от родителей в виде платы за содержание детей в дошкольных учреждениях и др.

Операционные расходы — это затраты особого назначения: на проведение научно-исследовательских работ, изобретательство и рационализаторство, переоценку основных фондов, паспортизацию оборудования, лесоустроительные и геологоразведочные работы и др. Особенность этой группы затрат состоит в том, что они носят долговременный характер, непостоянны, нестабильны по величине, окупаются на протяжении длительного периода времени, а потому не включаются в себестоимость продукции. Их назначение — способствовать повышению качества и эффективности производства. Источниками финансирования таких расходов являются прибыль предприятия, бюджетные ассигнования, средства, поступающие от заказчиков на научно-исследовательские работы, выполняемые по договорам, средства, учитываемые в себестоимости на проведение научных исследований и экспериментальных разработок.

**1.3 Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)**

Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг)занимают наибольший удельный вес во всех расходах предприятия. Они складываются из затрат, связанных с использованием в процессе производства продукции (работ, услуг) основных фондов, сырья, материалов, комплектующих изделий, топлива и энергии, труда и иных затрат. От формирования этой группы расходов зависит величина прибыли предприятия. Затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) возмещаются после завершения кругооборота средств за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Затраты на производство разнообразны и классифицируются по определенным признакам, основные из которых — способ отнесения на себестоимость, связь с объемом производства, степень однородности затрат.

В зависимости от способов отнесения на себестоимость продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Под прямыми затратами понимаются расходы, связанные с производством отдельных видов продукции, которые могут быть прямо и непосредственно включены в себестоимость. Это расходы на сырье, основные материалы, покупные изделия и полуфабрикаты, основную заработную плату производственных рабочих и др. К косвенным относятся затраты, связанные с производством разных изделий, а потому их нельзя прямо отнести на себестоимость определенного вида продукции. Это расходы на содержание и эксплуатацию оборудования, содержание и ремонт зданий, на заработную плату вспомогательных рабочих, инженерно-технических работников и др. Такие затраты включаются в себестоимость продукции с помощью специальных методов, определяемых отраслевыми методическими рекомендациями по вопросам планирования, учета и калькулирования себестоимости продукции (работ, услуг). Деление затрат на прямые и косвенные зависит от организационной структуры производства, его специализации, методов учета расходов и других факторов.

В зависимости от связи затрат с объемом производства выделяются условно-постоянные и условно-переменные затраты.

К условно-постоянным относятся расходы, общая величина которых существенно не меняется при уменьшении или увеличении объема выпуска продукции, в результате чего изменяется их относительная величина на единицу продукции. Это расходы на отопление и освещение помещений, заработная плата управленческого персонала, амортизационные отчисления, денежные расходы на административно-хозяйственные нужды и др. Условно-переменные расходы зависят от объема производства продукции, они растут или уменьшаются в соответствии с изменением объема выпуска продукции. К ним относятся затраты на сырье и основные материалы, технологическое топливо и энергию, основную заработную плату производственных рабочих и т. п.

По степени однородности затраты подразделяются на элементные и комплексные. Элементы затрат имеют единое экономическое содержание для данного звена независимо от их назначения. Цель группировки затрат по элементам — выявить все затраты на производство продукции (работ, услуг) по их видам. Например, выделяются такие элементы, как материальные затраты, заработная плата, амортизация основных производственных фондов и др. Соотношение между отдельными элементами затрат представляет собой структуру затрат на производство продукции (работ, услуг).

Комплексные затраты включают несколько элементов затрат, а следовательно, разнородны по составу. Объединяются они по определенному экономическому назначению. Такими затратами, например, являются общезаводские расходы, потери от брака, расходы по содержанию и эксплуатации оборудования и др.

Все затраты на производство и реализацию продукции (работ, услуг) составляют их полную себестоимость.

Затраты относятся на себестоимость в соответствии с Положением о составе затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли, утвержденным постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. Необходимость регулирования включения в себестоимость затрат, осуществляемых предприятиями в процессе их хозяйственной деятельности, специальным нормативным актом обусловлена тем, что на базе себестоимости определяется прибыль и налог на нее. Все предприятия независимо от их организационно-правовых форм и форм собственности должны находиться в одинаковом положении при определении себестоимости, прибыли и налога на прибыль. Кроме того, себестоимость является расчетной базой для определения цен.

