Федеральное агентство по образованию

Государственное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

Петрозаводский государственный университет

Кольский филиал

 Кафедра экономической теории и финансов

 Дисциплина «Финансы предприятий»

**Налогообложение предприятий**

 Курсовая работа

 Студентки 3 курса

 Очного отделения

 Специальности

 Финансы и кредит

**Содержание:**

1. Теоретическая часть…………………………………………………….3

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

1. Сущность и цели финансового планирования..........................................5
	1. Преимущества и недостатки финансового планирования……….6
2. Общий бюджет предприятия………………….………………………….9
3. Финансовые показатели…………..………………………………………11
4. Методы планирования финансовых показателей………………………16

 4.1. Нормативный метод………………...…………………………………16

 4.2. Расчетно-аналитический метод…………………………….………...17

 4.3. Балансовый метод……………………..………………………………18

 4.4. Метод оптимизации плановых решений……………………….……19

 4.5. Экономико-математическое моделирование……………………….19

Заключение……………………………………………………….…………..21

1. Практическая часть (4 вариант)………………………………………18

Список использованной литературы………………………………………..39

1. **Теоретическая часть**

**Введение**

Переход народного хозяйства нашей страны на рельсы рыночного хозяйства требует серьезных изменений в руководстве предприятиями (фирмами). Это касается всех сторон такого рода деятельности. Особая роль в этом процессе принадлежит финансовой составляющей деятельности предприятия, конкретно – *управлению финансами*.

Область экономической науки, изучающая вопросы движения финансовых ресурсов фирмы, анализирующие такие процессы как «внутри», так и «вовне» предприятия, на Западе получила название *финансового менеджмента*. В России этот термин также закрепился за отраслью знания, рассматривающей движение финансовых потоков предприятия. Его целью является оптимальное использование имеющихся ресурсов фирмы. Частью финансового менеджмента служит *финансовое планирование*, которое охватывает важнейшие стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, обеспечивает необходимый предварительный контроль за преобразованием и использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов, создает условия для укрепления финансового состояния предприятия.

Главной целью моей курсовой работы является определение сущности финансового планирования, его целей, задач и методов определения финансовых показателей, а так же доказательство необходимости ведения финансового планирования на всех уровнях управления.

В нашей стране сложилось двоякое отношение к финансовому планированию на предприятии. Директивное планирование, присущее командно-административной экономике, выработало достаточно негативное отношение к процессу планирования. Преобразование в экономике и построение рыночных отношений, нестабильность экономической конъюнктуры не позволяли оценить значимость и необходимость финансового планирования для деятельности любого хозяйствующего субъекта. Вместе с тем именно неопределенность усиливает риск предпринимательской деятельности и, следовательно, необходимость планирования и прогнозирования в условиях рынка возрастают.[4]

**1. Сущность и цели финансового планирования**

**Финансовое планирование** – это процесс разработки системы финансовых планов и плановых (нормативных) показателей по обеспечению развития фирмы необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его финансовой деятельности в предстоящем периоде.

 Любой фирме нужна максимизация благосостояния ее собственников, что выражается показателями высокой рен­табельности при обеспечении финансовой устойчивости раз­вития. Соответственно, планирование финансов ставит **це­лью** достижение прочного и устойчивого состояния фирмы при обеспечении полной потребности в финансовых ресур­сах для укрепления своих рыночных позиций. Такая цель отражает двойственность задач финансового планирования: с одной стороны необходима устойчивость финансового со­стояния фирмы в ближайшее время, а с другой — улуч­шение финансовых показателей в отдаленной перспективе. Но будущее улучшение финансовых показателей, как след­ствие привлекательности бизнеса для инвесторов, во мно­гом зависит от таких составляющих как: рост рентабельно­сти, нормальная оборачиваемость активов, сокращение дебиторов посредством недопущения просроченных платежей, рациональное инвестирование временно свободных средств в быстро ликвидные, краткосрочные инструменты финан­сового рынка. Прочность финансового положения фирмы в ближайшем будущем надо считать залогом прочности биз­неса в отдаленной перспективе. Поэтому существенной проблемой финансового планирования является поиск оптимума в использовании ограниченных денежных ресурсов для настоящего и будущего.

Финансовое планирование как функция управления охватывает весь комплекс мероприятий по выработке и реализации плановых заданий. Финансовое планирование решает следующие **задачи:**

* + - * конкретизирует перспективы бизнеса в виде системы количественных и качественных показателей развития;
			* обеспечивает воспроизводственный процесс необходимыми источниками финансирования;
			* определяет наиболее эффективное использование финансовых ресурсов;
			* обеспечивает соблюдение интересов инвесторов, кредиторов и государства;
			* осуществляет контроль за финансовым состоянием предприятия.

Основой финансового планирования на предприятии является составление финансовых прогнозов. Прогнозирование представляет собой определение на длительную перспективу изменений финансового состояния объекта в целом и его частей. Прогнозирование сосредоточено на наиболее вероятных событиях и результатах и в отличие от планирования не ставит задачу осуществить непосредственно на практике разработанные прогнозы. Состав показателей прогноза может значительно отличаться.

**1.2. Преимущества и недостатки финансового планирования**

***Преимущества*** финансового планирования состоят в том, что оно:

1. воплощает стратегические цели в форму конкретных финансовых показателей;

2. обеспечивает финансовыми ресурсами, заложенными в производственном плане экономические пропорции развития

3. предоставляет возможность определения жизнеспособности проекта предприятия в условиях реальной рыночной конкуренции

4. служит очень важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов

Планирование помогает предотвращать ошибочные действия в области финансов, а также уменьшает число неиспользованных возможностей.

Финансовое планирование определяет способность фир­мы финансировать свою деятельность. Поэтому оно вклю­чает следующие стороны:

* обеспеченность финансовыми ресурсами, необходи­мыми для нормального функционирования; 4 целесообразность размещения этих ресурсов и эф­фективность их использования;
* финансовые взаимоотношения с другими юридичес­кими и физическими лицами;
* платежеспособность;
* финансовая устойчивость.

