

Финансовые результаты деятельности предприятия

Финансовые результаты деятельности предприятия представляют собой целую систему показателей. К ним относятся:

- 1) Выручка от продаж (валовая выручка)
- 2) Прибыль от продаж
- 3) Чистая прибыль
- 4) Показатели рентабельности

Финансовый результат предприятия:

1. положительный (прибыль);
2. отрицательный (убыток).

Главная цель предприятия – получение положительного финансового результата.

Выручка от продаж

- сумма денежных средств от реализации продукции, работ и услуг по отпускным ценам, поступивших на расчётный счёт и в кассу предприятия

Выручка от продаж признается в бухгалтерском учете при наличии следующих условий:

- предприятие имеет право на получение такой выручки, вытекающее из конкретного договора;
- сумма выручки от реализации может быть достоверно подсчитана;
- существует уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод предприятия;
- право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от предприятия-поставщика к покупателю или работа принята заказчиком;
- расходы, которые произведены в связи с коммерческой операцией, могут быть определены.

Виды выручки:

- выручка (брутто) от реализации продукции (товаров, работ, услуг), включая косвенные налоги;
- выручка (нетто) от реализации продукции (товаров, работ, услуг) без косвенных налогов (НДС, акцизов, таможенных пошлин).

$$\mathbf{ВЧ = ВВ - Косвенные\ налоги,}$$

где ВЧ – чистая выручка от реализации;

ВВ – валовая выручка от реализации.

Относительные показатели, используемые при управлении выручкой:

- **коэффициент доли чистой выручки от реализации**

(данный показатель дает представление об объеме налогообложения валовой выручки от реализации).

- **уровень отдачи активов предприятия**

(данный показатель характеризует способность активов генерировать валовую (чистую) выручку от реализации).

Объем выручки зависит от ряда факторов:

- уровня реализационных цен;
- объема реализации произведенной продукции;
- уровня налогообложения ВВР.

Планирование (прогнозирование) выручки

- » Планирование выручки от продаж **необходимо** для определения прибыли, составления оперативных финансовых планов (платежного баланса, консолидированного и функциональных бюджетов).
- » Планирование выручки от продаж **подчинено главной цели** – управлению прибылью и обеспечивается системой мероприятий по расчету отдельных видов доходов.

Главными исходными предпосылками планирования являются:

- разработанная производственная программа, которая определяет объем производимой продукции (на квартал, полугодие, год);
- целевая сумма операционной прибыли;
- разработанная ценовая политика.

Этапы планирования выручки:

- анализ выручки в отчетном (предплановом) периоде;
- оценка и прогнозирование конъюнктуры товарного рынка;
- расчет плановой величины выручки; разработка мероприятий по обеспечению выполнения плана по выручке от реализации продукции.

Общая модель расчета плановой выручки

$$B = \text{Огп1} + \text{ТП} - \text{Огп2},$$

где Огп1 – остатки готовых изделий на складе и в отгрузке на начало планируемого периода (квартала, года);

ТП – выпуск продукции по плану предприятия в свободных оптовых ценах (с НДС и акцизами);

Огп2 – прогнозируемые остатки нереализованной продукции на складе и в отгрузке на конец расчетного периода.

Система мер по обеспечению выполнения плана по выручке:

- проведение эффективной ценовой политики, обеспечивающей формирование в достаточном объеме выручки от реализации;
- использование благоприятной конъюнктуры товарного рынка;
- предоставление коммерческого кредита и ценовых скидок покупателям для стимулирования реализации товаров;
- повышение уровня сервисного (послепродажного) обслуживания покупателей;
- развитие рекламной и информационной деятельности на товарном рынке;
- доведение разработанных планов (бюджетов) до центров ответственности за доходы и прибыль, а также контроль за их осуществлением.

Выручка направляется предприятием:

- на возмещение материальных затрат по выпуску продукции, включая амортизационные и другие денежные расходы (например, плата за природные ресурсы);
- на образование валового дохода (вновь созданной стоимости).

Оценка деятельности предприятия

Прибыль предприятия – чистый доход предприятия, результат производственно-хозяйственной деятельности, источник финансовых ресурсов, денежные накопления работы предприятия, часть добавленной стоимости в результате реализации продукции, сумма превышения доходов предприятия над его расходами..

Прибыль – сложная экономическая категория:

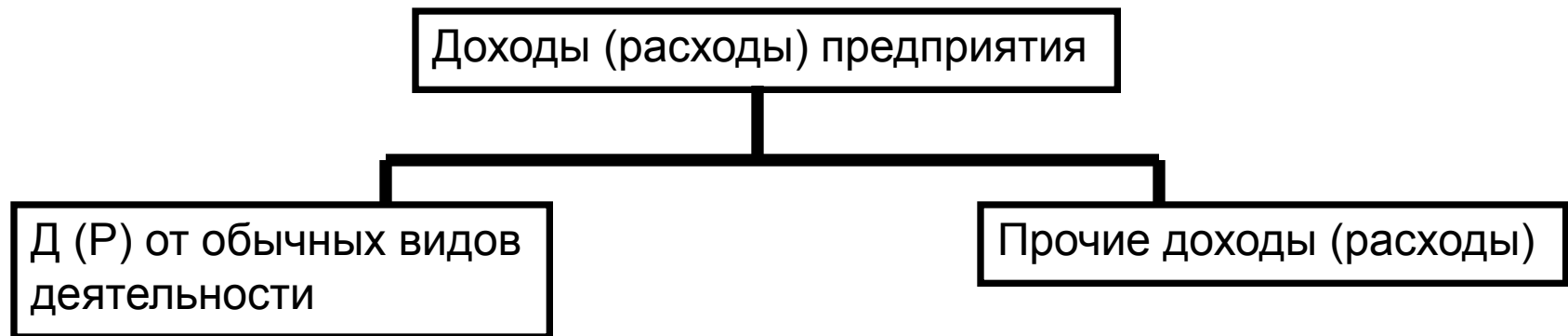
1. Экономический подход;
2. Бухгалтерский подход

- Прибыль – прирост капиталов собственников, имеющих место в отчетном периоде.

