**Санкт-Петербургская Академия Управления и**

**Экономики**

**ФИНАНСЫ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**(ПРЕДПРИЯТИЙ)**

**Курсовая работа.**

«Расходы и доходы предприятия, финансовые

методы управления ими.»

**Написал студент 353 гр. V курса заочного**

**Отделения, Пажитнов Н.Ю.**

**Факультет Финансы и Кредит**

**Проверил преподаватель:**

***Санкт-Петербург 2009***

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Оглавление.………………………….………………………..2

Введение……………………………………………………….…….3

1. **Расходы предприятия……………………………………..........4**

* 1. Содержание и классификация расходов……………………..4
  2. Расходы, не учитываемые в целях налогообложения ……..10
  3. Состав затрат на производство и реализацию продукции…12
  4. Классификация затрат, относимых на себестоимость продукции (товаров, работ, услуг)…………………………………………….14
  5. Калькулирования себестоимости продукции…………………22
  6. Система «Директ-Костинг» (Калькуляция покрытия)……….25
  7. Планирование затрат на объем реализуемой продукции…….26

2. **Доходы. Формирование денежных доходов организации (предприятия)………………………………………………………………………..29**

2.1. Доходы организации их виды и условия признания………..29

2.2. Формирование и использование выручки от реализации…..32

2.3Планирование выручки от реализации (объемов продаж)….36

Заключение…………………………………………….…...….40

Список использованной литературы…………..…………......41

# ВВЕДЕНИЕ

Финансы организаций (предприятий) занимают ведущее место в системе финансов страны. Экономические реформы, связанные с переходом к рыночным отношениям, обусловили существенные изменения в системе финансов России. Значительно изменились и условия хозяйствования для российских предприятий.

Повышение роли негосударственного сектора в экономике, расширение границ финансовой самостоятельности предприятий с одновременным усилением их полной ответственности за результаты хозяйственной деятельности придают особую значимость рыночным методам регулирования финансовых отношений.

Как известно, основная цель предпринимательской деятельности - получение прибыли. Именно прибыль является основным источником развития предприятия, повышения конкурентоспособности, роста его расходов и доходов собственников. Для достижения этой цели необходимо решить множество задач, связанных с формированием финансовых ресурсов и определением направлений их использования, с выбором рациональных форм и методов финансирования организации, определением оптимальной структуры и стоимости их капитала, с необходимостью планирования финансовых результатов деятельности предприятий.

В данной работе мы постараемся рассмотреть несколько интереснейших и важнейших тем финансов предприятия: расходы предприятия, доходы предприятия и финансовые методы управления ими.

**1. Расходы предприятий.**

* 1. **Содержание и классификация расходов.**

В процессе производственно-хозяйственной деятельности предприятия осуществляют множество денежных расходов, различающихся по экономическому содержанию, целевому назначению, источникам возмещения. Прежде чем становится на содержании и классификации денежных расходов, необходимо уяснить сущность понятий, в ряде случаев взаимозаменяемых (используемых как синонимы): *«Издержки», «Затраты, «Расходы».*

Под *издержками производства* в экономической теории понимается совокупность затрат на приобретение вводимых факторов производства. Различают бухгалтерские и экономические издержки. *Бухгалтерские издержки* включают в себя только явные затраты, т.е. платежи за приобретаемые ресурсы. Неявными издержками являются альтернативная стоимость услуг труда собственника – управляющего предприятием и альтернативная стоимость применения других ресурсов – земли, капитала, которые используют их собственники в своей деятельности. *Экономические издержки* работы предприятия состоят из явных затрат (бухгалтерские издержки) и стоимости непокупных ресурсов (неявных расходов). Таким образом, понятие «издержки» связанно с затратами собственных ресурсов. Между тем понятие «затраты на производство» и «Издержки производства» можно рассматривать как идентичные.

Затраты характеризуют в денежном выражении фактический объем ресурсов, использованных в определенных целях независимо от источника финансирования и имеющих отношение к данному отчетному периоду. По существу затраты – это явные издержки предпочтения, которые приводят в конечном итоге к получению экономических выгод, а расходы это затраты, не приводящие к получению экономических выгод, но приводящие к уменьшению капитала организации.

Термин «расходы» в большей степени имеет отношение к бухгалтерскому учету затрат в целях налогообложении, поскольку не все затраты признаются расходами а только те из них, которые: а. не указанны в ст. 270 НК; б. документально подтверждены ; в. направлены на получение дохода ; г. экономически оправданы.

Термин «расходы» имеет отношение и к расходам будущих периодов, которые капитализируются и отражаются в активе баланса.

Таким образом, в самом общем виде различия трактовок понятий «издержки», «затраты», «расходы» можно отобразить следующим образом. (рис. 1.1.)

Ресурсы, потребляемые в процессе производства продукции (работ, услуг).

С позиции фактического использования

Расходы

Затраты

С позиции экономической категории

Подход к анализу и оценке

С позиции генерирования дохода и учета их использования в целях налогообложения

Используемый термин

Издержки

**Рис. 1.1**. Различия в трактовках понятий «издержки», «затраты», «расходы».

**Расходами организации** признается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и (или) возникновения обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества).

Не признается расходами, а следовательно, не влияет на величину капитала выбытие активов организации в связи со следующими обстоятельствами:

* Приобретением (созданием) внеоборотных активов.
* Вкладами в уставные (складочные) капиталы других организаций и приобретением акций и иных ценных бумаг не с целью перепродажи.
* Договорами комиссии, агентскими и иными аналогичными договорами в пользу комитента, принципала и т.п.
* Предварительной оплатой материально-производственных запасов и иных ценностей, работ, услуг.
* Перечислением авансов и задатков
* Погашением кредитов и замов, полученных организацией.

В бухгалтерском законодательстве расходы в зависимости от характера, условий осуществления и направления деятельности предприятия, подразделяются;

* На расходы по обычным видам деятельности.
* Прочие расходы.

**Расходы по обычным видам деятельности:**

* Расходы, связанные с изготовлением и продажей продукции, приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг.
* Расходы осуществление которых связанно с деятельностью по предоставлению за плату во временное пользование (временное владение и пользование) своих активов по договору аренды (если это является предметом деятельности организации)
* Расходы, осуществление которых связанно с деятельностью по предоставлению за плату прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности (в организациях, предметом деятельности которых является данная деятельность)
* Расходы организации по возмущению стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизируемых активов, осуществляемые в виде амортизационных отчислений

Расходы по обычным видам деятельности включают а) связанные с приобретением сырья, материалов, товаров и иных материально-производственных запасов; б) возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг; в) связанные с продажей продукции (работ, услуг) и товаров

Расходы по обычным видам деятельности принимаются к бухгалтерскому учету в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине оплаты в денежной и иной форме или величине кредиторской задолженности.

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспеченна их *группировка по следующим* ***экономическим элементам*** : а) материальные затраты; б) затраты на оплату труда; в) отчисления на социальные нужды; г) амортизация; д) прочие затраты.

