

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Сибирский государственный автомобильно-дорожный университет (СибАДИ)»

КОММЕРЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Методические указания

Составители: Л.В. Эйхлер, И.А. Эйхлер

Омск 2017

УДК 339.35:658
ББК 65.9(2)29
К63

Согласно 436-ФЗ от 29.12.2010 «О защите детей от информации, причиняющей вред их здоровью и развитию» данная продукция маркировке не подлежит.

Рецензент

канд. экон. наук, доц. Е.В. Романенко (СибАДИ)

Работа утверждена редакционно-издательским советом СибАДИ в качестве методических указаний.

Коммерческая деятельность предприятий : методические **К63** указания [Электронный ресурс] / сост. : Л.В. Эйхлер, И.А. Эйхлер. – Омск : СибАДИ, 2017. – URL: http://bek.sibadi.org/cgi-bin/irbis64r_plus/cgiirbis_64_ft.exe. - Режим доступа: для авторизованных пользователей.

Приведены рекомендации по составлению бюджета предприятия и прогнозированию состояния финансово-хозяйственной деятельности в планируемом периоде. Могут быть использованы для практических занятий и выполнения самостоятельной работы по данной тематике, а также в процессе выполнения выпускной квалификационной работы бакалавра.

Имеют интерактивное оглавление в виде закладок.

Рассчитаны для обучающихся всех форм по направлению «Экономика», выполняющих курсовую работу по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий».

Подготовлены на кафедре «Экономика и управление предприятиями».

Текстовое (символьное) издание (1 МБ)

Системные требования: Intel, 3,4 GHz ; 150 МБ ; Windows XP/Vista/7 ; DVD-ROM ; 1 ГБ свободного места на жестком диске; программа для чтения pdf-файлов Adobe Acrobat Reader

Редактор Н.И. Косенкова

Техническая подготовка Н.В. Кенжалинова

Издание первое. Дата подписания к использованию 16.11.17

Издательско-полиграфический комплекс СибАДИ. 644080, г. Омск, пр. Мира, 5
РИО ИПК СибАДИ. 644080, г. Омск, ул. 2-я Поселковая, 1

© ФГБОУ ВО «СибАДИ», 2017

ВВЕДЕНИЕ

Целью курсового проектирования по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий» является формирование основы знаний о принципах и закономерностях коммерческой деятельности предприятия, умений в области исследования товарных рынков, в том числе и внешних, выбора товаров и формирования ассортимента, заключение договоров купли-продажи, формирования и планирования товарных запасов, логистики, организации сервисного обслуживания.

Задачами курсового проектирования выступают:

1. Практическое освоение инструментария по составлению бюджета предприятия и последующего анализа его состояния.

2. Развитие самостоятельного, независимого мышления будущих экономистов и менеджеров, что позволит им оперировать полученными знаниями для проведения бюджетирования на предприятиях различных форм собственности.

Содержание курсовой работы по дисциплине «Коммерческая деятельность предприятий»:

1. Титульный лист.
2. Задание (приложение).
3. Реферат.
4. Содержание.
5. Введение.
6. Расчетная часть с выводами и рекомендациями.
7. Заключение.
8. Список использованных источников.

Курсовая работа оформляется по требованию ГОСТов. Небрежное оформление не допускается.

Задание на курсовую работу студент выбирает из приложения, согласно выданному преподавателем варианту.

1. СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОГО БЮДЖЕТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Бюджет – годовой финансовый план предприятия. Главный бюджет выступает формальным изложением планов руководства по продажам, производству, поступлению и расходованию денежных средств и других финансовых действий на предстоящий период.

Бюджет предприятия можно подразделить:

- на текущий бюджет;
- финансовый бюджет;
- анализ прогнозного финансового состояния предприятия.

Финансовый план предприятия как центральное звено бюджета состоит из прогнозного отчета о прибылях и убытках, прогнозного баланса предприятия и кассового плана.

Текущий бюджет состоит из плана сбыта, производственного плана, сметы прямых затрат на материалы, сметы прямых затрат на оплату труда, сметы общепроизводственных расходов, сметы общехозяйственных расходов (рисунок).

Основные этапы подготовки бюджета:

1. Подготовка прогноза продаж.
2. Определение ожидаемого объема производства.
3. Расчет производственных затрат и эксплуатационных расходов.
4. Определение движения денежных средств и других финансовых показателей.
5. Составление планируемых финансовых отчетов.