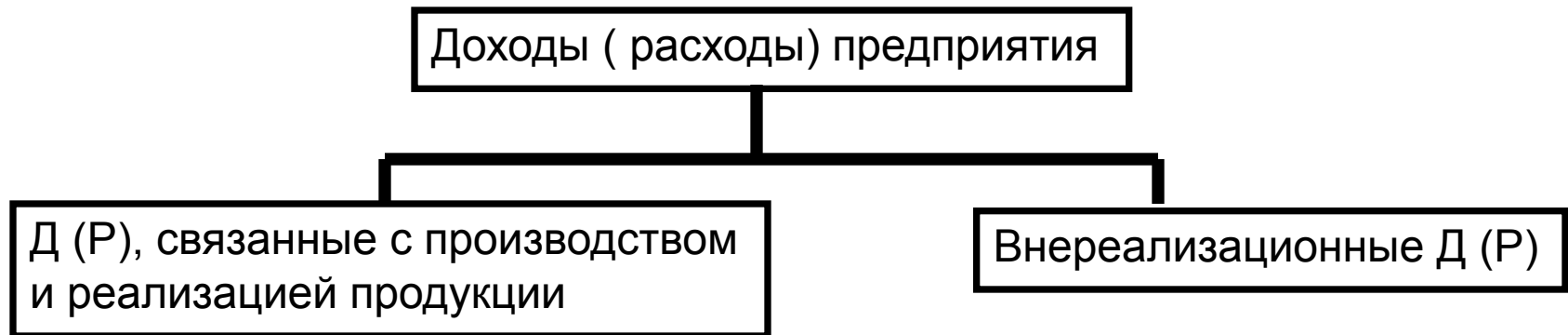
Прибыль – положительная (отрицательная) разница между доходами коммерческой организации и ее расходами

ПБУ 9 / 99 «Доходы организации»,
ПБУ 10 / 99 «Расходы организации»

По бухгалтерскому учёту



По налоговому учёту



Доходами предприятий признается

- увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Не относятся к доходам предприятия поступления от других юридических лиц и граждан:

- сумма налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей;
- по договорам комиссии, агентским и другим аналогичным договорам в пользу комитета, принципала и др.;
- в порядке предварительной оплаты продукции, товаров, работ и услуг;
- авансов в счет оплаты продукции товаров, работ и услуг;
- в залог, если договором предусмотрена передача заложенного имущества залогодержателю.

Доходы предприятия исходя из характера условия получения и направлений деятельности классифицируются на:

- **доходы от обычной деятельности;**
- **прочие доходы.**

Доходы от обычных видов деятельности

- выручка от реализации продукции и товаров, а также поступления от выполнения работ и оказания услуг.**

Условия признания дохода от обычных видов деятельности:

- организация имеет право на получение этого дохода, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное иным соответствующим образом;
- сумма дохода может быть определена;
- имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации;
- право собственности на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю, или работа принята заказчиком;
- расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Относятся к прочим доходам :

- доходы, получаемые организацией
- от предоставления за плату во временное пользование своих активов, прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности
- от участия в уставных капиталах других организаций, когда это не является предметом деятельности организации

Прочие доходы:

- поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- поступления, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;
- поступления, связанные с участием в уставных капиталах других организаций (включая проценты и иные доходы по ценным бумагам);
- прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества);

Прочие доходы:

- поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции товаров.
- поступления, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации): стоимость материальных ценностей, остающихся от списания непригодных к восстановлению и дальнейшему использованию активов и т.п.

Прочие (внереализационные) ДОХОДЫ:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;
- активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения;
- поступления в возмещение причиненных предприятию убытков;
- суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
- курсовые разницы;
- сумма дооценки активов;
- прочие доходы.

Расходами предприятия

признается снижение экономических выгод вследствие выбытия активов (денежных средств и другого имущества) и возникновение обязательств, приводящих к понижению его капитала (за исключением уменьшения вкладов по решению собственников имущества).

Расходы (исходя из характера, условий осуществления и направлений деятельности предприятия) подразделяются:

1. расходы по обычным видам деятельности;
2. прочие расходы.

Расходы по обычным видам деятельности -

связаны с производством и реализацией продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг.

Расходы по обычным видам деятельности состоят из:

- расходов, связанных с приобретением материально-производственных запасов;
- расходов, возникающих непосредственно в процессе переработки сырья и материалов для выпуска продукции, а также продаже товаров (затраты по содержанию и эксплуатации основных средств, коммерческие и управленческие расходы и т. д.).