На базе расходов по обычным видам деятельности определяется себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг для целей формирования финансового результата от обычных видов деятельности.

К **прочим расходам** относятся:

* Расходы связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации, если эти операции не являются для предприятия предметом основной деятельности;
* Расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретение , промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности, если это не является предметом деятельности организации;
* Расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, если эти операции не являются для предприятия предметом основной деятельности;
* Расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукций;
* Проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование ей денежных средств (кредитов, займов);
* Расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями;
* Отчисления в оценочные резервы, создаваемые в соответствии с правилами бухгалтерского учета (резервы по сомнительным долгам, под обесценение вложений в ценные бумаги и др.) а также резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;
* Штрафы, пени, неустойки, за нарушение условий договоров;
* Возмещение причиненные 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;
* Суммы уценки активов (за исключением внеоборотных активов).

К прочим относятся также расходы, возникающие как последствия чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации имущества и т.п.)

*Для того чтобы расходы были приняты в уменьшении налогооблагаемой базы, необходимо выполнение следующих условий:*

* Расходы должны быть обоснованными, т.е. должны быть экономически оправданными затратами, направленными на осуществление деятельности с целью получения дохода;
* Расходы должны быть документально подтверждены, т.е. оформлены у установленном законодательством порядке;
* Данные расходы не должны быть включены в перечень не учитываемых расходов для целей налогообложения;
* Расходы не должны возникнуть от уценки основных средств по состоянию на 01.01.2002 и более позднюю дату.

Если расходы удовлетворяют перечисленным требованиям, то они подразделяются на *расходы текущего периода* и *расходы будущих отчетных периодов*.

*Расходы, связанные с производством и (или) реализацией продукции*, подразделяются:

* На материальные расходы
* Расходы на оплату труда
* Суммы начисленной амортизации
* Прочие расходы

В состав *внереализационных расходо*в включаются обоснованные затраты на осуществление деятельности, непосредственно не связанной с производством и (или) реализацией. К внереализационным расходам приравниваются убытки, полученные налогоплательщиком в отчетном (налоговом) периоде. Внереализационные расходы можно учесть при расчете налогооблагаемой прибыли, только если они значатся в ст. 265 НК РФ.

Таким образом, *расходами признаются только те затраты* которые участвуют в формировании прибыли определенного периода , а оставшаяся часть затрат капитализируется в активах предприятия в виде готовой продукции, незавершенного производства, остатков полуфабрикатов для собственного потребления, незавершенных объектов капитального строительства, нематериальных активов и т.п.

Тем самым «*затраты*» выступают в качестве более широкого понятия, составной частью которого являются «*расходы*», поскольку последние – это часть затрат, понесенных предприятием на изготовление продукции, отгруженной (реализованной) покупателю в данном учетном периоде (расходы получают количественную определенность в основном в момент реализации продукции (работ, услуг), когда поступившая выручка определяет доход, а связанные с получением этого дохода затраты становятся расходами).

На основании изложенного отметим: «затраты» и «расходы» - близкие по экономическому содержанию понятия, но не являющиеся синонимами. Однако в ряде случаев, о которых мы говорили, они могут быть взаимозаменяемы.

**1.2. Расходы, не учитываемые в целях налогообложения.**

Концепцию признания расходов, изложенную в ст. 252 НК РФ, часто называют открытым перечнем расходов». Между тем существуют затраты, которые однозначно не могут быть учтены для целей налогообложения ни при каких обстоятельствах. И они прямо установлены ( рис. 1.2).

В то же время ПБУ (Положения по бухгалтерскому учету) 10/99 «Расходы организации» таких ограничений не предусматривает. Кратко проанализируем, какие типы расходных операций не приводят к уменьшению налогооблагаемой прибыли на основании ст. 270 НК РФ (табл. 1.1).

Для некоторых видов расходов Налоговый кодекс РФ устанавливает особый порядок признания. Это так называемые нормируемые расходы, к которым относятся следующие:

* Представительские расходы (подп. 22 п. и п. 2 ст. 264 НК РФ). Определенные их виды признаются для целей налогообложения в пределах 4% от величины расходов на оплату труда за отчетный (налоговый) период;
* Расходы на подготовку и переподготовку кадров (подп. 23 п. 1. и п. 3 ст. 264 НК РФ). Признаются в целях налогообложения определенные их виды и при определенных условиях;

**ПРОИЗВЕДЕННЫЕ ЗАТРАТЫ**

Признаются в целях налогообложения

Признаются в целях налогообложения

Направлены на получение дохода

Документально не подтверждены

Не направлены на получение дохода

Экономически не оправданы

Документально подтверждены

Экономически оправданны

Указанные в ст. 270 НК РФ

Не указанны в ст. 270 НК РФ

**Рис. 1.2. Расходы, признаваемые (не признаваемые в целях налогообложения.**

Таблица 4.1

**Таблица 1.1.**

**Типы расходных операций, не приводящих к уменьшению налогооблагаемой базы**

|  |  |
| --- | --- |
| **Содержание операции** | **Пункт ст.270** |
| 1. **Операции инвестиционного характера** | |
| Взнос в уставной капитал, вклад в простое товарищество | п. 3 |
| Приобретение или создание амортизируемого имущества | п. 5 |
| 1. **Движение ценностей, не связанное с расходами организации** | |
| Передача имущества комиссионерам, агентам, поверенным | п. 9 |
| Передача имущества по договорам кредита и займа | п. 12 |
| Передача имущества виде предварительной оплаты | п. 14 |
| Передача имущества в качестве задатка, залога | п. 32 |
| Суммы налогов, предъявляемые покупателям | п. 19 |
| 1. **Операции, источником финансирования которых является чистая прибыль.** | |
| Дивиденды и иное расходование прибыли | п. 1 |
| Распределение дополнительного выпуска акций между акционерами | п. 32 |
| Штрафные санкции в бюджет | п. 2 |
| Некоторые виды налогов и платежей | п. 4 |
| 1. **Операции, не имеющие отношения к коммерческой деятельности** | |
| Безвозмездная передача имущества | п. 16 |
| Целевое финансирование | п. 17 |
| Добровольные взносы в некоммерческие организации | п. 15,20,40 |
| Исполнение договора доверительного управления его учредителем, не являющимися выгодоприобретателем | п. 47 |
| 1. **Предоставление работникам благ, не предусмотренных законодательством** | |
| Вознаграждения, премии | п. 21,22 |
| Мат. помощь, скидки при продаже товаров по льготным ценам | п. 23,27 |
| **Содержание операции** | **Пункт ст. 270** |
| Дополнительные отпуска | п. 24 |
| Надбавки к пенсиям | п. 25 |
| Оплата проезда, иные расходы, не предусмотренные законодательством | п. 26,29,43 |
| 1. **Превышение нормируемых расходами над нормативами** | |
| Проценты по кредитам | п. 8 |
| Убытки по объектам обслуживающих производств и хозяйств | п. 13 |
| НИОКР, не давшие положительного результата | п. 36 |
| Подъемные, иные компенсационные выплаты | п. 37,38 |
| Нотариальное оформление | п. 39 |
| Потери книжной продукции | п. 41 |
| Представительские, рекламные расходы | п. 42,44 |
| 1. **Непризнание для целей налогообложения резервов и результатов переоценки** |  |
| Резервы под обесценение ценных бумаг (кроме дилеров) | п. 10 |
| Переоценка ценных бумаг и драгоценных камней и иные расходы, не соответствующие критериям, указанным в п. 1 ст. 252 НК РФ | п. 18,46 |

**1.3. Состав затрат на производство и реализацию продукции.**

Затраты на производство и реализацию продукции принимают форму себестоимости.