Отправной точкой бюджетирования выступает план сбыта или т.н. бюджет продаж. Бюджет продаж закладывает основные позиции производственного плана, сметы товарно-материальных запасов, плана поступления денежных средств и графика выплат денежных средств. Именно план сбыта определяет и содержание кассового бюджета (кассового плана) предприятия. План сбыта должен определять реальные возможности предприятия в конкретных условиях. Поэтому бюджет продаж должен составляться в нескольких вариантах в зависимости от ситуации на рынке сбыта.



Схема формирования бюджета предприятия

2. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Перед началом курсового проектирования студенту выдается вариант задания (приложение). На основе данных и опираясь на дополнительную информацию, студент составляет прогнозы и сводит их в нижепредставленные формы.

Пример дополнительной информации для составления прогнозного бюджета предприятия:

В планируемом году годовая инфляция ожидается на уровне 6 %, что приведет к росту цен на материалы на 1,5% в каждый квартал. Чтобы нивелировать инфляционные риски, предприятие также будет повышать цену на свою продукцию на 2% за каждый квартал планируемого периода.

Постоянные расходы предприятия составляют:

- реклама – 50 тыс. руб. в квартал;
- фонд оплаты труда управленческого персонала – 320 тыс. руб. за квартал;

- налоги (на землю и имущество) – 75 тыс. руб. за год;
- коммунальные платежи 100 тыс. руб. за квартал;
- прочие постоянные расходы – 30 тыс. руб. за квартал;
- амортизация – 55 тыс. руб. за квартал;
- налог на прибыль организаций за прошлый год – 100 тыс. руб.

Переменная ставка общепроизводственных расходов составила 25 руб. за час. Переменная ставка коммерческих расходов – 100 руб. за единицу продукции.

Также известно, что за прошлый год предприятие не расплатилось с поставщиками за весь материал, приобретенный для производства продукции в 4-м квартале.

Страхование (имущество и ГО) – 25 тыс. руб. в 1-м квартале.

Итак, вернемся к прогнозированию ожидаемой выручки предприятия. Обычно на предприятии прогнозирование выручки идет по двум направлениям:

1. Построение прогнозного плана сбыта (табл. 1) – определяет объем проданного товара (реализованных услуг) в плановом периоде.

2. Построение ожидаемых денежных поступлений (табл. 2) – ведется исходя из принятых на предприятии норм работы с клиентами (оплата товара по предоплате, в рассрочку и т.п.).

При определении денежных поступлений в целях дальнейших расчетов необходимо убрать суммы косвенных налогов. Данное действие позволяет в дальнейшем работать только с чистыми денежными поступлениями, что упрощает определение итоговых результатов деятельности предприятий.

План сбыта, отражающий стоимость реализованной продукции, обычно строится на основе маркетинговых исследований, позволяющих определить действия клиентов при изменении ценовой политики предприятия. Главным инструментом для прогнозирования объема продаж при изменении цены на продукцию является коэффициент эластичности спроса по цене.

Коэффициент эластичности показывает степень количественного изменения одного фактора (например, объема спроса или предложения) при изменении другого (цены, доходов или издержек) на 1%. Эластичность спроса вычисляется как отношение процентного изменения величины спроса к процентному изменению какой-либо детерминанты:

$$k_{\varepsilon} = - \Delta Q_p / \Delta C_p, \quad (1)$$

где ΔQ_p – изменение объема реализации, %;
 ΔC_p – изменение цены, %.

Определение базовых показателей работы коммерческой службы предприятия должно строиться с учетом информации за прошлый год.

Таблица 1

План сбыта

Показатели	Кварталы					Всего за год
	IV (прошлого года)	I	II	III	IV	
Ожидаемые продажи Qp , ед.	Данные заполняются из полученного студентом задания	$Qp_i = Qp_{(i-1)} \cdot (1 - \Delta Cp \cdot kэ)$			$\sum_{i=1}^{IV} Qp_i$	
Цена продажи Cp , руб.		$Cp_i = Cp_{(i-1)} \cdot (1 + \Delta Cp)$			$\frac{\sum_{i=1}^{IV} Bp_i}{\sum_{i=1}^{IV} Qp_i}$	
Ожидаемый объем продаж Bp , руб.	$BP_i = Qp_i \cdot Cp_i$				$\sum_{i=1}^{IV} Bp_i$	
Ожидаемый объем продаж без НДС $BP_{безНДС}$, руб.	$BP_{безНДСi} = Bp_i / 1,18$				$\sum_{i=1}^{IV} Bp_{безНДСi}$	
НДС к уплате, руб.	$НДС = Bp_i - BP_{безНДСi}$				$\sum_{i=1}^{IV} НДС_i$	

Примечания:

1. Расчет итоговой годовой цены необходимо проводить как по формуле расчета средневзвешенной величины.