**Расходы по обычным видам деятельности
классифицируются по следующим элементам:**

- материальные затраты;
- затраты на оплату труда;
- отчисления на социальные нужды;
- амортизационные отчисления;
- прочие затраты.

В составе материальных затрат отражается

СТОИМОСТЬ:

- приобретенных со стороны сырья и материалов, входящих в состав в выпускаемой продукции;
- покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии;
- использованных топлива и энергии;
- затрат, связанных с использованием природного сырья (отчисления на геологоразведочные работы: рекультивацию земель; плата за древесину, отпускаемую на корню; плата за воду, забираемую из водохозяйственных систем в пределах лимитов и т. д.);
- потерь от недостачи топливно-материальных ценностей в пределах нормы естественной убыли и др.

**Определение фактической себестоимости
материальных ресурсов, списываемых в
производство, разрешается производить одним из
следующих методов оценки запасов:**

- по средней себестоимости;
- по себестоимости первых во времени закупок (фифо);
- по себестоимости последних по времени закупок (лифо);

В составе расходов на оплату труда отражаются:

- затраты на оплату труда основного производительного персонала;
- стимулирующие и компенсирующие выплаты;
- расходы на оплату труда лиц, не состоящих в штате предприятия, но работающих в основной деятельности.

Отчисления на социальные нужды:

- Пенсионный фонд России;
- Фонд занятости населения;
- Фонд обязательного медицинского страхования.

Методы начисления амортизации :

- линейным способом (в процентах от балансовой стоимости основных средств);
- способом уменьшаемого остатка (по остаточной стоимости основных средств);
- способом списания стоимости основных средств по сумме чисел лет их полезного использования;
- способом списания стоимости объектов пропорционально объему продукции (работ).

Прочие расходы:

- расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации;
- расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и др. видов интеллектуальной собственности;
- расходы, связанные с участием в уставных капиталах др. организаций;
- расходы, связанные с выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств, товаров, продукции;
- проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);
- расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
- отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета, а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности.

Прочие (внебалансовые) расходы:

- штрафы, пени, неустойки за нарушение договоров;
- возмещение причиненных организацией убытков;
- убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;
- суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;
- курсовые разницы;
- сумма уценки активов;
- перечисление средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений, мероприятий культурно-просветительского характера и иных аналогичных мероприятий;
- прочие расходы.

Планирование расходов на предприятии

Основной метод управления эксплуатационными затратами – их **планирование**. Главной целью **планирования** является установление целесообразной структуры затрат и их объема на предстоящий период.

Основной формой планирования операционных расходов является их бюджетирование.

Составление плановых бюджетов осуществляется по предприятию в целом, в разрезе отдельных подразделений и центров ответственности (центров затрат и прибыли).

Бюджет расходов включается в план доходов и затрат операционной деятельности и других текущих планов предприятия.

Этапы планирования расходов:

- их анализ за отчетный период;
- подготовка необходимой исходной базы для планирования;
- прогноз изменения факторов на объем и структуру расходов;
- составление плановых калькуляций на виды изделий;
- разработка плановых бюджетов по центрам ответственности;
- разработка сводного плана (бюджета) по предприятию в целом.

Классификация прибыли

По источникам формирования:

- в соответствии с Налоговым кодексом РФ прибыль подразделяют на:
 - прибыль от реализации продукции, работ и услуг;
 - прибыль от внереализационных операций.
- в соответствии с требованиями бухгалтерского учета:
 - прибыль от обычных видов деятельности;
 - прибыль от прочих видов деятельности.

По видам деятельности предприятия:

- Прибыль от производственной деятельности, является результатом производственно-сбытовой деятельности.
- Прибыль от инвестиционной деятельности, отражается в виде доходов от участия в совместной деятельности, от владения ценными бумагами и депозитными вкладами, прибыли от реализации имущества по окончании использования инвестиционного проекта.
- Прибыль от финансовой деятельности – это косвенный эффект от привлечения капитала из внешних источников на более выгодных условиях.

По характеру налогообложения:

- налогооблагаемая прибыль
- не облагаемая налогом

По характеру инфляционной очистки:

- Номинальная
- Реальная

По периоду формирования:

- П предшествующего периода
- П отчетного периода
- планируемая П

По регулярности формирования:

- регулярно формируемая
- «чрезвычайная» прибыль

По характеру использования:

- Капитализированная
- Потребляемая

По экономическому содержанию:

- бухгалтерская (-разница между доходами и текущими явными (отраженными в системе бухгалтерского учёта) затратами)
- экономическая (учитывает как явные так и неявные затраты (на содержание ОФ))

По составу:

1. П валовая = Выручка (нетто) – себестоимость (реализованной продукции)

$$П_B = \sum C_i N_i - \sum C_i N_i$$

1. П от продаж = Пв – Р упр – Р ком
2. П до налогообложения = П от продаж + Д пр – Р прочие
1. П чистая = П до налогообложения – НП
НП = $h_{нп} / 100 * П$ до налогообложения

Основные факторы, ведущие к изменению прибыли:

- 1. Цена продукции
- 2. Объём производства продукции
- 3. Структура производимой продукции
- 4. Себестоимость продукции

Факторы, влияющие на изменение прибыли:

- Внешние
 - Экономическое состояние страны
 - Налоговая политика
 - Ценовая политика государства
 - Конъюнктура рынка