В Положении о составе затрат по сравнению с ранее действовавшим расширен перечень расходов, включаемых в себестоимость, связанных с подготовкой и переподготовкой кадров, изменен порядок отнесения на себестоимость платы за выбросы загрязняющих веществ в атмосферу, расходов по оплате процентов за пользование краткосрочными ссудами банков, износа по нематериальным активам, расширен состав расходов по оплате труда.

В составе затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость, учитываются:

- затраты, непосредственно связанные с производством продукции (работ, услуг);

- затраты по использованию природного сырья; затраты на подготовку и освоение производства. Вместе с тем не относятся на себестоимость продукции (работ, услуг) затраты на подготовку и освоение новых видов продукции серийного и массового производства и технологических процессов. Они осуществляются за счет средств внебюджетных фондов финансирования НИЭР;

- затраты некапитального характера, направленные на повышение качества продукции, ее надежности и долговечности, совершенствование технологии и организации производства. Не учитываются в себестоимости затраты по созданию новых и совершенствованию применяемых технологий, связанные с созданием новых видов сырья и материалов, переоснащением производства. Они также возмещаются за счет средств внебюджетных фондов финансирования НИЭР и других средств, направляемых на развитие и совершенствование производства;

- затраты, связанные с изобретательством и рационализаторством;

- затраты на обслуживание производственного процесса: обеспечение производства сырьем, материалами, топливом, инструментами, приспособлениями и т. п.; поддержание основных производственных фондов в рабочем состоянии; обеспечение выполнения санитарно-гигиенических требований;

- затраты по обеспечению нормальных условий труда и техники безопасности;

- затраты, связанные с управлением производством: содержание работников аппарата управления, материально-техническое и транспортное обслуживание их деятельности, расходы на командировки, оплата консультационных, информационных, аудиторских услуг, представительские расходы и др.;

- затраты по содержанию и эксплуатации природоохранных объектов и другие виды текущих природоохранных затрат;

- затраты, связанные с подготовкой и переподготовкой кадров;

- отчисления на государственное социальное страхование и пенсионное обеспечение, на обязательное медицинское страхование, в Государственный фонд занятости населения;

- платежи по краткосрочным кредитам банков в пределах установленной ставки;

- износ основных производственных фондов и нематериальных активов и другие виды затрат в соответствии с установленным порядком.

Затраты, включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг), в соответствии с их экономическим содержанием группируются по следующим элементам: материальные затраты, затраты на оплату труда, отчисления на социальные нужды, амортизация основных фондов, прочие затраты.

В элементе "Материальные затраты" отражаются стоимость сырья, материалов, покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или производствами предприятия, не относящимися к основному виду деятельности, стоимость топлива, энергии, затраты предприятий на приобретение тары и упаковки. Стоимость материальных ресурсов определяется исходя из цен их приобретения (без налога на добавленную стоимость) с учетом наценок, комиссионных вознаграждений снабженческим и внешнеэкономическим организациям, стоимости услуг товарных бирж (в том числе брокерских услуг), таможенных пошлин, платы за транспортировку, хранение и доставку, если это осуществляется сторонними организациями. Материальные затраты включаются в себестоимость продукции за вычетом стоимости возвратных отходов.

В составе материальных затрат учитывается также стоимость природного сырья. К ней отнесены отчисления на воспроизводство минерально-сырьевой базы, на рекультивацию земель, оплата работ по рекультивации земель, осуществляемых специализированными предприятиями, плата за древесину, отпускаемую на корню. В стоимость природного сырья включается и плата за воду, забираемую промышленными предприятиями из водохозяйственных систем.

По элементу "Затраты на оплату труда" отражаются расходы по оплате труда основного производственного персонала предприятий с учетом премий рабочим и служащим за производственные результаты, выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, затраты на оплату труда работников несписочного состава. Компенсации по оплате труда в связи с повышением цен и индексацией доходов включаются в себестоимость в пределах законодательно установленных норм. В себестоимость включается и стоимость продукции, выдаваемая в порядке натуральной оплаты работникам. Некоторые виды выплат могут осуществляться только из прибыли или целевых поступлений.