Сложившаяся в настоящее время система планирования имеет ряд ***недостатков***. Процесс планирования на предприятии в современных условиях является очень трудоемким и мало предсказуемым. В условиях нестабильности российской экономики невозможно достоверно проводить сценарный анализ и анализ финансовой устойчивости предприятия в меняющихся условиях хозяйствования. В практике российских предприятий отсутствуют управленческий учет, разделение затрат на постоянные и переменные, что не позволяет в процессе планирования использовать показатель маржинальной прибыли, оценивать эффект операционного рычага, проводить анализ безубыточности, определять запас финансовой прочности.

Процесс планирования по традиции начинается с производства, а не со сбыта продукции. При планировании объема продаж преобладает затратный механизм ценообразования. Цена формируется исходя из полной себестоимости и норматива рентабельности без учета конкурирующих рыночных цен. Это приводит к созданию неконкурентоспособной продукции, а следовательно, к необъективно запланированным показателям объемов реализации которые заведомо будут отличаться от фактических результатов деятельности предприятия. Процесс планирования затянут во времени, что делает его не пригодным для принятия оперативных управленческих решений. Финансовые бухгалтерские и плановые службы действуют раздельно, что не позволяет создать единый механизм управления финансовыми ресурсами и денежными потоками предприятия.[1]

**2. Общий бюджет предприятия**

Процесс бюджетирования является составной частью финансового планирования, т. е. процесса определения будущих действий по формированию и использованию финансовых ресурсов.Финансовые планы обеспечивают взаимосвязь доходов и расходов на основании взаимоувязки показателей развития предприятия с его финансовыми ресурсами.

Процесс бюджетирования на предприятии объединяет работу составлению оперативного, финансового и общего бюджетов, управлению и контролю за выполнением бюджетных показателей.

**Бюджет** — это количественное воплощение плана, характеризующее доходы и расходы на определенный период, и капитал, который необходимо привлечь для достижения заданных планом целей.

 Данные бюджета планируют будущие финансовые операции, то есть бюджет создается ДО выполнения предполагаемых действий. Это и определяет роль бюджета как основы для контроля и оценки эффективности деятельности предприятия.

Бюджеты имеют множество видов и форм; отдельные бюджеты, характеризующие промежуточные операции (закупка сырья и материалов, бюджет производства и т. п.), могут нести информацию только о расходах или только о доходах (бюджет продаж), а укруп­ненные бюджеты (бюджетный отчет о прибылях и убытках, бюджет денежных средств) показывают как расходы, так и доходы организации.

Основные требования к информации, содержащейся в бюджете, следующие: достаточность, неизбыточность, ясность и доступность. Конкретные формы составления бюджета каждое предприятие выбирает самостоятельно.

Бюджетный период, как правило, охватывает краткосрочный аспект планирования (год, квартал). Однако, бюджеты, связанные с капитальными вложениями, составляются и на более длительный период – пять, десять лет.

Роль и место бюджетирования в общей системе финансового планирования достаточно полно характеризуются *функциями бюджета:*

* 1. Планирование операций, обеспечивающих достижение целей организации. Составление бюджета основано на уточнении и детализации стратегических планов на заданный бюджетом период.
	2. Коммуникация и координация различных подразделений предприятия и видов деятельности, подразумевающее согласование интересов отдельных работников и групп в целом по предприятию достижения намеченных целей. Бюджет способствует выявлению слабых звеньев в организационной структуре, решению проблем коммуникации и распределения ответственности между исполнителями.
	3. Ориентация руководителей всех рангов на достижение задач поставленных перед их центрами ответственности.
	4. Контроль текущей деятельности, обеспечение плановой дисциплины. В качестве основы для оценки выполнения плана цент­рами ответственности лучше использовать именно бюджетные данные, а не отчетные данные прошлых лет. Это связано с тем, что текущая деятельность может отличаться от прошлой изменениями в технологии, составе персонала, ассортименте продукции или новыми общеэкономическими условиями.
	5. Повышение профессионализма менеджеров. Составление бюджетов способствует детальному изучению деятельности своих подразделений и взаимоотношений между центрами ответствен­ности на предприятии.

***Общий бюджет (основной бюджет)*** *—* это скоординированный по всем подразделениям и функциям план работы предприятия в целом, объединяющий блоки отдельных бюджетов и характеризующий информационный поток для принятия и контроля управленческих решений в области финансового планирования.

***Операционный (текущий, периодический, оперативный) бюджет***— это система бюджетов, характеризующих доходы и расходы по операциям, планируемым на предстоящий период для сегмента или отдельной функции организации. Составление общего бюджета начинается именно с операционного бюджета, первым шагом в котором является бюджет продаж. Целью и заключительный этапом процесса составления операционного бюджета выступает бюджетный отчет о прибылях и убытках. В ходе составления операционного бюджета формируются бюджеты различных расходов (на закупку сырья и материалов, коммерческих и административных расходов и т.п.)

***Бюджет продаж***объединяет информацию об объемах реализации, ценах и, соответственно, о выручке от реализации. Он явля­лся отправной точкой всего процесса бюджетирования и наиболее спорным моментом. Термин «планирование продаж» необхо­димо отличать от термина «прогнозирование продаж». Последний термин отражает оценку, предсказание, которое впоследствии мо-стать, а может и не стать бюджетом продаж. Прогноз превра­щается в бюджет, если допускается его реальность. Сложность окончательного расчета бюджета продаж связана с тем, что объем реализации определяется не только производственными возможностями предприятия, но и факторами конъюнктуры (деятельностью конкурентов, общим положением на национальном и мировом рынках, результативностью рекламы и т.д.)

***Финансовый бюджет*** – это план, в котором отражаются объем и структура предполагаемых источников средств и планируемые направления их использования Финансовый бюджет состоит из бюджета денежных средств, бюджета капитальных вложений и бюджетного баланса. Финансовый бюджет составляется с учетом информации, содержащейся в бюджетном отчете о прибылях и убытках.

Завершающим шагом в процессе подготовки общего бюджета служит разработка бюджетного бухгалтерского баланса, который характеризует изменения в финансовом и имущественном положении предприятия при условии выполнения запланированных в предыдущих бюджетах хозяйственных и финансовых операциях.[6]

1. **Финансовые показатели**

Так как финансовые показатели являются следствием коммерческо-производственной и иной деятельности фирмы, то финансовое планирование осуществляется после разработки других планов. Причем финансовые показатели нельзя планировать изолированно от других показателей деятельности. Их обоснование завершает процесс планиро­вания в фирме, отражая результаты всех иных планов.