Факторы, влияющие на изменение прибыли:

- Внутренние
 - Степень технического вооружённости предприятия
 - Уровень организации производства и труда
 - Уровень производительности труда и качества труда
 - Уровень хозяйствования

Для учета масштабности работы предприятия наряду с абсолютными показателями деятельности используются относительные показатели – группа показателей рентабельности

$$R_{\text{производства}} = \frac{Пч (П_{\text{продаж}}, П_{В}, П_{\text{до/но}})}{ПФср.г}$$

$$R_{\text{продаж}} = \frac{П_{\text{продаж}} (Пч)}{Вн} \cdot 100$$

$$R_{\text{прод}} = \frac{Пч}{С_{П}} \cdot 100$$

Факторы, влияющие на рентабельность



Методы и формы анализа прибыли

- 1) По направлениям исследования:
 - а) анализ формирования прибыли
 - б) анализ использования прибыли
- 2) По организации проведения анализа:
 - а) внутренний анализ
 - б) внешний анализ
- 3) По масштабности деятельности:
 - а) анализ прибыли по отдельным видам продукции
 - б) анализ прибыли предприятия в целом

4) По объёму исследования:

а) полный анализ прибыли

б) тематический анализ прибыли

5) По периоду и глубине проведения анализа:

а) предварительный (прогнозный)

б) оперативный анализ прибыли

в) последующий (углубленный)

г) детализированный (маржинальный)

Основные приёмы анализа:

1. Горизонтальный
2. Вертикальный
3. Сравнительный
4. Коэффициентный
5. Анализ по факторам
6. Интегральный анализ

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

$$\Delta P = P_1 - P_0,$$

- P_1 - прибыль отчетного года;
 P_0 - прибыль базисного года.

2. Расчет влияния на прибыль изменений отпускных цен на реализованную продукцию:

$$\Delta P_1 = Np_1 - Np_{1,0} = \sum p_1q_1 - \sum p_0q_1,$$

- $Np_1 = \sum p_1q_1$ - реализация в отчетном году в ценах отчетного года (p - цена изделия; q - количество изделий);

$Np_{1,0} = \sum p_0q_1$ - реализация в отчетном году в ценах базисного года.

3. Расчет влияния на прибыль изменений в объеме продукции ($\Delta \Pi_2$) (собственно объема продукции в оценке по плановой (базовой) себестоимости):

$$\Delta \Pi_2 = \Pi_0 K_1 - \Pi_0 = \Pi_0 (K_1 - 1),$$

- Π_0 - прибыль базисного года;
- K_1 - коэффициент роста объема реализации продукции;
- $K_1 = S_{1,0} / S_0$,
- : $S_{1,0}$ - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;
- S_0 - себестоимость базисного года (периода).

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

- $\Delta P3 = P0 (K2 - K1)$,

- : $K2$ - коэффициент роста объема реализации в оценке по отпускным ценам;

$$K2 = N1,0/N0,$$

- : $N1,0$ - реализация в отчетном периоде по ценам базисного периода;

$N0$ - реализация в базисном периоде.

5. Расчет влияния на прибыль экономии от снижения по себестоимости продукции ($\Delta\Pi_4$):

$$\Delta\Pi_4 = S_{1,0} - S_1,$$

- : $S_{1,0}$ - фактическая себестоимость реализованной продукции за отчетный период в ценах и тарифах базисного периода;

S_1 - фактическая себестоимость реализованной продукции отчетного периода.

6. Расчет влияния на прибыль изменений себестоимости за счет структурных сдвигов в составе продукции ($\Delta P5$):

$$\Delta P5 = S0K2 - S1,0.$$

•

- Сумма факторных отклонений дает общее изменение прибыли от реализации за отчетный период, что выражается следующей формулой:

$$\Delta P = P1 - P0 = \Delta P1 + \Delta P2 + \Delta P3 + \Delta P4 + \Delta P5 + \Delta P6 + \Delta P7,$$

$$\Delta P = \sum_{i=1}^6 \Delta P_i$$

Оценка влияния инфляции на финансовые результаты

Инфляция – повышение общего уровня цен, сопровождающееся обесценением национальной денежной единицы.

Под воздействием инфляции финансовые отчеты организации за разные периоды времени содержат несравнимую информацию.

Влияние инфляции осложняется тем, что различные элементы активов под воздействием этого фактора теряют свою стоимость неравномерно.

Способы учета влияния инфляции на финансовые результаты:

- путем переоценки активов и обязательств исходя из текущих рыночных цен;
- путем периодического пересчета активов и обязательств организации с учетом индекса инфляции;
- при оценке активов и обязательств в условных единицах.

Оценка влияния инфляции необходима при:

- проведении трендового анализа показателей прибыли за длительный промежуток времени;
- принятии инвестиционных решений.