В состав элемента затрат "Отчисления на социальные нужды" включены отчисления органам государственного социального страхования, в Пенсионный фонд, Государственный фонд занятости населения и на обязательное медицинское страхование. Эти отчисления определяются по установленным нормам в процентах к оплате труда работников, учитываемой в себестоимости.

По элементу "Амортизация основных фондов" отражается сумма амортизации (износа) основных производственных фондов, рассчитываемая по нормам, установленным к балансовой стоимости основных фондов. Амортизация начисляется и по основным фондам, предоставляемым бесплатно предприятиям общественного питания, обслуживающим трудовые коллективы, а также по основным фондам и инвентарю, предоставленным медицинским учреждениям для организации медпунктов непосредственно на территории предприятия.

В себестоимость продукции предприятий, работающих на условиях аренды, включается сумма амортизационных отчислений как по собственным, так и по арендованным основным фондам. Прирост амортизационных отчислений в результате их индексации в законодательно установленном порядке также включается в себестоимость.

К элементу "Прочие затраты" относятся затраты, включаемые в себестоимость в соответствии с Положением о составе затрат, которые по своему характеру не могут быть отнесены ни к одному из перечисленных элементов. Их состав достаточно обширен. Прежде всего сюда включаются налоги, сборы, а также отчисления в специальные внебюджетные фонды, к которым относятся в соответствии с законодательством налог на пользователей автомобильных дорог, налог с владельцев транспортных средств, налог на приобретение транспортных средств, государственная пошлина, земельный налог, транспортный налог.

К прочим затратам также относятся платежи за предельно допустимые выбросы (сбросы) загрязняющих веществ, по обязательному страхованию имущества предприятия, числящегося в составе производственных фондов, и отдельных категорий работников, вознаграждения за изобретения и рационализаторские предложения, платежи по кредитам в пределах учетной ставки Банка России, оплата командировок, расходы на подготовку и переподготовку кадров, гарантийный ремонт и обслуживание, оплата услуг связи, банков, вычислительных центров, на рекламу, износ по нематериальным активам, отчисления в ремонтный фонд, затраты, связанные со сбытом продукции, и др. При аренде отдельных объектов основных производственных фондов арендная плата включается в себестоимость в составе прочих затрат.

Затраты, связанные с реализацией продукции, могут выделяться из состава прочих затрат в отдельный элемент.

**Глава 2. Смета затрат на производство и реализацию продукции**

Себестоимость продукции (работ, услуг) — важнейший показатель работы предприятия. Он выявляется в ходе производственного планирования и используется в финансовом планировании для определения прибыли, рентабельности всего объема реализуемой продукции и отдельных ее видов.

Полная себестоимость продукции, планируемой к выпуску в предстоящем году, определяется в обобщающем документе — смете затрат на производство и реализацию продукции. При годовом планировании хозяйственной деятельности предприятия смета затрат составляется на год с поквартальной разбивкой. Однако это возможно при стабильных и прогнозируемых условиях хозяйствования. Высокие темпы инфляции, индексация минимального размера оплаты труда, рост цен на сырье и топливно-энергетические ресурсы и другие причины крайне затрудняют годовое планирование.

Внимание к планированию себестоимости ослаблено, что обусловлено в известной степени и предоставленной предприятиям хозяйственной самостоятельностью, и отсутствием обоснованных методических разработок по планированию производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятий, работающих в нашей стране в довольно сложной экономической обстановке. В этих условиях полезным и вполне возможным является составление квартальных смет затрат на производство и реализацию продукции. Смета позволяет рассчитать объем реализуемой продукции по себестоимости, прибыль от реализации продукции, оценить материалоемкость и трудоемкость продукции, прогнозировать потребность в оборотных средствах, вложенных в запасы, затраты и готовую продукцию.

Для определения производственной себестоимости из общей суммы затрат на производство прежде всего исключаются затраты, относимые на непроизводственные счета, — стоимость работ по капитальному строительству и капитальному ремонту, которые выполнялись для своего предприятия, транспортные услуги, оказываемые сторонним организациям, непромышленным хозяйствам предприятия, стоимость научно-исследовательских работ, выполняемых для сторонних организаций, и т. п. Далее следует учесть изменение остатков расходов будущих периодов и себестоимости остатков незавершенного производства (в тех отраслях, где в планировании и учете выделяется незавершенное производство): прирост уменьшает себестоимость товарной продукции, уменьшение — увеличивает. Рассчитанная таким способом производственная себестоимость увеличивается на сумму внепроизводственных расходов для определения полной себестоимости товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде.