Под **себестоимостью продукции (выполнение работ, оказание услуг)** следует понимать стоимостную оценку используемых в процессе производства продукции (выполнения работ, оказание услуг) природных ресурсов, сырья материалов, топлива, энергии, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат.

Следует различать «себестоимость произведенной продукции», что отражает приведенное определение, и «себестоимость реализованной продукции». В свою очередь, **себестоимость реализованной продукци**и – это выраженные в денежном измерении затраты предприятия на изготовление продукции, отгруженной (реализованной) покупателю в данном отчетном периоде. Следовательно, себестоимость реализованной продукции – это часть себестоимости изготовленной (произведенной) продукции.

Для обеспечения единства подходов всех хозяйствующих субъектов к формированию прибыли и правил ее налогообложения государство устанавливает принципы и порядок, по которым налогоплательщики обязаны вести учет затрат на производство и реализацию продукции. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяется государственным стандартом, а методы калькулирования – самими предприятиями.

Себестоимость продукции – важнейший показатель эффективности финансово хозяйственной деятельности организации (предприятий). В ней отражаются все стороны этой деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности организаций (предприятий), величина прибыли и, соответственно, налоговые платежи в бюджет, а так же возможности для реализации инвестиционных, социальных и иных программ. При прочих равных условиях чем ниже себестоимость продукции, тем более конкурентоспособной становится продукция предприятия.

При формировании показателей и проведении анализа себестоимости различают:

* *Цеховую себестоимость*, которая представляет собой затраты цеха, связанные с производством продукции;
* *Производственную себестоимость*, которая помимо затрат цехов включает общепроизводственные расходы, т.е. показывает все затраты на производство продукции;
* *Полную себестоимость*, отражающую затраты не только на производство, но и на реализацию продукции, которые слагаются из производственной себестоимости и расходов периода общехозяйственных и коммерческих.

Кроме того, различают индивидуальную и среднеотраслевую себестоимость. Индивидуальная себестоимость определяется конкретными условиями, в которых действует предприятие. Среднеотраслевая себестоимость определяется как средневзвешенная величина и характеризует средние затраты на единицу продукции в целом по отрасли.

**1.4 Классификация затрат, относимых на себестоимость продукции (товаров, работ, услуг).**

Для управления затратами необходима их классификация по различным признакам: а) для калькулирования затрат; б) для принятия решений по контролю за уровнем, составом и динамикой затрат; в) для оценки эффективности управления затратами.

Затраты предприятия, относимые на себестоимость продукции, можно классифицировать по следующим признакам **Таблица 1.2.**

**Таблица 1.2.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Признак классификации** | **Виды затрат** |
| 1. Экономическое содержание | * 1. Явные (бухгалтерские)   2. Неявные (альтернативные) |
| 1. Отношение к процессу производства | * 1. Производственные   2. Внепроизводственные (коммерческие) |
| 1. Экономический элемент (элемент расходов, сформированных затратами в соответствии с бухгалтерским учетом – п. 8 ПБУ 10\99) | * 1. Материальные затраты   2. Расходы на оплату труда   3. Отчисление на социальные нужды   4. Амортизация   5. Прочие расходы |
| 1. Калькуляция статья ( в соответствии с ПБУ 10\99 перечень калькуляционных статей затрат устанавливается организацией самостоятельно; первые одиннадцать статей составляют так называемую производственную себестоимость; с добавлением коммерческих расходов образуется полная себестоимость производства и реализации продукции) | * 1. Сырье и материалы   2. Возвратные отходы (вычитаются)   3. Покупные изделия, полуфабрикаты и услуги производственного характера сторонних организаций   4. Заработная плата производственных рабочих.   5. Отчисления на социальные нужды   6. Затраты на подготовку и освоение производства.   7. Общепроизводственные расходы   8. Потери от брака   9. Прочие производственные расходы. |
| 1. Зависимость от объема производства (продаж) | * 1. Условно-переменные   2. Условно-постоянные |
| 1. Способ отнесения на себестоимость | * 1. Прямые   2. Косвенные |
| 1. Связь с технологическим процессом | * 1. Основные   2. Накладные |
| 1. Место возникновения затрат | * 1. Затраты производств   2. Затраты цехов   3. Затраты участков   4. Затраты отделов и т.п. |
| 1. Отношение к отчетному периоду | * 1. Расходы текущего периода   2. Расходы прошлых периодов   3. Расходы будущих периодов |
| 1. Степень агрегирования (признак однородности) | 10.1. Одноэлементные  10.2. Комплексные |
| 11. Периодичность возникновения | 11.1. Текущие  11.2. Единовременные |
| 12. Степень регулирования государством в целях налогообложения. | 12.1. Нормируемые  12.2. Ненормируемые |
| 13. Принцип зависимости от принимаемого решения | 13.1. Релевантные  13.2. Нерелевантные |
| 14. Использование в системе управление. И другие признаки | 14.1. Прогнозные  14.2. Плановые  14.3. Фактические |

При анализе и планировании затрат и себестоимости продукции наибольшее распространение получили два классификационных признака: *экономический элемент* и *статьи калькуляции*.

**Под экономическим элементом** понимается экономически однородный вид затрат на производство и реализацию продукции (работ, услуг) независимо от назначения, который в пределах данного предприятия невозможно и нецелесообразно детализировать более подробно.

**Материальные затраты**. В состав данного элемента включается стоимость:

* Покупных сырья, материалов, используемых на производственно-хозяйственные нужды, а так же комплектующих изделий и полуфабрикатов, подвергающихся дальнейшему монтажу или дополнительной обработке на данном предприятии;
* Работ и услуг производственного характера, выполняемых сторонними организациями или производствами предприятия, не относящихся к основному виду деятельности;
* Приобретение запчастей, используемых для ремонта оборудования, инструментов, приспособлений, инвентаря, спецодежды и другого имущества;
* Природного сырья (включая плату за природные ресурсы) оплата работ по рекультивации земель, плата за древесину, отпускаемая на корню, за воду из водохозяйственных систем;
* Приобретаемых со стороны топлива, энергии всех видов, расходуемых на технологические и другие производственные и хозяйственные нужды;
* Потерь от недостачи и (или) порчи при хранении и транспортировке товарно-материальных ценностей в пределах норм естественной убыли и тому подобные затраты.