2. ΔC_p – ежеквартальное изменение цены.

Определив план сбыта, можно оценить объем реализованной продукции или выполненных услуг, однако на реально действующих предприятиях он будет отличаться от полученных предприятием денежных средств. Данное несоответствие связано с тем, что существует множество вариантов построения работы с клиентами, наиболее часто используемыми из которых являются следующие:

1. Работа по системе авансовых платежей.

При применении данной системы денежные средства поступают на предприятие раньше, чем продается товар или оказывается услуга, в этом случае формируется кредиторская задолженность перед клиентом.

2. Работа с использованием рассрочки платежа.

В данном случае денежные средства поступают после того, как товар был передан потребителю, что формирует дебиторскую задолженность.

Применение любой из данных схем приводит к тому, что денежные потоки, возникающие вследствие продажи товара или оказания услуги, по времени не совпадают с фактом передачи товара клиенту. Для учета данного несоответствия на предприятиях формируется график денежных поступлений, отражающий помимо распределения денежных потоков и вероятность возникновения безнадежных долгов.

Построение предложенного графика начинается с определения используемой на предприятии схемы расчета с клиентами. Согласно заданию курсовой работы, исследуемая компания использует рассрочку платежа на 2 квартала: часть средств поступает в момент осуществления продажи товара, а часть – по истечении трех месяцев. Также в компании была оценена и вероятность безнадежного долга.

Таблица 2

Ожидаемые поступления от реализации

Показатели, руб.	Кварталы				Всего за год
	I	II	III	IV	
1. Задолженность к погашению на начало периода		—	—	—	Сумма по строкам
2. Поступления денежных средств от продаж за I квартал			—	—	
3. Поступления денежных средств от продаж за II квартал	—			—	
4. Поступления денежных средств от продаж за III квартал	—	—			
5. Поступления денежных средств от продаж за IV квартал	—	—	—		
6. Общие поступления денежных средств, руб.	Сумма по столбцам				

Примечание. Расчет проводится исходя из полученных в табл. 1 данных (сведения об ожидаемом объеме продаж без НДС) и сведениях, как будут поступать средства, приведенные в задании. Допустим, чтобы определить

поступления за продажи, осуществленные в первом квартале, необходимо провести следующий расчет:

- 1) *Определение поступлений, полученных по факту осуществления сделки и поступивших в первом квартале:*

$$ДС_{пост}^{Iкв} = (BP_{безНДС}^{Iкв} \cdot \%_1^{пост})/100, \quad (2)$$

где $\%_1^{пост}$ – значение, отражающее, какой процент денежных средств поступит на предприятие сразу по факту продажи (первое значение колонки – схема расчета с клиентами).

- 2) *Определение поступлений, полученных в следующем за фактом продажи квартале:*

$$ДС_{пост}^{IIкв} = (BP_{безНДС}^{IIкв} \cdot \%_2^{пост})/100, \quad (3)$$

где $\%_2^{пост}$ – значение, отражающее, какой процент денежных средств поступит на предприятие в следующем за фактом продажи квартале (второе значение колонки – схема расчета с клиентами).

Объединяя вышесказанное, по строке «Поступления денежных средств от продаж за I квартал» будут заполнены колонки I и II кварталов, в оставшихся кварталах поступлений от рассмотренных продаж не будет. Аналогичным образом заполняются и следующие строки.

Определение задолженности прошлого года, которая должна поступить в текущем году в I квартале, определяется исходя из формулы (3) и ожидаемом объеме продаж за IV квартал прошлого года.

Также после таблицы необходимо произвести расчет образовавшейся дебиторской задолженности на начало и конец периода, с учетом деления всей задолженности на краткосрочную и долгосрочную.

3. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА

После составления прогноза по ожидаемым продажам предприятию необходимо сформировать свою производственную программу, которая позволит в дальнейшем выйти на себестоимость реализованной продукции и ответить на вопрос, покрывает ли заложенная цена единицы реализации совокупные затраты предприятия. Стоит отметить, что для предприятий, занимающихся оказанием услуг (в том числе автотранспортным компаниям), объемы производства будут приравняться к объемам продаж.

При прогнозировании производственной программы строится производственный план на год (табл. 3), где отражены формируемые

предприятием запасы готовой продукции, позволяющие снизить риски невозможности обеспечения клиентов продукцией в установленные сроки.