Внепроизводственные расходы включают расходы на упаковку изделий на складе, транспортировку продукции, комиссионные сборы и другие расходы, связанные со сбытом продукции.

Полная себестоимость продукции, подлежащей выпуску в планируемом году, отличается от себестоимости реализуемой продукции, на базе которой определяется сумма прибыли. Разница обусловлена наличием остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода и величиной остатков продукции, которые не будут реализованы в конце планируемого периода. В натуральном выражении объем реализуемой продукции составит:

РП =О1+ТП – О2

где О1 — остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода;

ТП — товарная продукция, планируемая к выпуску в предстоящем году;

О2 — остатки нереализованной продукции на конец планируемого периода.

Состав остатков нереализованной продукции, их величину по себестоимости следует учесть при планировании затрат на реализуемую продукцию. Методика расчета затрат и выручки от реализации продукции должна быть единой, чтобы прибыль определялась на один и тот же объем реализуемой продукции. Затраты на нее составят:

Срп = С01 +Стп – С02,

где С — затраты на реализуемую продукцию по полной себестоимости на предстоящий период (год, квартал);

С01— фактическая производственная себестоимость остатков готовой продукции, не реализованных на начало планируемого периода (года, квартала);

Сто — плановая полная себестоимость товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде (году, квартале), определяемая в смете затрат на производство и реализацию продукции;

Со2— плановая производственная себестоимость остатков готовой продукции, которые не будут реализованы на конец планируемого периода (года, квартала).

Составы остатков на начало и конец планируемого периода различаются, они также неодинаковы при разных методах планирования выручки от реализации продукции.

В современных условиях хозяйствования предприятия могут использовать один из двух методов учета выручки, а соответственно и ее планирования в зависимости от того, что считается моментом реализации продукции: поступление денег на расчетный счет (в кассу предприятия) за отгруженную покупателю продукцию или отгрузка продукции и предъявление расчетных документов покупателю.

В первом случае, если выручка планируется по поступлению денег на расчетный счет (в кассу предприятия), остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода включают:

- готовую продукцию на складе;

- товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил;

- товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателем;

- товары на ответственном хранении у покупателей.

При определении полной себестоимости реализуемой продукции эти остатки принимаются в расчет по фактической производственной себестоимости отчетного периода в размере их фактического (ожидаемого) наличия.

В составе остатков продукции на конец планируемого периода рассчитываются только первые два элемента, так как товары, не оплаченные покупателем в срок и находящиеся на ответственном хранении у покупателей, являются следствием нарушения расчетной и договорной дисциплины, а потому не планируются. При определении остатков нереализованной продукции на конец планируемого периода исходят из однодневного выпуска продукции по производственной себестоимости и нормы запаса в днях. При годовом планировании используются данные IV квартала, при квартальном планировании — данные соответствующего квартала.

Производственная себестоимость остатков нереализованной продукции на конец планируемого периода рассчитывается по формуле

Со = ·N

где СтпIV кв. — производственная себестоимость товарной продукции IV квартала;

N— норма запаса в днях.

Норма запаса в днях, хотя бы ориентировочно, может быть рассчитана на каждом предприятии. Она имеет разное содержание для остатков готовой продукции на складе и для товаров отгруженных, срок оплаты которых не наступил. По готовой продукции на складе норма в днях — это число дней, в течение которых продукция находится на складе. Она определяется как сумма дней, необходимых для подборки готовой продукции, ее комплектации, упаковки, накопления до размеров транспортной партии, выписки расчетных документов. По товарам отгруженным, срок оплаты которых не наступил, норма в днях соответствует сроку документооборота, т. е. времени, необходимому для прохождения расчетных документов из банка поставщика в банк покупателя и обратно.

Затраты на реализуемую продукцию возмещаются за счет выручки, поступающей от реализации продукции.

**Глава 3. Выручка от реализации и её планирование**

**3.1 Понятие выручки от реализации продукции**

Стоимость произведенной продукции (выполненных работ, оказанных услуг) выражается ценой реализуемого товара.

Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) называются денежные средства, поступившие на расчетный счет предприятия за продукцию, отгруженную покупателю.