**Затраты на оплату труда**. В данный элемент затрат на производство и реализацию продукции включается определенный по предприятию фонд оплаты труда как в денежном выражении, так и в не денежной форме, включая выплаты по установленным системам премирования, стимулирующие компенсационные выплаты, в том числе компенсация по оплате труда в связи с повышением цен индексации доходов, компенсация женщинам, находившимся в частично оплачиваемом отпуске по уходу за ребенком до достижения им определенного законодательством возраста, стоимость бесплатного питания, коммунальных услуг, жилья форменной одежды, оплаты очередных отпусков, а также оплата труда не состоящих в штате работников, принятых на договорных условиях, и другие выплаты, включаемые в фонд оплаты труда.

В себестоимость не включаются следующие выплаты: а) премии, выплачиваемые из средств специального назначения и целевых поступлений; б) материальная помощь (в том числе безвозмездная), беспроцентная ссуда на улучшение жилищных условий; в) оплата дополнительно предоставляемых по коллективному договору отпусков; г) надбавки к пенсиям, единовременные пособия уходящим на пенсию, дивиденды по акциям, доходы по облигациям; д) оплата проезда к месту работы транспортом общественного пользования, специальными маршрутами; е) оплата путевок на лечение и отдых; ж) оплата ценовых ризниц при реализации по льготным ценам (тарифам) товаров (услуг, работ) работникам и др.

**Отчисления на социальные нужды.** Начиная с 2001 г. отчисления на социальные нужды принимают форму единого социального налога (ЕСН), который зачисляется в государственные внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, Фонд государственного социального страхования, Фонд обязательного медицинского страхования. Базовая ставка ЕСН для работодателей составляет 26%; для индивидуальных предпринимателей, не осуществляющих наем работников и глав (членов) крестьянских (фермерских) хозяйств – 10%. Попутно заметим, что шкала ЕСН регрессивна и ставка этого налога снижается по мере роста заработной платы работников предприятия.

**Амортизация**. Данный элемент включает в себя сумму амортизационных отчислений на полное восстановление (реновацию) элементов основных производственных фондов (основных средств) и нематериальных активов, рассчитываемых по нормам к их балансовой стоимости с учетом установленных предельных сроков эксплуатации. В отличии от других элементов затрат они не являются денежными затратами предприятия. Амортизационные отчисления представляют собой расчетную величину, отражающую часть стоимости основных фондов и нематериальных активов, перенесенную на готовый продукт и накапливаемую для целевого использования на капитальные вложения.

**Прочие затраты**. Данный элемент затрат включает в себя экономически неоднородные виды расходов, в том числе некоторые налоги (транспортный налог, налог на добычу полезных ископаемых импортная таможенная пошлина и т.д.), расходы по обязательному и добровольному страхованию работников и имущества предприятия, затраты на сертификацию продукции и услуг, расходы на получение лицензии на право заниматься каким-либо видом деятельности, расходы по освоению природных ресурсов, платежи за арендуемое имущество, расходы на командировки, расходы на оплату юридических и информационных услуг, проценты по полученным заемным средствам (кредитам, займам) и др.

Классификация *затрат на производство и реализацию продукции по экономическим элементам* представляет большой практический интерес, так как на ее основе составляется *смета затрат* *на производство и реализацию продукции*. Смета затрат на производство отражает все затраты предприятия, связанные с производством товарной продукции, а также с изменением остатков незавершенного производства и выполнением работ, услуг, не включаемых в состав валовой (товарной) продукции. Она используется для расчета себестоимости валовой, товарной и реализованной продукции, определения суммы прибыли, разработки баланса доходов и расходы средние издержки на единицу продукции, издержки на рубль товарной и реализованной продукции.

Содержания сметы затрат на производство и технология формирования полной себестоимости товарной продукции представлены в **Таблице 1.3**

При всей важности и значимости классификации затрат по перечисленным экономическим элементам невозможно определить уровень себестоимости, характер и виды затрат производства каждого конкретного изделия в составе товарной продукции. По этому для более точного определения затрат по видам продукции используется *классификация по калькуляционным статьям исходя из целевого назначения расходов.*

**Таблица 1.3.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Элемент затрат** | **Сумма** |
| 1. Материальные затраты (за вычетом возвратных отходов) - всего | **141 850** |
| В том числе  Сырье и основные материалы  Вспомогательные материалы  Топливо  Энергия | 118 900  9000  7800  6150 |
| 2. Расходы на оплату труда | **27 190** |
| 3. отчисления на социальные нужды (ЕСН=26%) – всего | **7069** |
| В том числе:  Отчисления в Пенсионный фонд (20%)  Отчисление в Фонда государственного социального страхования (2.9%)  Отчисление в Фонд обязательного медицинского страхования (3.1%) | 5438  788  843 |
| 4. Амортизационные отчисления | **19 273** |
| 5. Прочие затраты | **10 872** |
| **6. Итого затрат на производство** | **206 254** |
| 7. Затраты на производство и услуги, невключаемые в валовую продукцию (списанные непроизводственные счета) - вычитаются | 1890 |
| 8. Прирост (-) уменьшение (+) остатков резервов предстоящих расходов и платежей | -1000 |
| **9. Себестоимость валовой продукции** | **205 364** |
| 10. Прирост (-),уменьшение (+) себестоимости остатков незавершенного производства | -1500 |
| 11. Прирост (-), уменьшение (+) остатков по расходам будущих периодов | 340 |
| **12. производственная себестоимость товарной продукции** | **206 524** |
| 13. Внепроизводственные (коммерческие) расходы | 1210 |
| **14. Полная себестоимость товарной продукции** | **207 734** |
| 15. Товарная продукция в оптовых ценах предприятия | 225 680 |
| 16. прибыль от впуска товарной продукции | 17 946 |
| 17. Затраты на рубль товарной продукции, руб. | 0.92 |

**Под калькуляционной статьей** понимается определенный вид затрат, образующих себестоимость продукции в целом или ее отдельного вида. Группировка по калькуляционным статьям дает возможность определить себестоимость продукции, полностью прошедшей производственный цикл и готовой к реализации или реализованной.

Рассмотрим **пример** формирования фактической сводной калькуляции себестоимости машиностроительного предприятия **Таблица 1.4**

По экономическому содержанию затраты предприятия подразделяются на явные (бухгалтерские) и неявные (скрытые).

*Явные затраты (издержки)* – это часть затрат, которая принимает форму денежных платежей внешним поставщикам факторов производства и промежуточных изделий (полуфабрикатов, сырья). Однако не все затраты предприятия включаются в бухгалтерские издержки, части их производится за чет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

*Неявные затраты (издержки)* – это альтернативные затраты использования ресурсов, принадлежащих предприятию, которые как правило, специально не оплачивают и в бухгалтерском учете не отражают. Они представляют оценку альтернативных возможностей вложения капитала и предпринимательских способностей.