Показатели финансовых планов разрабатываются с уче­том риска неплатежей, скачков инфляции и других форс-мажорных обстоятельств. Планы разрабатываются в соот­ветствии с целями миссии стратегии фирмы и при необхо­димости подвержены корректировкам.

При планировании могут также использоваться единые по стране коэффициенты, характеризующие финансовое состояние фирмы. Для некоторых из них существуют нормативные значения, сравнение с которыми помогает фирме оценивать свое будущее состояние (табл. 1).

 *Табл.1*

**Показатели финансового состояния фирмы**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Нормативное значение |
| 1. Коэффициент абсолютной ликвидности | Более 0.2-0.7 |
| 2. Коэффициент «критической оценки» (промежуточной ликвидности) | Более 1.5 |
| 3. Коэффициент текущей ликвидности | От 1 до 2 |
| 4. Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования  | Более или равно 0.6-0.8 |
| 5. Коэффициент капитализации | Менее 1 |
| 6. Коэффициент финансовой независимости | Более 0.5 |
| 7. Коэффициент финансирования | Более 1 |
| 8. Коэффициент финансовой устойчивости | Более 0.75 |

Среди других коэффициентов, характеризующих финансовое положение фирмы, могут использоваться:

1. коэффициент инвестирования:



1. коэффициент участия акционеров в собственных ресурсах фирмы:



1. коэффициент привлеченного капитала:



1. коэффициент долгосрочных кредитных вложений:



1. коэффициент маневренности:



1. коэффициент долевого участия основного капитала:



1. коэффициент долевого участия оборотного капитала:



1. коэффициент долевого участия денежного капитала:



1. коэффициент оборачиваемости денежных средств:



1. коэффициент общей платежеспособности:



1. коэффициент текущей задолженности:



1. коэффициент отвлечения (финансов):



Кроме того, существует система дополнительных показателей рентабельности, характеризующих эффективность использования отдельных ресурсов. К ним можно отнести:

1. рентабельность живого труда;
2. фондорентабельность, т.е. рентабельность основного капитала;
3. рентабельность собственных капитальных вложений;
4. рентабельность оборотного капитала;

и другие.[2]

**4. Методы планирования финансовых показателей**

Планирование финансовых показателей осуществляется посредством определенных методов. Методы планирования – это конкретные приемы и способы расчетов показателей. При планировании финансовых показателей могут применяться следующие методы: нормативный, расчетно-аналитический, балансовый, метод оптимизации плановых решений, экономико-математическое моделирование.

**3.1. Нормативный метод**

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

* 1. федеральные нормативы;
	2. республиканские (краевые, областные, автономных образований) нормативы;
	3. местные нормативы;
	4. отраслевые нормативы;
	5. нормативы хозяйствующего субъекта.

Федеральные нормативы являются едиными для всей территории Российской Федерации, для всех отраслей и хозяйствующих субъектов. К ним относятся ставки федеральных налогов, нормы амортизации отдельных видов основных фондов, ставки тарифных взносов на государственное социальное страхование и др. Республиканские (краевые, областные, автономных образований) нормативы, а так же местные нормативы действуют в отдельных регионах Российской Федерации. Речь идет о ставках республиканских и местных налогов, тарифных взносов и сборов и т.д.

Отраслевые нормативы действуют в масштабах отдельных отраслей или по группам организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов (малые предприятия, акционерные общества и т.п.). Сюда входят нормы предельных уровней рентабельности предприятий-монополистов, предельные нормы отчислений в резервный фонд, нормы льгот по налогообложению, нормы амортизационных отчислений отдельных видов основных фондов и др.

Нормативы хозяйствующего субъекта – это нормативы, разрабатываемые непосредственно хозяйствующим субъектом и используемые им для регулирования производственно-торговым процессом и финансовой деятельностью, контроля за использованием финансовых ресурсов, других целей по эффективному вложению капитала. К этим нормативам относятся нормы потребности в оборотных средствах, нормы кредиторской задолженности, нормы запасов сырья, материалов, товаров, тары, норматив отчислений в ремонтный фонд и др.[5]

**3.2. Расчетно-аналитический метод**

Сущность этого метода заключается в том, что на основе анализа достигнутой величины финансового показателя, принимаемого за базу, и индексов его измерения в плановом периоде рассчитывается плановая величина этого показателя. Данный метод планирования широко применяется в тех случаях, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между показателями может быть установлена косвенно, на основе анализа их динамики и связей. В основе расчетно-аналитического метода лежит экспертная оценка (рис. 1.).

Расчет планового показателя

Экспертная оценка динамики отчетных данных

Экспертная оценка перспектив развития

Отчетные данные за предплановый период

*Рис. 1.* **Схема расчетно-аналитического метода планирования**

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

**3.3. Балансовый метод**

Сущность балансового метода в том, что путем построения балансов достигается увязка имеющихся в наличии финансовых ресурсов и фактической потребности в них. Балансовый метод применяется прежде всего при планировании распределения прибыли и других финансовых ресурсов, планировании потребности поступлений средств в финансовые фонды – фонд накопления, фонд потребления и др.

Пример. Балансовая увязка по финансовым фондам имеет вид:

,

где  - остаток средств фонда на начало планового периода, руб.;

 П – поступление средств в фонд, руб.;

 Р – расходование средств в фонд, руб.;

  - остаток средств фонда на конец планового периода, руб.

**3.4. Метод оптимизации плановых решений**

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

* минимум приведенных затрат;
* максимум приведенной прибыли;
* минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;
* минимум текущих затрат;
* минимум времени на оборот капитала, т.е. ускорение оборачиваемости средств;
* максимум дохода на рубль вложенного капитала;
* максимум прибыли на рубль вложенного капитала;
* максимум сохранности финансовых ресурсов, т.е. минимум финансовых потерь (финансового или валютного риска).

**3.5. Экономико-математическое моделирование**

Сущность экономико-математического моделирования в планировании финансовых показателей заключается в том, что оно позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между финансовыми показателями и факторами, их определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой точное математическое описание экономического процесса, т.е. описание факторов, характеризующих структуру и закономерности изменения данного экономического явления с помощью математических символов и приемов (уравнений, неравенств, таблиц, графиков и т.д.). В модель включаются только основные (определяющие) факторы. Модель может строиться по функциональной или корреляционной связи. Функциональная связь выражается уравнением вида:

Y=f(x),

Где Y – показатель;

 х – факторы.