Планирование прибыли

- Метод прямого счета
- Аналитический
- Смешанный
- Метод с использованием показателя силы воздействия операционного рычага (СВОР)
- Метод планирования на основе анализа безубыточности

Метод прямого счёта

$$\begin{aligned} P^{\text{пл}} &= B^{\text{пл}} - Z^{\text{пл}} = \\ &= \sum C_i^{\text{прог}} V_i^{\text{пл}} - \sum C_i^{\text{пл}} V_i^{\text{пл}} \end{aligned}$$

Выручка определяется исходя из планируемого объёма производства (ППП) и прогнозной цены по каждому виду продукции;

величина затрат - из планируемой себестоимости по видам продукции и пл.объёмов производства

Расчёт прибыли с учетом переходящих остатков ГП:

$$P_{\text{прод}}^{\text{ПЛ}} = P_{\text{ТП}}^{\text{ПЛ}} + P1^{\text{нач}} - P2^{\text{кон}}$$

П1 – прибыль переходящих остатков ТП на начало планового периода (П2 – на конец периода), определяется как разница между суммой входящих и выходящих остатков ТП в ценах реализации ТП

Аналитический метод

- 1)на основе величины затрат на один рубль ТП
- 2)на основе базового уровня рентабельности

$$П^{ПЛ} = V^{ПЛ} * R^{баз}$$

$$R^{баз} = \frac{П_{ож}^{отч}}{C_{ож}^{отч}}$$

С использованием показателя силы воздействия операционного рычага (СВОР)

Основан на разделении затрат на постоянные и переменные, их различном влиянии на величину прибыли. В результате: любое изменение объёма продаж приводит к ещё большему изменению величины прибыли.

$$\uparrow Z_{\text{пост}} \Rightarrow \downarrow \sum \Pi$$

$$\uparrow Z_{\text{перем}} \Rightarrow \uparrow \sum \Pi$$

С использованием показателя силы
воздействия операционного рычага (СВОР)

$$\begin{aligned} \text{СВОР} &= D^{\text{марж}} / \Pi^{\text{от продаж}} = \\ &= (V^{\text{продаж}} - Z^{\text{перем}}) / \Pi^{\text{от продаж}} \end{aligned}$$

$$\Delta \Pi_{(\%)} = \Delta V_{(\%)}^{\text{ПЛ}} * \text{СВОР}$$

На основе анализа безубыточности

$$V_{\min}^{\text{ПЛ}} = Z_{\text{пост}} / (\text{Ц}_{\text{ед}} - Z_{\text{ед_перем}})$$

$$\Pi = (\text{Ц}_{\text{ед}_i} - Z_{\text{перем}_i}) * V - Z_{\text{пост}}$$

$$\text{ЗФП}_{\text{абс}} = V_{\text{реал}}^{\text{ПЛ}} - V_{\min}^{\text{ПЛ}}$$

$$\text{ЗФП}_{\text{отн}} = (V_{\text{реал}}^{\text{ПЛ}} - V_{\min}^{\text{ПЛ}}) / V_{\text{реал}}$$

$$\text{ЗФП}_{\text{стоим}} = (V_{\text{реал}}^{\text{ПЛ}} - V_{\min}^{\text{ПЛ}}) * \text{Ц}_{\text{реал}}^{\text{пл}}$$

Планирование прибыли(доп. методы)

1)Метод экстраполяции

Основан на результатах трендового анализа динамики прибыли, выявлении «линии тренда» и лонгирования её на планируемый период.

2)Метод целевого формирования прибыли

Обеспечивает увязку плановых показателей со стратегическими целями управления прибылью.

3)Нормативный метод

Основан на использовании имеющейся на предприятии нормативной базы:

- норма прибыли на собственный капитал
- норма прибыли на оборотные активы предприятия
- норма прибыли на планируемый объём продаж

4) Планирование прибыли на основе прогнозирования денежных потоков

Основан на использовании текущих планов поступления и расходования денежных средств

5) Метод факторного моделирования

Предусматривает ряд аналитических и прогнозных расчётов:

- определение базовых показателей за предшеств. период
- прогнозирование индексов инфляции
- определение чёткой системы анализируемых факторов
- расчёт плановой прибыли по вариантам
- выбор оптимального варианта

РЕКОМЕНДАЦИИ

- Увеличение объема реализации продукции, услуг, снижение ее себестоимости, повышение качества товарной продукции, реализация ее на более выгодных рынках сбыта;
- Строгое соблюдение заключенных договоров на выполнение работ. Особо важно предприятию, найти заказчиков на выполнение престижных и наиболее нужных для рынка работ;
- Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала;

Основные принципы, используемые при планировании:

- принцип непрерывности – разработка долгосрочных, среднесрочных и краткосрочных планов, их взаимоувязка и корректировка;
- принцип научности планирования – использование достоверной научно–проверенной информации и методов, норм и нормативов;
- принцип информативности – принятие плановых решений на основе объективной информации;

- принцип гибкости – постоянная адаптация к изменениям среды функционирования предприятия;
- принцип комплексности – взаимоувязка всех сфер деятельности предприятия;
- принцип ведущего звена – выбор первоочередных задач и их решение.