В совокупности явные и неявные затраты составляют экономические издержки.

**В зависимости от изменения объема производства (продаж)** затраты делятся на условно-переменные, условно постоянные и смешанные. Условно переменные затраты зависят от изменения объема производства (продаж) и прямо-пропорционально изменяются при увеличении или снижен объема производства. Но исчисленные на единицу продукции условно-постоянные затраты меняются в обратной зависимости от объема производства (продаж): при увеличении объема производства они снижаются, при падении объема производства – возрастают.

**Таблица 1.4.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Статьи затрат** | **Фактически за 2004 г.** | |
| **Тыс. руб.** | **%** |
| Сырье и материалы | 125 152 | 14,81 |
| Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия | 563 200 | 66,63 |
| Топливо и энергия на технологические цели | 40 738 | 4,82 |
| Основная заработная плата | 30 630 | 3,62 |
| Дополнительная заработная плата | 7256 | 0,86 |
| Отчисления на социальные нужды | 14 018 | 1,66 |
| Расходы на содержание и эксплуатацию оборудования | 9629 | 1,14 |
| Общепроизводственные расходы | 20 400 | 2,41 |
| Общехозяйственные расходы | 31 800 | 3,76 |
| Прочие расходы | 2250 | 0,27 |
| **Производственная себестоимость** | **845 043** | **99,98** |
| Коммерческие расходы | 141 | 0,02 |
| **Полная себестоимость** | **845 214** | **100** |

По способу отнесения на себестоимость продукции затраты подразделяются на прямые и косвенные.

Прямые расходы – это затраты, которые можно непосредственно отнести на конкретный вид продукции, работы, услуги экономически обоснованным способом. Как правило, эти затраты могут быть отнесены на объект калькулирования в момент их осуществления. К указанным затратам можно отнести затраты на сырье и материалы, заработную плату основных производственных рабочих с отчислениями на социальные нужды и т. п.

Те же затраты, которые не могут быть непосредственно отнесены на себестоимость конкретного вида изделия, относятся к косвенным затратам. Косвенные затраты включают в себя:

* Общепроизводственные расходы;
* Общехозяйственные расходы;
* Сбытовые (коммерческие) расходы.

**1.5. Калькулирования себестоимости продукции.**

Определение затрат, связанных с производством и реализацией единицы продукции, называется **калькулированием**, а документ, в котором они отражаются, **калькуляцией**. В калькуляции, как уже было отмечено, все затраты группируются по статьям расходов в зависимости от места возникновения и назначения.

В качестве объекта калькулирования выступают отдельные виды продукции, работ, услуг, продукция подразделений основного и вспомогательного производства, продукция разной степени готовности и вся товарная продукция предприятия.

Главная задача калькулирования состоит в определении себестоимости отдельных видов изделий (работ, услуг) и на этой основе – себестоимости всего товарного выпуска предприятия на год (за год) с поквартальной (месячной) разбивкой.

В качестве калькуляционных единиц в практике планирования и учета затрат используются физические единицы измерения производственной программы предприятия (штуки, тонны, метр и т. п.) В зависимости от характера продукции, технологии и организации производства, а также способов отнесения затрат на определенный объект калькуляции применяются различные модели и методы калькулирования и себестоимости.

**Модели учета затрат и калькулирования** в международной учетной практике выделяются главным образом исходя из полноты включения затрат, в соответствии с чем можно выделить две основные модели калькулирования себестоимости продукции.

**Модель полного распределения затрат** *(absorption costing)* представляет собой систему учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, согласно которой все прямые производственные затраты и все косвенные затраты включаются в себестоимость продукции. При этом прямые затраты относятся на конкретный вид продукции. При этом прямые затраты относятся на конкретный вид продукции экономически обоснованным способом. Общая сумма косвенных затрат распределяется по видам продукции пропорционально выбранным коэффициентам распределения.

**Рассмотрим пример**, демонстрирующий важность обоснованного выбора базы распределения накладных затрат.

Организация розничной торговли реализует три вида товаров: А, Б и В. Распределения накладных затрат осуществляется пропорционально оптовым закупочным ценам на эти товары. За текущий месяц накладные затраты (арендная плат, коммунальные услуги и т.д.) составили 3480 тыс. руб. Объем реализации товаров А, Б и В соответственно составил: 150 ед., 150 ед., 100 ед. Оптовые закупочные цены составили: А – 10 тыс. руб., Б – 11 тыс. руб., В – 12 тыс. руб.

Определите коэффициент распределения накладных затрат, составьте калькуляцию продукции и рассчитайте рентабельность каждого вида товара без учета и с учетом оборачиваемости товарных запасов. В рассматриваемый период оборачиваемость товарных запасов составила: по товару А – 12 дней, по товару Б – 14 дней, В – 19 дней.

В нашем примере коэффициент распределения накладных затрат, составит 0,8 (3480:(150х10 +150х11+100х12)). Соответственно, накладные затраты в разрезе отдельных товаров составят: по товару А - тыс. руб. (10х0,8), по товару Б – 8,8 тыс. руб. (11х0,8), по товару В – 9,6 тыс. руб. (12х0,8).

В итоге можно составить калькуляцию продукции и определить величину прибыли и рентабельность реализации. **Таблица 1.5.**

Как видно из таблицы 1.5, наиболее рентабелен товар В (10%). Казалось бы, ассортиментная политика торговой организации должна быть направлена на увеличение закупки и реализации именно этого товара. Однако мы не учли столь важный фактор, как срок оборачиваемости товарных запасов.

Если распределить накладные затраты пропорционально обороту товарных запасов, то коэффициент распределения составит 0,6 (3480:(150х12+150х14+100х19)).

**Таблица 1.5.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Товар А** | **Товар Б** | **Товар В** |
| 1. Прямые затраты | 10 | 11 | 12 |
| 2. Накладные затраты | 8 | 8.8 | 9.6 |
| 3. Себестоимость продукции | 18 | 19.8 | 21.6 |
| 4. Цена реализации | 19 | 20.5 | 24 |
| 5. Прибыль | 1 | 0.7 | 2.4 |
| 6.Рентабильность продаж % | 5.3 | 3.4 | 10 |

В таком случае накладные затраты на единицу товара составят: по изделию А – 12х0.6=7.2 тыс. руб.; по изделию Б – 14х0.6=8.4 тыс. руб.; по изделию В – 19х0.6=11.4 тыс. руб.