Алгоритм разработки планового показателя может быть представлен в виде следующей схемы (рис. 2).

Приня-тие планово-го решения, выбор одного варианта планово-го показате-ля

Эксперт-ная оценка перспек-тив развития

Прогнозирование показателя на основе экономико-математичес-кой модели и разработка различных вариантов планового показателя

Построе-ние экономико-математических моделей планово-го показате-ля

Отчетные данные за предпла-новый период

*Рис.2* **Процесс разработки планового показателя с применением экономико-математической модели**

В экономико-математическую модель должны включаться только основные факторы. Проверка качества моделей производится практикой. Практика применения показывает, что сложные модели со множеством параметров оказываются зачастую не пригодными для практического использования. Планирование основных финансовых показателей на основе экономико-математического моделирования является основой для функционирования автоматизированной системы управления финансами (АСУФ).

**Заключение**

В своей курсовой работе я достигла поставленной цели, т.е. раскрыла понятие финансового планирования, как части финансового менеджмента. Из данной работы следует выделить необходимость ведения финансового планирования на любом предприятии с целью достижения его устойчивого состояния на рынке. Из поставленной цели финансового планирования вытекают его задачи. Основной задачей является улучшение финансовых показателей, при планировании которых могут использоваться различные методы. Наиболее простым в своем применении является нормативный метод планирования. Самыми распространенными являются расчетно-аналитический и балансовый методы, применяемые при распределении прибыли и отчислений от прибыли в различные фонды.

Составной частью финансового планирования является процесс бюджетирования, который объединяет работу по составлению оперативного, финансового и общего бюджетов.

Таким образом, финансовое планирование – это завершающий этап планирования фирмы. Оно способствует обоснованию денежных ресурсов для осуществления бизнеса. Финансовое планирование включает такие планы как баланс денежных доходов и расходов фирмы (финансовый план) с обоснованием необходимых показателей, план денежных потоков, расчет активов и пассивов баланса, определение коэффициентов финансовой устойчивости. Обоснованное улучшение показателей финансов фирмы и их приближение к нормативным значениям является предпосылкой укрепления финансового положения фирмы в будущем.

**II. Практическая часть (Вариант 4)**

Предприятие N производит два вида продукции А и Б.

*Табл.1*

**Финансово-экономическое положение предприятия N в предыдущем году**

|  |  |
| --- | --- |
| Варианты | 4 |
| Финансовые и хозяйственные результаты | Сумма, млн. руб. |
| Выручка от реализации | 162 |
| Производственная себестоимость реализованной продукции | 96 |
| Торговые и административные издержки | 30 |
| Прибыль до уплаты налогов | 36 |
| Налог на прибыль (35%) | 12,6 |
| Чистая прибыль | 23,4 |

*Табл.2*

**Данные баланса отчета на 31 декабря предыдущего года, млн. руб.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Актив | 4 вар. | Пассив | 4 вар. |
| 1.Внеоборотные активы | 264 | 1.Акционерный капитал | 252 |
| В т.ч.: оборудование и техника, | 300 | 2.Нераспределённая прибыль | 31,2 |
| амортизация | 36 | 3.Краткосрочные обязательства | 20,4 |
| 2.Оборотные активы | 39,6 | В т.ч.: налоги, | 12,6 |
| В т.ч.: запасы готовой продукции | 7,23 | кредиторская задолженность | 7,8 |
| запасы сырья и материалов, | 1,98 |  |  |
| дебиторы, | 24 |  |  |
| денежные средства | 6,39 |  |  |
| Баланс: | 303,6 | Баланс: | 303,6 |

*Табл.3*

**Финансово-экономическое положение предприятия N в 200..г.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1.Реализация продукции | А | Б |
| Цена реализации (тыс. руб./шт.) | 13,2 | 16,8 |
| Количество проданных единиц, по кварталам: |  |  |
| I | 1800 | 2400 |
| II | 1200 | 2400 |
| III | 1200 | 2400 |
| IV | 1800 | 2400 |
| Общее количество за год | 6000 | 9600 |
| 2.Производство | А | Б |
| Запасы готовой продукции, шт. | 900 | 1200 |

*Табл.4*

**Закупочные цены на материалы, тыс. руб./шт.**

|  |  |
| --- | --- |
| X | 0,6 |
| Y | 0,36 |

*Табл.5*

**Издержки на производственную рабочую силу**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Место возникновения издержек | Затраты на ед. продукции ,чел./час | Цеховая з/пл., тыс. руб. | Стоимость труда на ед. продукции ,тыс.руб. |
|  | А | Б |  | А | Б |
| Подготовительный цех | 1/5 | 1/2 | 2,4 | 0,48 | 1,2 |
| Машинный цех | 1/2 | 1/2 | 2,4 | 1,2 | 1,2 |
| Всего |  |  |  | 1,68 | 2,4 |

*Табл.6*

**Постоянные накладные расходы, млн.руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Амортизация | 12 |
| Страховка | 4,8 |
| Зарплата | 7,2 |
| Итого | 24 |

*Табл.7*

**Переменные накладные расходы, тыс. руб./шт.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Продукция | А | Б |
| Вспомогательная раб. сила, ремонт, электроэнергия  | 0,6 | 1,2 |

*Табл.8*

**Капитальные вложения по кварталам, млн.руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 квартал | 12 |
| 2 квартал | 18 |
| 3 квартал | 9,6 |
| 4 квартал | 24 |
| Итого за год | 63,6 |

**1. Определим показатели привлекательности фирмы в предыдущем году**

1. Рентабельность акционерного капитала (R):

R=(ЧП/АК)\*100%=(23,4/(252+31,2))\*100%=8,26%

2. Рентабельность инвестированного капитала (R):

R=(ЧП/ИК)\*100%=(23,4/(39,6+264))\*100%=7,7%

**2. Расчёт денежного потока**

*Табл.9*

**2.1. Выручка от реализации продукции по кварталам, (млн.руб.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Квартал | А | Б | Выручка, млн. руб. |
| Количество | Цена | Количество | Цена |
| I | 1800 | 13,2 | 2400 | 16,8 | 64,08 |
| II | 1200 | 13,2 | 2400 | 16,8 | 56,16 |
| III | 1200 | 13,2 | 2400 | 16,8 | 56,16 |
| IV | 1800 | 13,2 | 2400 | 16,8 | 64,08 |
|  Итого за год | 6000 | - | 9600 | - | 240,48 |

Выручка от реализации = 240,48;

Производственная себестоимость реализованной продукции = 96;

Торговые и административные издержки = 30;

Прибыль до уплаты налогов = 36;

Налог на прибыль = 12,6;

Чистая прибыль = 23,4.