Таблица 3

Производственный план

Показатели	Кварталы					Всего за год
	IV (прошлого года)	I	II	III	IV	
Планируемые продажи, ед.	Заполняется исходя из плана сбыта (см. табл.1)					$\sum_{i=1}^{IV} Qp_i$
Планируемый запас готовой продукции на конец периода $З^{кп}$, ед.	$З^{кп}_i = Qp_{i+1} \cdot H_z / 100$					$З^{кп}$ за IV кв.
Планируемый запас готовой продукции на начало периода $З^{нп}$, ед.	$З^{нп}_i = Qp_i \cdot H_z / 100$					$З^{нп}$ за I кв.
Количество единиц продукции, подлежащей изготовлению Qn , ед.	$Qn_i = Qp_i + З^{кп} - З^{нп}$					

Примечания:

1. H_z – норма запаса готовой продукции согласно заданию к курсовой работе.

2. Объем запаса готовой продукции на конец четвертого квартала рассчитывается с помощью трендового анализа.

4. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРЯМЫХ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ

Прямые затраты на производство продукции – расходы, связанные с производством отдельных видов продукции. Обычно на предприятиях учет прямых затрат ведется путем составления следующих форм:

1. Смета прямых затрат на материалы (табл. 4).
2. График ожидаемых выплат поставщикам (табл. 5) – позволяет учесть, как затраты на материалы будут распределены во времени, исходя из принципов предприятия по работе с поставщиками.

3. Смета прямых затрат на оплату труда (табл. 6) – отражает расходы предприятия по оплате труда производственных рабочих.

4. Смета общепроизводственных расходов (табл. 7).

Смета прямых затрат на материалы отражает объем материалов, необходимых для обеспечения бесперебойной производственной деятельности, выраженный в рублях. Для ее составления необходимо учитывать принципы формирования запасов материала, принятые на предприятии. Стоит отметить, что работая с контрагентами, находящимися на общей системе налогообложения, в процессе закупки материалов предприятие уплачивает НДС, который впоследствии возмещается государством, и, следовательно, для объективности формирования сметы необходимо исключить его из дальнейших расчетов.

Таблица 4

Смета прямых затрат на материалы

Показатели	Кварталы					Всего за год
	IV (прошлого года)	I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7
Количество единиц продукции, подлежащей изготовлению Qn , ед.	Данные, полученные при формировании производственного плана					
Потребность в материале на единицу продукции $УП^{mat}$, ед.	Данные из задания на курсовую работу					
Потребность в материале на производственную программу $П^{mat}$, ед.	$П_i = Qn_i \cdot УП^{mat}$					
Планируемый запас материала на конец периода $З^{matKП}$, ед.	$З_i^{matKП} = П_{i+1} \cdot H_{зан}^{mat}$					$З^{matKП}_{IVкв}$

1	2	3	4	5	6	7
Планируемый запас материала на начало периода $З^{matHII}$, ед.	$З_i^{matHII} = П_i \cdot H_{зан}^{mat}$					$З^{matHII}_{Ikv}$
Количество материала, подлежащего закупке Q_{mat} , ед.	$Q_{mat_i} = П_i + З^{matKII} - З^{matHII}$					
Цена единицы материала $Ц^{mat}$, руб.	Данные берутся из задания на курсовую работу	$Ц_i^{mat} = Ц_{i-1}^{mat} \cdot (100 + \Delta Ц^{mat}) / 100$				Рассчитывается по формуле средневзвешенного значения
Стоимость закупок материалов C^{mat} , руб.	$C_i^{mat} = Ц_i^{mat} \cdot Q_{mat_i}$					
Стоимость закупок материалов без НДС $C_{безНДС}^{mat}$, руб.	$C_{безНДС_i}^{mat} = C_i^{mat} / 1,18$					
НДС к возмещению, руб.	$НДС_i = C_i^{mat} - C_{безНДС_i}^{mat}$					

Примечания:

1. Определение запаса на конец четвертого квартала необходимо провести с помощью трендового анализа.
2. $\Delta Ц^{mat}$ определяется на основе дополнительного задания.
3. После составления данной формы необходимо произвести расчет стоимости запасов на конец и начало планируемого периода.

Составление графика ожидаемых выплат поставщикам вызвано несоответствием денежных потоков, формируемых по закупке материалов. Это связано с использованием различных схем оплаты и с точки зрения предприятий должно сбалансировать положительные денежные потоки, возникающие при продажах с отрицательными.

Для заполнения данной таблицы используются данные по схеме расчета с поставщиками из задания на курсовую работу.

Таблица 5

График ожидаемых выплат поставщикам

Показатели	Кварталы				Всего за год
	I	II	III	IV	
Задолженность прошлого года к оплате		—	—	—	Сумма по строкам
Выплаты денежных средств по закупкам в I квартале, руб.			—	—	
Выплаты денежных средств по закупкам во II квартале, руб.	—			—	
Выплаты денежных средств по закупкам в III квартале, руб.	—	—			
Выплаты денежных средств по закупкам в IV квартале, руб.	—	—	—		
Итого выплат денежных средств, руб.	Сумма по столбцам				

Примечание. Расчет проводится исходя из полученных в табл. 4 данных (сведения стоимости закупок материалов без НДС) и сведениях, как будут поступать средства, приведенные в задании.