Составим новую калькуляцию продукции и определим рентабельность продаж в этом случае. **Таблица 1.6.**

**Таблица 1.6.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Показатель** | **Товар А** | **Товар Б** | **Товар В** |
| 1. Прямые затраты | 10 | 11 | 12 |
| 2. Накладные затраты | 7.2 | 8.4 | 11.4 |
| 3. Себестоимость продукции | 17.2 | 19.4 | 23.4 |
| 4. Цена реализации | 19 | 20.5 | 24 |
| 5. Прибыль | 1.8 | 1.1 | 0.6 |
| 6.Рентабильность продаж % | 9.5 | 5.4 | 2.5 |

Таким образом, как видно из расчета в таблице 1.6, рентабельность продаж товаров с учетом оборачиваемости товарных запасов изменилась. Это значит, что организации следует сосредоточить усилия по увеличению закупок и реализации товаров А и Б.

**1.6. Система «Директ-Костинг» (Калькуляция покрытия).**

В настоящее время использование российскими организациями и предприятиями модели полного распределения затрат и расчета на этой основе цен приводит к неконкурентоспособности отечественной продукции, поскольку происходит постоянное повышение цен. Между тем завоевание и удержание рынков сбыта возможны при продаже продукции по оптимальным ценам, что в свою очередь, вызывает необходимость ускорить процесс управления затратами. Это предполагает целесообразность использования широко применяемой в западных странах системы «директ-костинг».

В основу системы «директ-костинг» (модели частичного распределения затрат) положен принцип контроля затрат в связи с колебаниями объема производства или степени загрузки оборудования*. Суть классического «директ-костинга»* состоит в том, что себестоимость продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. *Система же учета затрат в зависимости от загрузки производственных мощностей* предполагает включение в себестоимость переменных и части постоянных расходов, определяемых в соответствии с коэффициентом использования производственной мощности.

Модель частичного распределения затрат имеет ряд преимуществ: а) дает возможность установить связи и пропорции между затратами и объемами производства; б) позволяет получить информацию о прибыльности и убыточности производства в зависимости от его объема; в) дает возможность выявлять изменения суммы покрытия как по организации в целом, так и по ее различным структурным подразделениям, а так же конкретным изделиям; г) позволяет прогнозировать поведение себестоимости и проводить эффективную политику; д) дает возможность выявить более рентабельные изделия и внести изменения в ассортиментную политику предприятия; е) дает возможность определит прибыль которую приносит продажа каждой дополнительной единицы продукции, и др.

Кроме того, выделение суммы постоянных затрат позволяет оценить их влияние на сумму прибыли предприятия, а значит, способствует более эффективному управлению затратами организации.

Однако система частичного распределения затрат не лишена некоторых недостатков, среди которых отметим следующие: а) ведение учета затрат только по производственной себестоимости, что не отвечает требованиям российского законодательства в части формирования себестоимости единицы продукции.

**1.7. Планирование затрат на объем реализуемой продукции.**

Затраты на производство и реализацию продукции , формирующие ее себестоимость, - один из важнейших качественный показателей коммерческой деятельности предприятий. Состав затрат, включаемых в себестоимость продукции, определяет размер прибыли предприятия, а следовательно, и налоговых отчислений в бюджет. Поэтому в процессе финансового планирования большое.

Планирование себестоимости продукции предусматривает возможность ее снижения, поскольку руководство предприятия все время стоит перед необходимостью выбора оптимальных решений, касающихся цены реализации, номенклатуры, ассортимента и объема выпускаемой продукции, кредитной и инвестиционной политики предприятия и многого другого.

Планируемый объем затрат рассчитывают исходя из намечаемой структуры (номенклатуры и ассортимента) продукции и объема ее производства.

План по себестоимости продукции включает в себя следующие основные элементы (разделы):

* Плановая смета затрат на производство продукции;
* Плановые калькуляции (на единицу продукции, сводная общезаводская калькуляция себестоимости товарной продукции)
* Расчет резервов снижения себестоимости товарной продукции.

Себестоимость реализуемой продукции не равна полной себестоимости, поскольку известно. Что не вся произведенная в определенном периоде товарная продукция будет реализована в том же периоде. Объем реализации, а соответственно, и ее финансовый результат зависят также от величины переходящих остатков нереализованной продукции. Поэтому себестоимость товарной продукции должна быть соответствующим образом скорректирована с учетом этого обстоятельства и в конечном итоге исчислена полная себестоимость объема реализуемой продукции на плановый период.

Иными словами, разница между полной себестоимостью и себестоимостью реализуемой продукции равна остаткам нереализованной продукции на складе на конец и начало планируемого периода. Таким образом, полная себестоимость реализуемой продукции ) определяется по формуле

= + T -

где - остатки готовой нереализованной продукции на начало планируемого периода по производственной себестоимости; Т – товарный выпуск планируемого периода по полной себестоимости; - остатки готовой нереализованной продукции на конец планируемого периода по производственной себестоимости.

При этом составы остатков на конец и начало планируемого периода различаются по сумме, они также неодинаковы при различных методах планирования выручки от реализации продукции.

**2.Доходы. Формирование денежных доходов организации (предприятия).**

**2.1. Доходы организации их виды и условия признания.**

**Доходами организации** в соответствии с ПБУ 9/99 «Доходы организации» признается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашение обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением вкладов участников (собственников имущества).

Не относятся к доходам, а следовательно, не приводят к увеличению капитала организации:

* Суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и других аналогичных обязательных сумм, подлежащих перечислению в бюджет;
* Поступление по договорам комиссии;
* Суммы, полученные предприятием в виде авансов в счет оплаты продукции, товаров, работ, услуг;
* Суммы полученных задатков;
* Суммы полученных залогов;
* Суммы, полученных в погашение кредита (займа), предоставленного ранее заемщику.

Следовательно, под доходами организации (предприятия) следует понимать часть поступлений денежных средств и иного имущества, которая:

* Поступает на безвозвратной основе;
* Становится собственностью организации (предприятия);
* Не связанна с увеличением имущества за счет вкладов участников или собственников предприятия;
* Включается в финансовую отчетность предприятия «Отчет о прибылях и убытках» и полежит включению в налогооблагаемую прибыль (за исключением чрезвычайных доходов и в соответствии с требованиями налогового учета).

*Доходы организации* в зависимости от их характера, условий осуществления и направлений деятельности подразделяются:

* На доходы от обычных видов деятельности (выручка от продажи);
* Прочие доходы, в том числе: а) операционные; б) внереализационные; в) чрезвычайные.

**Доходами от обычных видов деятельности** являются выручка от продажи продукции и товаров, а так же поступления, связанные с выполнением работ и оказанием услуг. Выручка отражается в системе учета в сумме, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Иными словами, выручка от продаж ) определяется по формуле

где ДС – поступление денежных средств и иного имущества; ДЗ – величина дебиторской задолженности, образовавшейся при продаже продукции, товаров (работ, услуг) на условиях коммерческого займа.

Поступления и дебиторская задолженность определяются исходя из цены (тарифа), установленной договорами между предприятием и покупателем (заказчиком) или пользователем активов организации. При продаже продукции, выполнении работ, оказании услуг на условиях коммерческого кредита, предоставленного в виде отсрочки и рассрочки оплаты, выручка учитывается в полной сумме дебиторской задолженности.