Выручка за I квартал = 1800 \* 13,2 тыс. руб.+ 2400 \* 16,8 тыс. руб. = 64,08 млн.руб.

Сумма итого за год = 64,08+56,16+56,16+64,08=240,48 млн.руб.

*Табл. 10*

**2.2. Затраты на приобретение сырья и материалов.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Квартал | За год |
| I | II | III | IV |
| Производство готовой продукции |
| Продукция А |
| 1.Запасы на конец отчётного года | 600 | 600 | 900 | 900 | 3000 |
| 2.Продажи | 1800 | 1200 | 1200 | 1800 | 6000 |
| 3. Запасы на конец отчёт. периода | 900 | 600 | 600 | 900 | 3000 |
| 4.Необходимый выпуск | 1500 | 1200 | 1500 | 1800 | 6000 |
| Продукция Б: |
| 1.Запасы на конец отчётного года | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 4800 |
| 2.Продажи | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 9600 |
| 3. Запасы на конец отчёт. периода | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 4800 |
| 4.Необходимый выпуск | 2400 | 2400 | 2400 | 2400 | 9600 |
| Потребление основных производственных материалов по кварталам, единиц |
| 1.Материал X | 3000 | 2400 | 3000 | 3600 | 12000 |
| 2.Материал Y | 7200 | 7200 | 7200 | 7200 | 28800 |
| Закупка основных производственных материалов по кварталам |
| Материал X |
| 1.Необходимые закупки, единиц | 3000 | 2400 | 3000 | 3600 | 12000 |
| 2.Стоимость закупок, млн. руб. | 1,8 | 1,44 | 1,8 | 2,16 | 7,2 |
| Материал Y |
| 1.Необходимые закупки, единиц | 7200 | 7200 | 7200 | 7200 | 28800 |
| 2.Стоимость закупок, млн. руб. | 2,592 | 2,592 | 2,592 | 2,592 | 10,368 |
| Итого стоимость материалов, млн. р. | 4,392 | 4,032 | 4,392 | 4,752 | 17,568 |

На изготовление единицы продукции А расходуется 2 единицы материала X, а на производство товара Б – 3 единицы материала Y.

Стоимость материалов: 1X= 0,6 тыс. руб.

 1Y= 0,36 тыс. руб.

Расчёт по I кварталу

 По продукции А:

Запасы на конец отчётного периода = 50% ожидаемой продажи в следующем квартале = 1200 \* 50% = 600;

Запасы на начало отчётного периода = запасы на конец предыдущего периода = 1800 \* 50% = 900;

Продажи = 1800 (исходные данные);

Необходимый выпуск = запасы на конец отчётного периода + продажи - запасы на начало отчётного периода = 600 + 1800 – 900 = 1500.

Продукция Б:

Запасы на конец отчётного периода = 2400 \* 50% = 1200;

Запасы на начало отчётного периода = 2400 \* 50% = 1200;

Продажи = 2400 (исходные данные);

Необходимый выпуск = 1200+2400 – 1200 = 2400.

Потребление материала X = необходимый выпуск \* количество материалов на товар = 1500 \* 2 = 3000;

Потребление материала Y = 2400 \* 3 = 7200.

Материал X:

Необходимые закупки на товар = потреблению материалов =3000;

Стоимость закупок материалов = необходимые закупки \* цену материалов = 3000 \* 0,6 тыс.руб. = 1,8 млн. руб.

Материал Y:

Необходимые закупки на товар = 7200;

Стоимость закупок материалов = 7200 \* 0,36 тыс.руб. =2,592 млн. руб.

Итого стоимость материалов = 1,8+2,592=4,392 млн. руб.

*Табл.10*

**Затраты на производственную рабочую силу**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Квартал | За год |
| I | II | III | IV |
| Трудозатраты чел/ч. |
| Подготовительный цех: |  |
| Продукция А | 300 | 240 | 300 | 360 | 1200 |
| Продукция Б | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 4800 |
| Итого | 1500 | 1440 | 1500 | 1560 | 6000 |
| Машинный цех: |  |
| Продукция А | 750 | 600 | 750 | 900 | 3000 |
| Продукция Б | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 4800 |
| Итого | 1950 | 1800 | 1950 | 2100 | 7800 |
| Затраты на производственную рабочую силу, млн. руб. |
| Подготовительный цех | 3,6 | 3,456 | 3,6 | 3,744 | 14,4 |
| Машинный цех | 4,68 | 4,32 | 4,68 | 5,04 | 18,72 |
| Итого по предприятию | 8,28 | 7,776 | 8,28 | 8,784 | 33,12 |

Подготовительный цех

Продукция А:

 Трудозатраты = необходимый выпуск \* затраты труда на единицу продукции = =1500/5=300 чел/ч.

Продукция Б:

Трудозатраты = 2400/ 2 = 1200.

Итого=300+1200=1500 чел./ч.

Машинный цех

Продукция А:

Трудозатраты = 1500/ 2 =750.

Продукция Б:

Трудозатраты = 2400/2 = 1200.

Итого = 750+1200=1950 чел./ч.

Подготовительный цех

 Затраты на рабочую силу = трудозатраты ,чел/ч.\*Цеховая заработная плата =1500\*2,4 тыс.руб.= 3,6 млн. руб.

Машинный цех

Затраты на рабочую силу =1950 \*2,4 тыс.руб. =4,68 млн. руб.

*Табл.12*

**2.4. Накладные расходы, млн.руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Показатель | Квартал | За год |
| I | II | III | IV |
| 1.Переменные затраты(VC) |  |
| Продукция А | 0,9 | 0,72 | 0,9 | 1,08 | 3,6 |
| Продукция Б | 2,88 | 2,88 | 2,88 | 2,88 | 11,52 |
| Итого | 3,78 | 3,6 | 3,78 | 3,96 | 15,12 |
| 2.Постоянные затраты(FC) | 6 | 6 | 6 | 6 | 24 |
| Итого накладных расходов | 9,78 | 9,6 | 9,78 | 9,96 | 13,12 |

Продукция А:

Переменные накладные расходы = необходимый выпуск \* переменные накладные расходы на штуку =1500 шт. \* 0,6 тыс.руб = 0,9 млн. руб.