Своевременное поступление выручки — очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия. Во-первых, выручка от реализации продукции является основным регулярным источником для предприятия по удельному весу среди всех возможных поступлений средств. Во-вторых, процесс кругооборота средств предприятия заканчивается реализацией продукции и поступлением выручки, что означает восстановление затраченных на производство денежных средств и создание необходимых условий для возобновления следующего кругооборота.

От поступления выручки зависят устойчивость финансового положения предприятия, состояние его оборотных средств, размер прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банком, поставщиками, рабочими и служащими предприятия. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов, штрафам и санкциям, что в конечном итоге означает не только потери прибыли предприятия-поставщика, но и перебои в работе и остановки производства на смежных предприятиях.

Предприятия, экспортирующие продукцию, получают валютную выручку. Для зачисления валютной выручки в уполномоченном банке предприятию открываются два счета: транзитный валютный счет для зачисления в полном объеме поступлений в иностранной валюте и текущий валютный счет для учета средств, остающихся в распоряжении предприятия после обязательной продажи экспортной выручки. Независимо от форм собственности все предприятия, в том числе и с иностранными инвестициями, 50% валютной выручки от экспорта товаров (работ, услуг) обязаны продать на внутреннем валютном рынке Российской Федерации по биржевому курсу рубля.

С транзитных валютных счетов предприятий, в пользу которых поступила валютная выручка, по их поручению осуществляется обязательная продажа валюты. При этом комиссионное вознаграждение по операциям уполномоченных банков не взимается. Проценты по остаткам на транзитных валютных счетах не начисляются.

За полную и своевременную реализацию части экспортной выручки на внутреннем валютном рынке предприятия несут ответственность в законодательно установленном порядке — подвергаются штрафу, налагаемому органами Министерства по налогам и сборам, в размере всей сокрытой выручки в иностранной валюте или рублевого эквивалента суммы штрафа. Под сокрытой выручкой понимается Выручка, не зачисленная на счета в уполномоченных банках РФ, и выручка, не отраженная в бухгалтерском учете.

Продаже не подлежат поступления в качестве взносов в уставный капитал, доходы, полученные от участия в капитале, поступления от размещения ценных бумаг и доходы по ценным бумагам, поступления в виде привлеченных кредитов, включая начисленные проценты, и поступления в виде пожертвований на благотворительные цели. Также не подлежат продаже средства в иностранной валюте, купленные на внутреннем валютном рынке РФ.

После обязательной продажи валюты с транзитных счетов оставшаяся часть валютных средств перечисляется на текущие валютные счета предприятий и может использоваться ими на любые цели в соответствии с законодательством, например на закупку сырья, оборудования у нерезидентов, оплату командировок за рубеж, направляться в качестве вклада в уставный капитал других предприятий. За счет этой части валютной выручки предприятие может оплатить работникам услуги по международному туризму, расходы по организации обучения (стажировок) за границей и др.

Денежные средства в рублях, полученные предприятием в результате обязательной продажи валютной выручки, зачисляются на его расчетный счет.

Выручка, поступающая на расчетный счет предприятия, сразу же используется на оплату счетов поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий, полуфабрикатов, запасных частей, топлива, энергии. Из выручки осуществляют отчисления налогов в бюджет, отчисления во внебюджетные фонды, выплата заработной платы в установленные сроки, возмещается износ основных производственных фондов, финансируются расходы, предусмотренные финансовым планом и не включаемые в себестоимость продукции. Выручка от реализации продукции, несмотря на внешние признаки (денежная форма, поступление средств за отгруженную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги, регулярность поступления, источник различных платежей предприятия), не является доходом в полном смысле этого слова, так как из нее прежде всего необходимо возместить понесенные затраты, выплатить заработную плату. Оставшаяся часть выручки примет форму чистого дохода предприятия, т. е. прибыли.

Направления распределения выручки показаны на схеме (см.рис. 1).