Доходы, отличные от доходов по обычным видам деятельности, считаются **прочими поступлениями**. Таковыми могут быть:

* Поступления, связанные с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации (когда это не является предметом деятельности 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);
* Поступления от продажи основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров;
* Проценты, полученные организацией за предоставление в пользование денежных средств, а также проценты за пользование банком денежными средствами, находящимися на счете организации в этом банке;
* Штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров (присужденные или признанные)
* Активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения (принимаются к учету по рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету);
* Прибыль прошлых лет, выявленная в отчетном году;
* Суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности;
* Курсовые разницы;
* Сумма дооценки активов (за исключением внеоборотных активов).

Все приведенные доходы должны признаваться лишь в том случае, если удовлетворяются следующие условия:

* Организация имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное соответствующим образом;
* Сумма выручки может быть определена;
* Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации; подобное имеет право на получение выручки, вытекающее из конкретного договора или подтвержденное соответствующим образом;
* Сумма выручки может быть определена;
* Имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет увеличение экономических выгод организации; подобное имеет место в том случае, если организация получила в оплату актив либо соответствует неопределенность в отношении получения актива;
* Право собственности (владения, пользования и распоряжения) на продукцию (товар) перешло от организации к покупателю или работа принята заказчиком (услуга оказана);
* Расходы, которые произведены или будут произведены в связи с этой операцией, могут быть определены.

Перечень доходов не учитываемых при определении налоговой базы, приведен в ст. 251 НК РФ.

**2.2. Формирование и использование выручки от реализации.**

В международной практике под **выручкой** понимают поступление или иное увеличение активов предприятия или выполнение его обязательств, которое происходит в результате основной, или главной, деятельности предприятия.

В российском бухгалтерском законодательстве нет однозначного определения данного понятия. Вместе с тем в п. 5 ПБУ 9/99 «Доходы организации» указывается, что выручка от реализации определяется исходя из поступлений, связанных с продажей продукции и товаров, выполнением работ, оказанием услуг. При этом отмечается, что выручкой считаются поступления, получение которых связано с основной (главной) деятельностью организации, что в принципе соответствует сущности выручки, определяемой в международной практике.

Своевременное поступление выручки – очень важный момент в хозяйственной деятельности предприятия, так как выручка от продаж является основным регулярным источником доходов для организации из всех возможных поступлений средств.

Значение выручки в деятельности организации (предприятий) выражается в следующем.

* Выручка от продаж служит основным оценочным показателем результативности работы предприятий, так как по ее поступлению можно судить о том, что выпускаемая продукция по объему, качеству, цене соответствует рыночному спросу.
* От своевременности поступления выручки зависят устойчивость финансового положения организации, размер ее прибыли, своевременность расчетов с бюджетом, внебюджетными фондами, банками, поставщиками, работниками.
* За счет выручки от реализации предприятия покрывают свои текущие затраты на производство и реализацию продукции и формируют прибыль. Несвоевременное поступление выручки приводит к задержке расчетов за сырье, материалы, комплектующие, в связи с чем организация вынуждена выплачивать штрафы, а это в конечном итоге обусловливает не только потери прибыли предприятия-поставщика, но и перебои в работе и остановку производства смежных предприятий.
* Поступление выручки на счета предприятий имеет не меньшее значение и для государственного бюджета, так как она является источником уплаты всех налоговых платежей и отчислений в государственные внебюджетные фонды.

*Момент реализации (продажи) продукции* (работ, услуг) подтверждается правом перехода собственности от одних владельцев к другим. Передача этого права осуществляется в соответствии с условиями договора купли-продажи, обмена, передачи и т. д. По договорам поставки (ст. 506-524 ГК РФ), как правило, переход права собственности происходит в момент отгрузки товаров и передачи товаросопроводительных документов. Если выручка от продажи отпущенных (отгруженных) готовой продукции и товаров определенное время не может быть признана в бухгалтерском учете, то до момента признания выручки эти товары учитываются на счете 45 «товары отгруженные».

Данный счет правомерно применять для учета отгруженных товаров только в трех случаях:

а) для учета товаров, отгруженных комитентом по договору комиссии или другому посредническому договору;

б) для учета товаров, отгруженных по договору мены, до его исполнения, т.е. поступления встречного товара;

в) для учета товаров, отгруженных согласно договорам купли-продажи (поставки) с особым порядком перехода права собственности (например, по факту оплаты товара).

*Выручка принимается к бухгалтерскому учету в сумме*, исчисленной в денежном выражении, равной величине поступления денежных средств и иного имущества и (или) величине дебиторской задолженности.

Метод определения выручки от реализации продукции (работ, услуг) устанавливается предприятиями самостоятельно и отражается в приказе по учетной политике.

Выручку от продаж определяют исходя из объема реализации продукции, товаров, работ, услуг и применяемых цен (тарифов) без налога на добавленную стоимость, акцизов, экспортных таможенных пошлин.

В самом общем виде основные направления использования выручки можно представить на **рис. 2.1**

Выручка (нетто) от продажи продукции (работ, услуг)

Валовой доход

Фонд возмещения

Материальные затраты

Амортизационные отчисления

Чистый доход (прибыль)

Заработная плата и отчисления на социальные нужды

Налоги относимые на финансовый результат

Дивиденды

Резервный капитал

Налог на прибыль

Чистая прибыль

Благотворительность и пр.

Фонд накопления

Фонд потребления

На размер выручки от реализации влияют следующие группы факторов:

а) общеэкономические факторы – уровень инфляции, процентных ставок; уровень цен на товарных рынках, валютный курс и др.;

б) производственные – связаны с объемом производства, с наличием и использованием производственных мощностей предприятия, качеством продукции и ее ассортиментом, с ритмичностью выпуска, уровнем отпускных цен и др.;

в) факторы в сфере обращения (коммерческие факторы) – связаны с ритмичностью отгрузки, с соблюдением условий договора, с выбором оптимальных форм расчетов, со сроками прохождения расчетных документов, с развитием дилерской сети, с оптимальным использованием посреднических фирм и др.;

г) факторы, зависящие от деятельности контрагентов, - связаны с перебоями в материально-техническом снабжении, несвоевременностью оплаты продукции покупателями, с недостатками отдельных форм безналичных расчетов и т. п.

Одним из наиболее существенных факторов, влияющих на формирование доходов, а следовательно, и прибыли предприятия является уровень применяемых в экономике цен. Цена есть основа распределительного процесса, поскольку в ней отражены основные элементы стоимости, через цены реализуются конечные цели предпринимательской деятельности, определяются ее эффективность. Цены обеспечивают конкретному предприятию запланированную прибыль, определяют во многом степень конкурентоспособности производимой им продукции, уровень спроса на нее.