Методы планирования

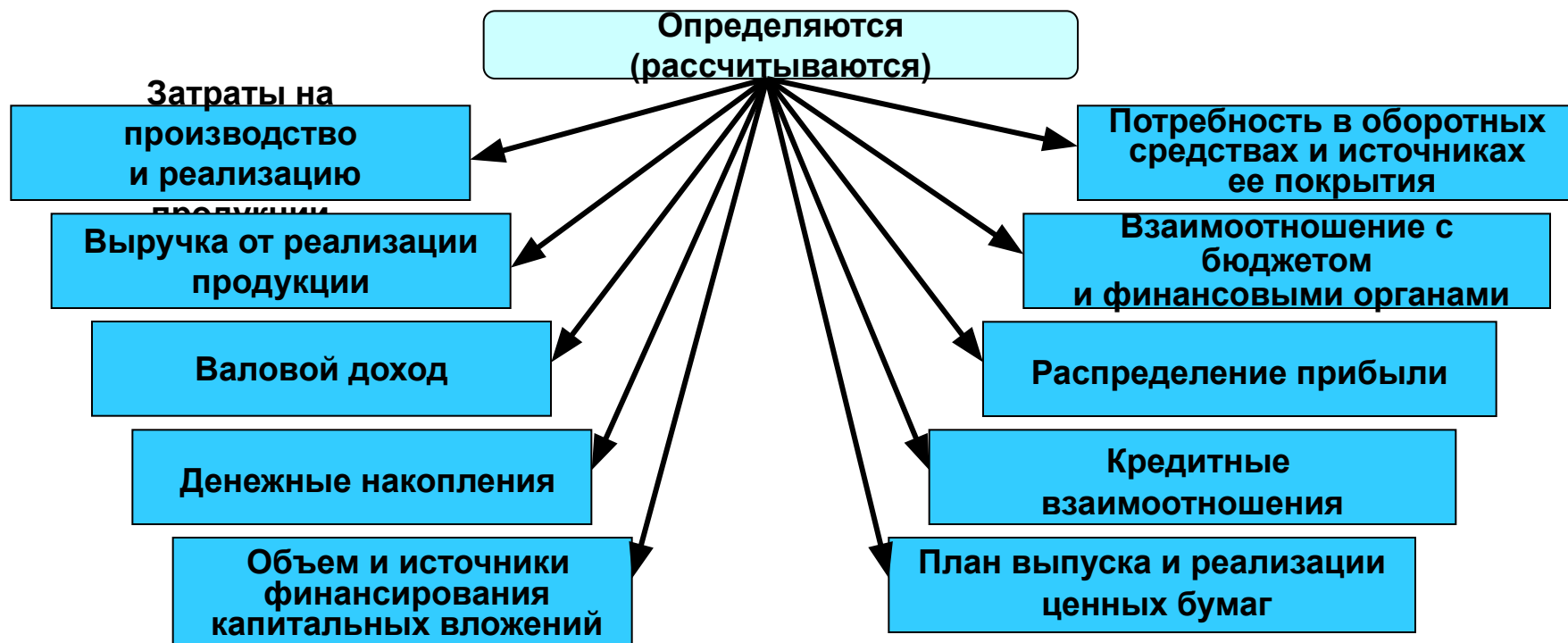
- нормативный - предусматривает разработку экономически обоснованных норм и нормативов;
- балансовый - используется при расчете материальных балансов (топлива, энергии), трудовых балансов, финансовых балансов (бухгалтерский баланс, кассовый план, баланс доходов и расходов);
- программно-целевой - предусматривает выбор наиболее важных научно-технических программ и их выполнение;

- расчетно-аналитический – планирование производства на основе анализа достигнутых результатов в предшествующих периодах;
- метод оптимизации плановых решений представляет собой расчет и анализ вариантов планируемых показателей, и выбор оптимального;
- экономико-математическое моделирование.

- Финансовое планирование - планирование действий по формированию и использованию финансовых ресурсов.
- Финансовое планирование включает в себя разработку:
 - перспективных;
 - текущих и
 - оперативных финансовых планов.

Направления финансового планирования на предприятиях

Финансовое планирование – это процесс разработки финансово-плановых документов, посредством которых в едином денежном измерении обеспечивается сопоставимость разносторонних по своей натуральной форме планируемых результатов деятельности предприятий, а также комплекс практических мер по их выполнению.



Задачи финансового планирования



Система финансовых планов предприятия



- Перспективный план имеет прогнозный характер и разрабатывается на 3-5 лет.
- Текущий план обычно составляется на ближайший год с поквартальной или месячной разбивкой и представляет собой баланс доходов и расходов.
- Баланс представляет собой документ взаимосвязанных доходных и расходных статей.

Состав баланса доходов и расходов

БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ

РАЗДЕЛ I. Доходы и поступления средств

- Денежные накопления в виде прибыли
- Финансирование целевых расходов
- Поступления из внутренних источников
- Амортизац. отчисления
- Мобилизация внутренних ресурсов
- Ремонтный фонд
- Прирост устойчив. пассивов
- Отчисления от себестоим:
 - в государственные внебюджетные фонды;
 - плата процентов за краткосрочный кредит.
- Поступление средств из внешних источников:
 - арендная плата;
 - возврат беспроцентных ссуд, др.
- Прочие доходы

РАЗДЕЛ II. Расходы и отчисления средств

- Капитальные вложения
- Расходы на ремонт основных фондов
- Прирост норматива собствен. оборотных средств
- Целевые расходы
- Расходы, финансируемые из прибыли
- Средства, остающиеся в распоряжении предприят:
 - чистая прибыль;
 - остатки собственных средств;
 - амортизационные отчисления
- Уплата процентов за краткосрочны банковский кредит
- Прочие расходы и отчисления

РАЗДЕЛ III. Взаимоотношения с бюджетом

- Налоги, перечисляемые в
 - федеральный бюджет;
 - региональный бюджет;
 - местный бюджет.
- Ассигнования из бюджета

"ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН" на__год
(БАЛАНС ДОХОДОВ И РАСХОДОВ)
(Примерная форма)

№ п/п	Разделы, статьи	Сумма (д. ед.)
1.	Прибыль ВСЕГО, в том числе: - от реализации продукции (работ и услуг) - от реализации имущества - от реализации основных фондов в строительстве	
2.	Доходы ВСЕГО: в том числе: - от операций с ценными бумагами - от долевого участия в деятельности других предприятий - прочие доходы	

Оперативное планирование обычно составляется на предстоящий квартал и представляет собой составление:

- -платежного календаря;
- - кассового плана;
- - кредитного плана.