Выручка от реализации продукции

(работ, услуг)

Прибыль

Заработная плита

и отчисления

на социальные

нужды

Возмещение материальных затрат, износа

основных

производственных

фондов

Рис. 1. Распределение и использование выручки от реализации продукции (работ, услуг)

На размер выручки от реализации продукции (работ, услуг) оказывают влияние следующие факторы:

- в сфере производства — объем производства, качество продукции, ее ассортимент, ритмичность выпуска и др.; Ф в сфере обращения — ритмичность отгрузки, своевременное оформление транспортных и расчетных документов, сроки документооборота, соблюдение условий договора, оптимальные формы расчетов, уровень цен;

- не зависящие от деятельности предприятия — нарушения договоров поставщиками материально-технических ресурсов, недостатки в работе транспорта, несвоевременная оплата продукции из-за отсутствия у покупателя средств.

**3.2 Планирование выручки от реализации продукции**

В зависимости от целей планирования выручку от реализации продукции можно планировать на предстоящий год, на квартал и оперативно. Годовое планирование выручки, так же как и затрат на реализуемую продукцию, в настоящее время затруднено из-за нестабильных экономических условий хозяйствования. Квартальное планирование выручки возможно и необходимо для определения прибыли, оперативное — в целях контроля за поступлением фактической выручки на расчетный счет предприятия.

Общая сумма выручки от реализации продукции на предстоящий период (год, квартал) включает: выручку от реализации товарной продукции и полуфабрикатов собственного производства; выручку от выполнения работ и оказания услуг промышленного и непромышленного характера.

Выручка от реализации продукциирассчитывается на основе объема реализованной на сторону продукции, исходя из действующих цен без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок (по экспортируемой продукции — без экспортных тарифов).

Налог на добавленную стоимость и акцизы, хотя и включены в цену товара, не принадлежат предприятию и как косвенные налоги поступают в бюджет. Торговые и сбытовые скидки также не являются доходом предприятия-производителя, они поступают посредническим организациям, реализующим его продукцию. Экспортные тарифы уплачивают предприятия — экспортеры продовольствия, минерального сырья и топлива, черных и цветных металлов, Кожевенного и текстильного сырья, авиатехники, вооружения и другой продукции. Экспортные тарифы поступают в бюджет, а потому не учитываются при определении выручки.

Величина выручки от выполненных работ и оказанных услуг зависит от объема работ и услуг и соответствующих расценок и тарифов по каждому направлению реализации работ, услуг.

Денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных оборотных и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включается в состав выручки от реализации продукции. Результаты по таким операциям рассматриваются как доходы или убытки и учитываются при определении общей (балансовой) прибыли. Денежная выручка по этим операциям может планироваться оперативно, например при составлении платежного календаря.

В современных условиях хозяйствования предприятия самостоятельно выбирают метод учета выручки от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг) исходя из условий хозяйствования и заключенных договоров: по мере оплаты продукции, поступающей на расчетный счет или в кассу предприятия, или по отгрузке товаров и предъявлению расчетных документов покупателю (заказчику). Второй метод учета выручки — по отгрузке продукции, выполнению работ, оказанию услуг и предъявлению расчетных документов — не является традиционным для российских предприятий. При углубляющемся кризисе неплатежей он практически не применяется, исключение составляют некоторые совместные предприятия. Рекомендации использовать этот метод связаны с переходом России на международные стандарты учета и статистики, но конкретные экономические условия еще не позволяют предприятиям ориентироваться на международный опыт. Предприятие-поставщик действительно рискует, отгрузив продукцию или выполнив работы, так как вероятность не получить своевременно оплату очень высока.

Применение метода учета выручки по отгрузке основано на положении о том, что доходы начисляются в том периоде, в котором они заработаны независимо от их поступления. В соответствии с этим принципом и организованы расчеты производителей и покупателей (потребителей) в развитых странах. Если в розничной торговле операции по продаже товаров завершаются поступлением денег в кассу предприятия или на банковский счет по чеку или кредитной карте, в мелкооптовой торговле — через авансовые (плановые) платежи, при случайных поставках может происходить предварительная оплата товара, то наибольшая часть операций по реализации завершается в момент отгрузки товара или сдачи работ. Инкассация выручки обеспечивается выдачей векселя, аккредитива, платежного поручения банку плательщика или же через факторинговые операции.

Несмотря на то что практически все предприятия в России учитывают выручку по поступлению денег на расчетный счет (в кассу) предприятия, планирование выручки необходимо рассмотреть применительно к обоим методам.