Продукция Б:

Переменные накладные расходы =2400 шт.\*1,2 тыс.руб =2,88 млн. руб.

Итого = 0,9+2,88 =3,78 млн. руб.

Постоянные накладные расходы оплачиваются ежеквартально равными суммами= =24 млн.руб.: 4(квартала)= 6 млн.руб.

Итого накладных расходов=3,78+6=9,78 млн.руб.

*Табл.13*

**2.5. Средние переменные затраты (тыс. руб./шт.)(AVC)**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Продукция |
| А | Б |
| 1. Сырьё и материалы | 1,2 | 1,08 |
| 2. Производственная рабочая сила | 1,68 | 2,4 |
| 3. Переменные накладные расходы  | 0,6 | 1,2 |
| Итого | 3,48 | 4,68 |

Продукция А:

AVC на сырьё и материалы = цена материалов \* количество материалов на единицу продукции = 0,6 \* 2 =1,2;

AVC на рабочую силу = стоимость труда на единицу продукции =0,48 +1,2 =1,68;

AVC на накладные расходы = переменные накладные расходы на единицу продукции = 0,6.

Итого =1,2 +1,68 + 0,6 =3,48.

Продукция Б:

AVC на сырьё и материала=0,36 \* 3=1,08;

AVC на рабочую силу =1,2+1,2 =2,4;

AVC на накладные расходы =1,2.

Итого =1,08 +2,4 +1,2 =4,68.

Цена материала X = 0,6 тыс. руб./шт.

Цена материала Y = 0,36 тыс. руб./шт.

Стоимость труда на единицу продукции (тыс. руб.):

 - подготовительный цех:

 продукции А =0,48

 продукции Б = 1,2

 - машинный цех:

 продукции А =1,2

 продукции Б=1,2.

*Табл.14*

**2.6. Запасы на конец отчётного периода, тыс.руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма, тыс. руб. |
| Сырьё и материалы: |  |
| X | 1080 |
| Y | 1296 |
| Итого | 2376 |
| Готовая продукция: |  |
| А | 3132 |
| Б | 5616 |
| Итого | 8748 |
| Всего запасов | 11124 |

Запасы сырья X = запасы продукции на конец периода \* количество материалов на товар\* цена материла за штуку = 900шт.\*2\*0,6тыс.руб.=1080 тыс.руб.

Запасы сырья Y =1200 \*3\*0,36 =1296 тыс.руб.;

Итого =1080+1296=2376.

Продукция А:

 Запасы продукции = запасы продукции на конец периода \* AVC/шт. = 900\*3,48 тыс.руб.= 3132 тыс.руб.

Продукция Б:

Запасы продукции =1200\*4,68=5616 тыс.руб.

Итого = 3132+5616=8748 тыс.руб.

Всего запасов = 2376+8748=11124 тыс.руб.

*Табл.15*

**2.7. Стоимость реализованной продукции, млн. руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Сумма |
| 1. Запасы сырья и материалов на начало отчётного периода | 1,98 |
| 2. + Закупки материалов | 17,568 |
| 3. = Наличные сырьё и материалы для производства | 19,548 |
| 4. - Запасы сырья и материалов на конец отчётного периода | 2,376 |
| 5. = Стоимость использованных сырья и материалов | 17,172 |
| 6. + Затраты на производственную рабочую силу | 33,12 |
| 7. + Заводские накладные расходы | 39,12 |
| 8. = Стоимость выпущенной продукции | 89,412 |
| 9. + Запасы готовой продукции на начало отчётного периода | 7,23 |
| 10. - Запасы готовой продукции на конец отчётного периода | 8,748 |
| 11. = Итого стоимость реализованной продукции | 87,894 |

1. Запасы сырья и материалов на начало отчётного периода = 1,98 млн.руб. (исходные данные);

2. Закупки материалов = стоимость закупок материала X + стоимость закупок материала Y =7,2+10,368=17,568;

3. Наличные сырьё и материалы для производства = Запасы сырья и материалов на начало отчётного периода + Закупки материалов =1,98+17,568=19,548;

4. Запасы сырья и материалов на конец отчётного периода = итого сырья и материалов X,Y=1080+1296=2376 тыс. руб. =2,376млн. руб.;

5. Стоимость использованных сырья и материалов = Наличные сырьё и материалы для производства - Запасы сырья и материалов на конец отчётного периода =19,548–2,376 =17,172;

6. Затраты на производственную рабочую силу =33,12(табл.10);

7. Заводские накладные расходы =39,12 (табл.11);

8. Стоимость выпущенной продукции = Стоимость использованных сырья и материалов + Затраты на производственную рабочую силу + Заводские накладные расходы =17,172+33,12+39,12=89,412;

9. Запасы готовой продукции на начало отчётного периода =7,23 млн.руб. (исходные данные);

 10. Запасы готовой продукции на конец отчётного периода = Запасы готовой продукции А, Б на конецотчётного периода =8748 тыс.руб=8,748 млн.руб.;

 11. Итого стоимость реализованной продукции = Стоимость выпущенной продукции + Запасы готовой продукции на начало отчётного периода - Запасы готовой продукции на конец отчётного периода =89,412+7,23-8,748=87,894 млн. руб.