Составление платежного календаря заключается в определении конкретной последовательности осуществления всех расчетов и определении их сроков. Составляется обычно на 1 месяц (15 дней, декаду, 5 дней).

Платежный календарь по расчетному счету хозяйствующего субъекта на месяц

Показатели	Сумма, тыс.руб.	В т.ч. по декадам		
		1	2	3
1. Расходы денежных средств				
1.1				
1.2				
1.3				
.....				
2. Поступление денежных средств				
2.1				
2.2				
.....				

Кассовый план – план оборота наличных денег через кассу предприятия. Его составление обеспечивает своевременное получение наличных денег в банке, контроль и использование, состоит из четырех разделов:

- - источники поступления наличных денег;
- - расход наличных денег;
- - расчет выплат заработной платы и прочих видов оплаты труда;
- - календарь выдач заработной платы с указанием даты.

Кассовый план хозяйствующего субъекта на квартал

Показатели	Сумма, тыс.руб.
<p>1. Поступление наличных денег, кроме средств, получаемых в банке</p> <p>1.1</p> <p>1.2</p> <p>.....</p> <p>2. Расход наличных денег</p> <p>2.1</p> <p>3. Расчет выплат заработной платы 3.1</p> <p>.....</p> <p>4. Календарь выдачи заработной платы и приравненных к ней выплат</p> <p>Дата</p>	

Кредитный план представляет собой план поступления кредитов и их погашения в намеченные кредитным договором сроки. В кредитном плане, если он предусмотрен на предприятии указываются:

- - дата выдачи кредита,
- - срок пользования,
- - дата погашения, сумма за пользование кредитом;
- - общая сумма погашения кредита.

Бюджетирование – это производственное финансовое планирование деятельности предприятия путем составления общего бюджета предприятия и бюджетов отдельных подразделений с целью определения затрат и финансовых результатов.

- На сегодня бюджеты имеют множество видов и форм:
- они характеризуют отдельные операции (по закупке сырья, составление бюджета производства);
- несут информацию о доходах и расходах предприятия (бюджет продаж);
- составляются укрупненные бюджеты по всему предприятию (бюджет денежных средств).

Функции бюджетирования

Аналитическая функция

- переосмысление бизнес-идеи;
- коррекция стратегии;
- постановка дополнительных целей;
- анализ операционных альтернатив.

Функция финансового планирования

- вынуждает планировать и тем самым обдумывать будущее

Функция финансового учета

- вынуждает учитывать и обдумывать совершенные действия в прошлом и тем самым помогает принимать правильные решения в будущем

Функции бюджетирования

Функция финансового контроля

- позволяет сравнивать поставленные задачи и полученные результаты;
- выявляет слабые и сильные стороны

Мотивационная функция

- осмысленное принятие плана;
- ясность постановки целей;
- наказание за срыв;
- поощрение за выполнение и перевыполнение.

Координационная функция

- координация функциональных блоков оперативного планирования.

Коммуникационная функция

- согласование планов подразделений компании;
- нахождение компромиссов;
- закрепление ответственности исполнителей.

Основными этапами формирования

бюджета являются фазы:

- постановки проблемы и сбора исходной информации для разработки проекта бюджета;

- анализа собранной информации, обобщения и формирования проекта бюджета;

- оценки проекта бюджета;

- утверждения бюджета;

- регулирования;

- контроля;

- реализации бюджета.

Составление бюджета предусматривает

ряд этапов:

- подготовка прогноза и бюджета продаж;
- определение и расчет ожидаемого объема производства;
- расчет затрат связанных с производством продукции;
- расчет и анализ денежных потоков;
- составление планируемых финансовых отчетов.

На предприятии широко используется разработка **общего бюджета** с выделением операционного и финансового бюджетов.

Общий бюджет (основной бюджет)

– скорректированный план работы всего предприятия в целом, объединяющий отдельные бюджеты с целью принятия и управления различных финансовых решений в области финансового планирования.

Операционный бюджет – это система бюджетов, которые характеризуют затраты на производство, реализацию продукции и управление предприятием.

Он предусматривает составление **бюджета продаж**, который содержит информацию об объемах реализации, ценах и величине выручки и является отправной точкой всего процесса бюджетирования.