В системе рыночных отношений проблеме ценообразования уготовлена ключевая роль. Существо ее состоит в том, что проведенная в России в конце 1980-х годов реформа по либерализации цен привела к резкому сокращению государственного регулирования процесса ценообразования и свелась к применению свободных, т. е рыночных, цен, величина которых определяется соотношением спроса и предложения. На долю государственного регулирования цен приходится лишь узкий круг товаров, производимых предприятиями-монополистами. Между тем как свободные, так и регулируемые цены могут быть оптовыми (отпускными) и розничными.

**2.3. Планирование выручки от реализации (объемов продаж).**

В мировой практике расчет выручки от реализации базируется на глубоком изучении рынков сбыта продукции, оценке их емкости. При этом вначале оценивается общая потенциальная емкость рынка, т. е. общая стоимость товаров, которые могут быть реализованы в данном регионе с учетом степени его насыщенности и тенденции изменения спроса. Затем определяется доля рынка, которую предприятие способно захватить, получив максимальную сумму реализации. В итоге прогнозируется объем продаж при имеющихся условиях работы, уровне цен, наличии конкурентов.

При планировании выручки от продаж финансовые отделы (департаменты) предприятий действуют в тесном контакте с отделами (департаментами) маркетинга и вместе с ними несут совокупную ответственность за результаты сбыта.

Вместе с тем нельзя сбрасывать со счетов и столь важный внутренний фактор, влияющий на размер объемов производства и продаж, как наличие производственных мощностей предприятия позволяющих выпустить такой объем продукции, который востребован рынком.

Безусловно, фактор емкости освоенного рынка, а также потенциального рынка продаж в условиях жесткой конкурентной борьбы является определяющим.

Выручка от реализации продукции рассчитывается на основании объема реализованной на сторону продукции и действующих цен без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок, без экспортных тарифов. И поскольку не вся произведенная в том или ином периоде товарная продукция (ТП) в нем же и реализуется, то при планировании выручки от реализации учитываются также объемы переходящих ее остатков на начало () и конец () планового периода, в результате чего планируемый объем продаж () рассчитывается по следующей формуле:

+ТП-

К основным методам планирования выручки относят метод прямого счета, расчетный метод, метод, основанный на использовании порога рентабельности, и др.

**Метод прямого счета** заключается в том, что по каждому изделию в отдельности подсчитывается объем реализации в отпускных ценах, а затем результаты складываются.

где - выручка от продаж в планируемом периоде; - цена единицы i-го вида продукции; n- всего видов продукции; - объем реализации i-го вида продукции в натуральном выражении.

Этот метод применяется при небольшом ассортименте выпускаемой продукции и в случае, когда имеются заказы потребителей на все виды продукции на плановый период, заключены договоры с потребителями, в которых указаны количество поставляемой продукции и цена ее реализации.

**Рассмотрим пример.** Как рассчитать выручку методом прямого счета. **(Таблица 2.1.)**

**Таблица 2.1.**

**Прямой расчет выручки от реализации продукции на предприятии.**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Изделие** | **Остатки на начало года, ед.** | **План выпуска, ед.** | **Остатки на конец года, ед.** | **Объем реализации, ед.** | **Стоимость в отпускных ценах** | |
| **Единицы продукции, руб.** | **Всего объема реализации, руб. (гр.5 гр.6)** |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
| А | 4000 | 100 000 | 3000 | 101 000 | 100 | 10 100 000 |
| В | 6000 | 250 000 | 4000 | 252 000 | 120 | 30 240 000 |
| С | 3000 | 300 000 | 2000 | 301 000 | 250 | 75 250 000 |
| *Итого* | | | | | | 115 590 000 |

Расчетный метод. В этом случае плановая величина выручки от реализации ( определяется исходя из величины ожидаемых остатков нереализованной продукции на начало и конец планового периода, а также из величины прогнозируемого выпуска товарной продукции в плановом периоде ( При этом расчет плановой величины выручки от реализации зависит от метода учета выручки.

Так, величину выручки от реализации продукции по методу отгрузки в плановых финансовых расчетах можно определить по следующей формуле:

+ ∆+ ∆

Где ∆- изменение остатков готовой продукции на складе (бухгалтерский счет 43 «Готовая продукция») на конец планируемого периода по сравнению с его началом в отпускных ценах; ∆ – изменение остатков товаров отгруженных, учитываемых на бухгалтерском счете 45 «Товары отгруженные», на конец планируемого периода по сравнению с его началом в отпускных ценах.

Величина выручки от реализации продукции по методу оплаты в плановых финансовых расчетах может быть определена по формуле

+ ∆+ ∆+ ∆

Где ∆- изменение остатков товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями (бухгалтерский счет 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками») и (или) принятых ими на ответственное хранение, на конец планируемого периода по сравнению с началом в отпускных ценах.

При этом остатки нереализованной продукции на начало планируемого периода включают в себя следующие элементы: а) готовая продукция на складе; б) товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил; в) отгруженные, но не оплаченные в срок включая товары на ответственном хранении у покупателей.

**Заключение**

В условиях рыночной экономики важное значение приобретает своевременный и правильный учет доходов и расходов.

В процессе исследования пришли к следующим выводам, что доходы группируются на доходы от основной и неосновной деятельности, а расходы группируются по видам деятельности предприятия.

Учет расходов и затрат ведется по статьям затрат согласно налогового законодательства. Большое значение приобретает правильный расчет налогооблагаемого дохода и учет расходов относящихся к вычетам.

Основная задача снижение непроизводственных затрат, расходов, выявление ресурсов, резервов по повышению доходов предприятия.

**Список литературы**

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. – М.: ИНФРА-М, 2001

2. Положение по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.99 №32н).

3. Положение по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 06.05.99 №33н).

4. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» ПБУ 4/99 (утв. Приказом Минфина РФ от 06.07.99 №43н).

5. О формах бухгалтерской отчетности: Приказ Минфина РФ от 22.07.2003 №67н.

6. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2001.

7. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. – М.: Финансы и статистика, 2000

8. Гаврилова А.Н., Попов А.А. Финансы организации (предприятий): учебн. пособие. – М.: КНОРУС, 2005.

9. Ковалева А.М., Лапуста М.Г. Скамай Л.Г. Финансы фирмы:Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2005.

10. Лапуста М.Г., Скамай Л.Г. Финансы фирмы: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003.

11. Павлова Л.Н. Финансы предприятий: Учебник для вузов. – М.: Финансы: ЮНИТИ, 1998.

12. Управление финансами (Финансы предприятий): Учебник / А.А. Володин и др. – М.: ИНФРА-М, 2004

13. Финансы предприятий: Учеб. пособия / Под общ. ред. Н.Е. Заяц, Т.И. Василевской. – Мн.: Выш. шк., 2005.

14. Финансы предприятий: Учебник / Е.С.Стоянова, Т.Б. Крылова, И.Т. Балабанов; под общ. ред. Е.С. Стояновой. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000

15. Финансы предприятий: Учеб. пособие / под ред. М.В. Романовского. – СПб.: Бизнес-пресса, 2000.