*Табл.16*

**2.8. Расчёт денежного потока, млн. руб.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатель | Квартал | За год |
| I | II | III | IV |
| Начальное сальдо | 6,39 | 15,828 | 24,39 | 36,348 | 6,39 |
| Поступления: |  |  |  |  |  |
|  - дебиторы | 24  | - | - | - | 24 |
|  - 50% текущих продаж | 32,04 | 28,08 | 28,08 | 32,04 | 120,24 |
| - 50% продаж в предыдущем квартале | - | 32,04 | 28,08 | 28,08 | 88,2 |
|  - общая выручка | 56,04 | 60,12 | 56,16 | 60,12 | 232,44 |
| Общая сумма поступлений | 62,43 | 75,948 | 80,37 | 96,288 | 238,83 |
| Платежи: |  |  |  |  |  |
|  - закупки | 4,392 | 4,032 | 4,392 | 4,752 | 17,568 |
|  - производственная рабочая сила | 8,28 | 7,776 | 8,28 | 8,784 | 33,12 |
| *Продолжение табл.16* |
| - заводские накладные расходы (без амортизации) | 6,78 | 6,6 | 6,78 | 6,96 | 27,12 |
| - торговые и административные расходы | 12 | 12 | 12 | 12 | 48 |
|  - капитальные вложения | 12 | 18 | 9,6 | 24 | 63,6 |
|  - налог на прибыль | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 3,15 | 12,6 |
| Общая сумма выплат | 46,602 | 51,738 | 44,202 | 59,646 | 202,008 |
| Конечное сальдо денежных поступлений | 15,828 | 24,21 | 36,168 | 36,822 | 36,822 |

Расчёт по первому кварталу:

Начальное сальдо I квартала 2006г. = денежные средства в предыдущем году =6,39 (исходные данные табл.1);

Начальное сальдо n-го квартала = конечное сальдо n-1 квартала =15,828;

50% текущих продаж = 50% выручки от реализации продукции в предыдущем году по кварталам =64,08 млн.руб.\* 50% =32,04 млн.руб.;

Общая выручка = дебиторы + 50% текущих продаж + 50% продаж в предыдущем квартале =24+32,04 =56,04 млн.руб.;

Общая сумма поступлений = начальное сальдо + общая выручка =6,39+56,04=62,43 млн.руб. ;

Закупки = стоимость закупок материалов в 200.. году =4,392 (табл.9);

Производственная рабочая сила = затраты на производственную рабочую силу по предприятию =8,28 (табл.10);

Заводские накладные расходы = сумма накладных расходов – сумма амортизационных отчислений в квартал =9,78–12/4 =6,78 млн.руб.;

Торговые и накладные расходы оплачиваются ежеквартально равными суммами = 48/4 =12 млн.руб.;

Налог на прибыль составляет 12,6 млн. руб. и оплачивается равными суммами поквартально в течение года =12,6/ 4 =3,15;

Общая сумма выплат = сумма всех платежей =4,392+8,28+6,78+12+12+3,15=46,602;

Конечное сальдо денежных средств = общая сумма поступлений – общая сумма выплат =62,43-46,602=15,828.

По расчетным данным таблицы 16 можно сделать вывод, что годовая сумма поступлений составила 238,83 млн.руб., а общая годовая сумма выплат составила 202,008 млн.руб. Конечное сальдо денежных поступлений равно 36,822 млн.руб., что является остатком денежных средств на конец отчетного года.

*Табл.17*

**Расчёт прибыли предприятия N в 2006 году, млн. руб.**

|  |  |
| --- | --- |
|  Показатель | Сумма |
| Выручка от реализации | 240,48 |
| ­­ - Стоимость реализованной продукции | 87,894 |
|  **-** Торговые и административные расходы | 48 |
|  **=** Прибыль до уплаты налогов | 104,586 |
|  **-** Налоги (35%) | 36,605 |
| = Чистая прибыль | 67,981 |

Выручка от реализации = 240,48 млн.руб.(табл.8);

Стоимость реализованной продукции =87,894 млн.руб. (табл.14);

Прибыль до уплаты налогов = Выручка от реализации - Стоимость реализованной продукции - Торговые и административные расходы =240,48 -87,894 –48 =104,586;

Налоги =104,586 \* 35% =36,605;

Чистая прибыль = Прибыль до уплаты налогов – Налоги =104,586–36,605 =67,981 млн.руб..

*Табл.18*

**Балансовые данные, млн. руб.**

|  |  |
| --- | --- |
| Актив  | Пассив |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Внеоборотные активы: |  | Используемый капитал: |  |
| Оборудование и техника | 300 | Акционерный капитал | 252 |
| + капитальные вложения | 63,6 | Нераспределённая прибыль: |  |
| - амортизация | 48 |  начальное сальдо | 31,2 |
| = Итого внеоборотных активов | 315,6 |  прибыль за 2002 год | 67,981 |
| Оборотные активы: |  |  |  |
| Запасы готовой продукции | 8,748 |  |  |
| + Запасы сырья и материалов | 2,376 |  |  |
| + Дебиторы | 32,04 |  |  |
| + Денежные средства | 36,822 |  |  |
| = Итого оборотных активов | 79,986 |  |  |
| - Кредиторская задолженность | 7,8 |  |  |
| - Налоги | 36,605 |  |  |
| Итого чистый оборотный капитал | 35,581 |  |  |
| Итого актив | 351,181 | Итого пассив | 351,181 |

Сумма амортизационных отчислений 2006 г. = сумма амортизационных отчислений предыдущего года + начисленная амортизация в 2005 г. =36+12=48;

Итого внеоборотные активы = Оборудование и техника + капитальные вложения – амортизация =300+63,6-48=315,6;

Итого оборотные активы = Запасы готовой продукции + Запасы сырья и материалов + Дебиторы + Денежные средства =8,748+2,376+32,04+36,822=79,986;

Итого чистый оборотный капитал = итого оборотных активов - кредиторская задолженность – налоги =79,986-7,8-36,6051=35,581;

Итого актив = итого внеоборотных активов + итого чистый оборотный капитал =315,6+35,5809=351,181 млн.руб.;

Итого пассив = акционерный капитал + начальное сальдо + прибыль за 2002 год = 252+31,2+67,9809=351,181 млн.руб.

Анализируя данные из таблицы 18, сделаем выводы о том, что баланс предприятия N в отчетном 2006 году составляет 351,181 млн.руб. Это на 47,581 млн.руб. больше, чем в предыдущем году. В том числе объем внеоборотных активов увеличился на 51,6 млн.руб. и оборотные активы возросли на 40,386 млн.руб., т.е. почти в 2 раза. В результате этого оборотные активы покрыли кредиторскую задолженность и налоги, подлежащие к обязательной уплате в бюджет.

**2.11. Расчёт показателей привлекательности фирмы в 2006 году**

Привлекательность фирмы для акционеров и инвесторов можно определить, рассчитав рентабельность акционерного капитала и рентабельность инвестиционного капитала.

1. Рентабельность акционерного капитала (R):

R ==(67,981/351,181)\*100%=19,36%

2. Рентабельность инвестированного капитала (R):

R=\*100%=(67,981/(315,6+79,986))\*100%=17,2%

С помощью формулы Дюпона анализируем, за счёт чего произошло изменение рентабельности капитала: за счёт рентабельности оборота или оборачиваемости активов.