Выручка от реализации продукции (работ, услуг) планируется на объем реализуемой продукции так же, как и затраты на реализуемую продукцию:

Врп = О1 + ТП – О2,1

где В — планируемая сумма выручки от реализации продукции;

О1 — нереализованные остатки готовой продукции на начало планируемого периода;

ТП — Товарная продукция, предназначенная к выпуску в планируемом периоде;

О2— остатки нереализованной продукции на конец планируемого периода.

Все составные части расчета выручки от реализации продукции выражены в ценах реализации: остатки на начало года — в действовавших ценах периода, предшествующего планируемому; товарная продукция и остатки нереализованной продукции — в ценах планируемого периода.

В основе определения стоимости товарного выпуска в действующих ценах реализации лежит объем производственной программы, которая составляется на основе полученных предприятием госзаказов, заключенных хозяйственных договоров на поставку продукции и заявок потребителей.

Остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода в действующих ценах на предприятии не учитываются, кроме того, в момент планирования точные данные об этих остатках могут отсутствовать. Поэтому в расчет принимается ожидаемая величина остатков нереализованной продукции так же, как и при планировании затрат на реализуемую продукцию, а стоимость остатков в ценах реализации определяется с помощью коэффициента пересчета. Он равен частному от деления объема продукции в ценах периода, предшествующего планируемому, на производственную себестоимость продукции того же периода. Стоимость остатков нереализованной продукции на конец планируемого периода в действующих ценах рассчитывается аналогично производственной себестоимости этих остатков, т. е. исходя из однодневного выпуска продукции в действующих ценах и соответствующей нормы запаса в днях. Стоимость однодневного выпуска в ценах реализации определяется при годовом планировании по данным IV квартала, при квартальном — по данным соответствующего квартала.

Состав остатков нереализованной продукции при планировании выручки по поступлению денег на расчетный счет (в кассу предприятия) на начало года включает готовую продукцию на складе, в том числе: товары отгруженные, документы по которым не переданы в банк, товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил, товары отгруженные, не оплаченные в срок покупателем, товары на ответственном хранении у покупателя. На конец года остатки нереализованной продукции принимаются в расчет только по готовой продукции на складе и товарам отгруженным, срок оплаты которых не наступил.

При планировании выручки по отгрузке нереализованной продукции является только готовая продукция на складе предприятия. Отгруженная продукция считается реализованной, а следовательно, оплаченной в ближайшее время. На практике, к сожалению, более вероятна другая ситуация — длительный период осуществления расчетов или непоступление платежа от покупателя продукции. На случай непоступления платежей от потребителей предусматривается создание фонда риска, или, иначе говоря, резерва по сомнительным долгам предприятия. Сомнительным долгом считается дебиторская задолженность предприятия, которая не погашена в сроки, установленные договорами, но обеспечена гарантиями. На стадии планирования выручки это учесть невозможно, поэтому предприятия, определяющие выручку по отгрузке, имеют право образовывать резерв по сомнительным долгам, средства которого учитываются на отдельном счете (сч. 82), и относить не поступающие от дебиторов долги в течение года на счет резерва.

Источник образования резерва — прибыль до ее налогообложения. Резерв можно образовать в конце года за счет отчетной прибыли после проведения тщательной инвентаризации по расчетам для выявления всех сомнительных дебиторов, которые не в состоянии погасить задолженность. Величину резерва определяют по каждому сомнительному долгу в зависимости от финансового состояния должника и оценки вероятности погашения долга полностью или частично. В следующем году отчисления в резерв могут происходить ежеквартально. Если до конца года, следующего за годом создания резерва, он не будет использован, то неизрасходованные суммы присоединяют к прибыли соответствующего года. Другой способ исчисления резерва сомнительных долгов — определение процента сомнительных долгов в общей сумме дебиторской задолженности покупателей (заказчиков) по наблюдениям за несколько лет. Этот процент служит основой для расчета первоначальной суммы резерва. В конце отчетного года в резерв осуществляют доначисления по проценту сомнительных долгов и установленной суммы дебиторской задолженности.

Планирование выручки от реализации продукции тесно связано с условиями поставки продукции и применяемыми формами расчетов. Многие предприятия практикуют полную, или частичную предоплату поставляемой продукции. Понятно, что это в какой-то мере снимает проблему нереализованных остатков продукции, отгруженной потребителю, и обеспечивает поступление выручки поставщику.