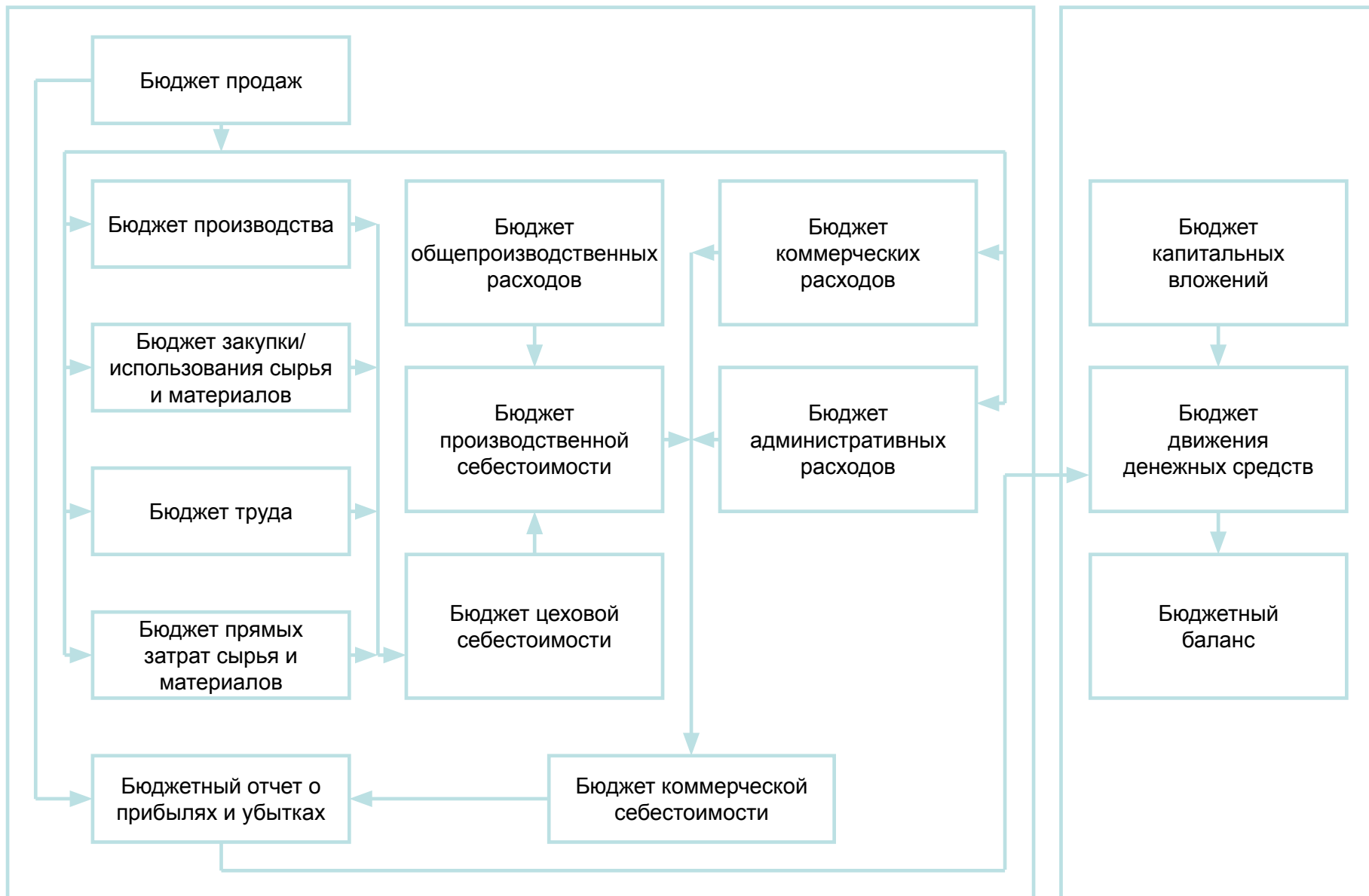
Бюджет производства характеризует количество единиц продукции или услуг, которые необходимо произвести для выполнения запланированного объема продаж.

Финансовый бюджет – план, в котором отражаются объем и структура предполагаемых источников средств и планируемые направления их использования

Структура общего бюджета ОАО «НТПО»

ОПЕРАЦИОННЫЙ БЮДЖЕТ

ФИНАНСОВЫЙ БЮДЖЕТ



План по труду ОАО "НТПО" на 20__ год

№ п/п	Показатели	Ед. изм.	Отчет 20 г.	План 20 г.	в том числе кварталы:			
					I	II	III	IV
1.	Среднесписочная численность - всего	чел.	1648	1620	1620	1620	1620	1620
2.	Средства потребления - всего	тыс. руб.	277538	285035	67152	70537	75438	71908
	Фонд заработной платы - всего	тыс. руб.	255568	261996	62915	63663	68458	66960
	Выплаты социального характера - всего	тыс. руб.	21969	23040	4238	6874	6980	4948
	в т.ч. из себестоимости	тыс. руб.	19760	18514	3215	5766	6003	3529
	из прибыли	тыс. руб.	2209	4526	1022	1108	977	1419
3.	Среднемесячный доход - всего	руб. / мес.	14034	14662	13817	14514	15522	14796
4.	Среднемесячная зарплата - всего	руб. / мес.	12923	13477	12945	13099	14086	13778

**Прогноз показателей по труду для включения в бюджет
ОАО «НТПО» 20__ года**

№№ п/п	Показатели	Справочно декабрь 20 г.	20 год				План 20 г.
			1 кв	2 кв	3 кв	4 кв	
11.	Средства потребления всего -	22900	64246	77763	74899	64868	281777
22.	Фонд заработной платы	22239	61970	68785	68106	62035	260897
33.	Выплаты социального характера - всего	661	2276	8978	6793	2833	20880
	в т.ч. из с/с	253	409	7754	4930	1313	14406
	из прибыли	408	1867	1224	1863	1520	6474