(ЧП/О) \* 100 \* (О/А)

* Рентабельность оборота в 2005 году:

R= (23,4/162)\*100%\*(162/(39,6+264))=7,65%

* Рентабельность оборота в 2006 году:

R= (67,981/240,48)\*100%\*(240,48/351,181)=19,22%

Из формулы Дюпона следует, что доминирующее значение в увеличении рентабельности капитала принадлежит рентабельности оборота, т.к. рентабельность по сравнению с прошлым годом увеличилась на 11,57% (с 7,65% до 19,22%), т.е. более чем в 2 раза.

*Табл.19*

**3. Расчёт силы воздействия операционного рычага**

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Значение |
| Валовая маржа | 174,67 |
| Коэффициент валовой маржи, в млн. руб. | 0,726 |
| Коэффициент валовой маржи, в % | 72,63 |
| Порог рентабельности  | 148,76 |
| Запас финансовой прочности, в млн. руб. | 91,72 |
| Запас финансовой прочности, в % | 38,14 |
| Прибыль | 66,59 |
| Сила воздействия операционного рычага | 2,6 |

1. Валовая маржа (ВМ):

ВМ = В – VC, где

В (выручка от реализации) =240,48;

VC (переменные издержки) =33,12+17,568+15,12=65,808

ВМ =240,48-65,808=174,67

1. Коэффициент валовой маржи (КВМ) в рублях:

КВМ = ВМ/В

КВМ = 174,672/240,48=0,7263

КВМ = Коэффициент валовой маржи (КВМ) в %:

КВМ = ВМ/В \* 100

КВМ =174,672/240,48 \* 100 =72,63%

 3. Порог рентабельности (ПР):

 ПР = FC/ КВМ, где

FC (постоянные издержки) =24+36+48=108

ПР =108/0,726=148,76

1. Запас финансовой прочности (ЗФП) в рублях:

ЗФП = В – ПР

ЗФП =240,48-148,76=91,72

Запас финансовой прочности (ЗФП) в %:

ЗФП = ЗФП в рублях / В \* 100

ЗФП =91,72/240,48\*100%=38,14%

1. Прибыль (П):

П = ЗФП \* КВМ

П =91,72\*0,726=66,59

 6. Сила воздействия операционного рычага (СВОР):

 СВОР = ВМ / П

 СВОР =174,672/66,59=2,6

Из таблицы 19 видно, что доля валовой маржи в выручке от реализации продукции составляет 0,726 млн.руб. Сама валовая моржа показывает промежуточный финансовый результат деятельности фирмы N, который является результатом после возмещения всех переменных затрат.

Порог рентабельности составляет 148,76 млн.руб., т.е. для предприятия N объем производства и реализации продукции в 148,76 млн.руб. является критическим, при котором фирма не получает ни прибылей, ни убытков.

Запас финансовой прочности равен 91,72 млн.руб., т.е. объем реального производства превышает порог рентабельности фирмы на 38,14%.

Сила воздействия операционного рычага составляет 2,6, это означает, что изменения выручки на 1% повлечет за собой изменение прибыли на 2,6%. Но следует помнить, СВОР тем больше, чем выше производство и порог рентабельности, и наоборот. Это означает, что существует некоторый предел превышения порога рентабельности, за которым неизбежно должен следовать скачек постоянных затрат.

*Табл.20*

**Выявляем наиболее выгодный товар с помощью углублённого операционного анализа**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Элементы операционного анализа | Товар А | Товар Б | Всего |
| Выручка от реализации | 79,2 | 161,28 | 240,48 |
| Переменные затраты | 20,88 | 44,928 | 65,808 |
| Валовая маржа | 58,32 | 116,35 | 174,67 |
| Коэффициент валовой маржи | 0,74 | 0,72 | 0,73 |
| Прямые постоянные затраты | 35,64 | 72,36 | 108 |
| Сумма затрат | 56,52 | 117,29 | 173,81 |
| Промежуточная маржа | 22,68 | 43,99 | 66,67 |
| Коэффициент промежуточной маржи | 0,29 | 0,27 | 0,28 |

Расчёт по товару А:

Выручка от реализации = 6000\*13,2 тыс.руб.=79,2 млн.руб.;

Переменные затраты =6000\*3,48 тыс.руб. = 20,88 млн.руб. ;

Коэффициент валовой маржи = 58,32/79,2 = 0,74,

Прямые постоянные затраты относятся на товар пропорционально доле данного товара в суммарной выручке от реализации продукции предприятия =(постоянные издержки/выручка от реализации)\*выручка от товара А=(72/240,48)\*79,2=23,7126;

Сумма затрат = переменные затраты + прямые постоянные=24+0,6=24,6;

Промежуточная маржа = валовая маржа – прямые постоянные затраты=58,32-35,64=22,68;

Коэффициент промежуточной маржи = промежуточная маржа / выручка =22,68/79,2=0,29.

По таблице 20 можно сделать следующий вывод: переменные затраты по товару В в 2 раза больше, чем по товару А. в свою очередь товар А имеет самый высокий коэффициент промежуточной маржи (0,29), т.е. он принимает на себя наибольшую часть постоянных затрат всего предприятия. Это говорит о том, что товар А обладает наибольшей рентабельностью и инвестиционной привлекательностью.

В целом предприятие работает стабильно и достаточно эффективно. Для дальнейшей эффективной работы предприятие должно обязательно пройти порог рентабельности и учитывать, что за периодом увеличения массы прибыли неизбежно наступит период, когда для продолжения производства (наращивания выпуска продукции) оно будет вынуждено резко увеличить постоянные затраты, следствием чего неизбежно станет сокращение получаемой в краткосрочном периоде прибыли.

**Список использованной литературы:**

1. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/Под редакцией проф. Шохина Е.И. – М.:ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 408 с.

2. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учебное пособие. – 5-е изд., переработанное и дополненное. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2005.- 400 с.

3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2000. - 768 с.

4. Акулов В.Г. Финансовый менеджмент: Учебное пособие/ В.Г.Акулов. Петрозаводск: Издательство Петр ГУ, 1999 г. – 144 с.

5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 1998 г. – 480 с.

6. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник/ Под ред. Е.С. Стояновой. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 1998 г. – 656 с.