Обоснованному планированию размера выручки от реализации продукции и сроков ее поступления могло бы способствовать использование товарных векселей. Вексель — это не только форма расчетов, но и форма кредитования покупателя поставщиком. Рассчитываясь векселем, покупатель минует банк, что зачастую предпочтительнее. Например, предприятия-смежники, имеющие налаженные производственные связи, хорошо знают платежеспособность друг друга и могут осуществлять расчеты и коммерческое кредитование, не прибегая к услугам банков. Это приводит к ускорению расчетов и более эффективному использованию оборотных средств, не говоря о снижении потребности в банковском кредите.

**Заключение**

Таким образом, подводя итог данной курсовой работы, можно сказать что, в условиях рыночной экономики затраты на производство и реализацию продукции, формирующие себестоимость продукции – это важнейший показатель коммерческой деятельности предприятий, характеризующий степень и качество использования трудовых и материальных ресурсов, результаты внедрения новой техники, ритмичность производства, бережливость в расходовании средств, качество управления. Себестоимость продукции является исходной базой для определения цен, а также оказывает непосредственное влияние на прибыль, уровень рентабельности и формирование общегосударственного фона - бюджета. Формирование себестоимости продукции осуществляется в соответствии с Положением о составе затрат, а также изменениями и дополнениями к нему.

В отечественной практике управления затратами для целей планирования, учета и калькулирования затраты на производство продукции классифицируются по различным признакам: по виду производства, виду продукции, месту возникновения затрат, по составу и экономическому содержанию, и т.д. Для практического использования в системе управления формированием затрат целесообразно использовать классификацию по элементам и статьям затрат.

В условиях рыночной экономики классификация затрат в отечественном хозяйстве будет упрощаться и приближаться к зарубежной практике. В зарубежной практике широко принято подразделение издержек производства предприятия на постоянные, переменные, валовые и предельные. В развитых странах широко используется метод определения затрат на производство продукции по ограниченной, сокращенной номенклатуре калькуляционных статей. В затраты включаются только переменные расходы.

Управление затратами на производство и реализацию продукции – это сложный процесс, который означает по своей сущности управление всей деятельностью предприятия, т.к. охватывает вес стороны происходящих производственных процессов. В отечественной практике под управлением издержками производства понимается планомерный процесс формирования затрат на производство всей продукции и себестоимости отдельных изделий, контроль за выполнением заданий по снижению себестоимости продукции, выявления резервов и снижения. Основными элементами системы управления себестоимостью продукции является прогнозирование и планирование, нормирование затрат, учет и калькулирование, анализ и контроль за себестоимостью. Все они функционируют в тесной взаимосвязи.

**Список используемой литературы**

1. Положение о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли (утверждено постановлением Правительства РФ от 5 августа 1992 г. №552; с изменениями и дополнениями, утверждёнными Правительством РФ от 1 июля 1995 г. №661 и от 20 ноября 1995 г. №1133)
2. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 2006
3. Павлова Л.Н. Финансы предприятий. - М.: Финансы, ЮНИТИ, 2005
4. Финансы предприятия: Учебник/ Под ред. Н.В.Колченой. - М.: Финансы: ЮНИТИ, 2007
5. Финансовое управление фирмой: Учебник/ Под ред. В.И.Терёхина. - М.: Экономика, 2005
6. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий. - М.: ИНФРА - М, 2006
7. Финансы предприятий. Под ред. Зайца М.В. – М: Финансы и статистика,2006
8. Романовский М.В. Финансы: Учебник - М.: Издательство «Перспектива», Издательство«Юрайт»,2007
9. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. СПб.: Питер, 2006
10. Финансы предприятия (Текст): учеб. пособие / под ред. В.В. Остапенко.- 3-е изд., исп. И доп. – М: Омега-Л, 2006
11. Финансы предприятия: Уч.пос. / Под ред. Е.И. Бородиной. – М: ЮНИТИ, 2006
12. Финансы: Уч.пос./Под ред. А.М. Ковалёвой. – М: Финансы и статистика, 2005
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С. Финансы предприятий: Учебное пособие. – М., 2006
14. Шуляк П.Н. Финансы предприятий: Уч. – М: Дашков и К, 2007
15. Перекрёстова Л.А. Финансы и кредит: Уч.- М,2008
16. Финансы: Уч. /Под ред. П.Н. Вахрина – М,2005.