Допустим, чтобы определить выплаты поставщикам, осуществленные в первом квартале, необходимо провести следующий расчет:

- 1) *Определение выплат, осуществленных по факту закупки материалов в первом квартале:*

$$ДС_{\text{мат}}^{\text{I кв}} = (C_{\text{безНДС}}^{\text{мат I кв}} \cdot \%_1^{\text{выпл}}) / 100, \quad (4)$$

где $\%_1^{\text{выпл}}$ – значение, отражающее, какой процент денежных средств выплатит предприятие сразу по факту покупки (первое значение колонки – схема расчета с поставщиками).

- 2) *Определение выплат, осуществленных в следующем за фактом покупки квартале:*

$$ДС_{\text{мат}}^{\text{II кв}} = (C_{\text{безНДС}}^{\text{мат II кв}} \cdot \%_2^{\text{выпл}}) / 100, \quad (5)$$

где $\%_2^{пост}$ – значение, отражающее, какой процент денежных средств выплатит предприятие в следующем за фактом покупки квартале (второе значение колонки – схема расчета с клиентами).

Объединяя вышесказанное, по строке «Выплаты денежных средств по закупкам за I квартал» будут заполнены колонки I и II кварталов, в оставшихся кварталах выплат от рассмотренных закупок не будет. Аналогичным образом заполняются и следующие строки.

Определение задолженности прошлого года, которую должно оплатить предприятие в текущем году в I квартале, определяется исходя из формулы (5) и стоимости закупок материалов за IV квартал прошлого года.

После заполнения данной формы необходимо определить объемы образовавшейся кредиторской задолженности на начало и конец периода.

Далее необходимо заполнить смету прямых затрат на оплату труда. Представленная в табл. 6 смета позволяет запланировать затраты на оплату труда производственного персонала предприятия исходя из объема выполненной работы. После составления данной сметы студенту предлагается самостоятельно определить количество человек, работающих на предприятии с учетом фонда рабочего времени для 40-часовой рабочей недели, что позволит рассчитать среднемесячную заработную плату.

После таблицы необходимо определить, как будет происходить выплата денежных средств рабочим, чтобы не нарушать трудовое законодательство Российской Федерации и составить график выплат.

Таблица 6

Смета прямых затрат на оплату труда

Показатели	Кварталы					Всего за год
	IV (прошлого года)	I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7
Количество единиц продукции, подлежащих изготовлению Q_n	Заполняется согласно производственному плану					
Удельная трудоемкость единицы изделия $УТ$, ч	Данные берутся из задания на курсовую работу					

1	2	3	4	5	6	7
Общая трудоемкость производственной программы T , ч	$T_i = Qn_i \cdot UT_i$					
Прямые затраты труда на 1 час $C^{lч}$, руб.	Данные берутся из задания на курсовую работу					
Общая стоимость прямых затрат труда $З^{OT}$, руб.	$З^{OT}_i = T_i \cdot C^{lч}$					
Взносы в государственные внебюджетные фонды $ГВФ$, руб.	$ГВФ_i = З^{OT}_i \cdot 0,3$					
Фонд оплаты труда производственных рабочих с отчислениями $ФОТ$, руб.	$ФОТ_i = З^{OT}_i + ГВФ_i$					

Примечание. Данная таблица позволяет определить среднемесячную заработную плату производственных рабочих и сравнить ее с МРОТом, установленным в регионе и уровнем средней заработной платой в регионе.

Общепроизводственными расходами являются расходы, формируемые непосредственно в процессе производства, например затраты на отопление производственных помещений, заработная плата начальников участка, затраты на бытовую и техническую воду и прочие затраты. Для их учета предприятием составляется смета общепроизводственных расходов.

Таблица 7

Смета общепроизводственных расходов

Показатели	Кварталы					Всего за год
	IV (прошлого года)	I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7
Общая трудоемкость производственной программы T , ч	Заполняется исходя из данных табл. 6					

1	2	3	4	5	6	7
Переменная ставка общепроизводственных расходов $УС^{обр}$, руб. в час	Данные берутся из дополнительного задания					
Итого переменные расходы $ПР^{обр}$, руб.	$ПР^{обр} = УС^{обр} \cdot T_i$					
Планирование постоянных расходов $ПЗ^{обр}$, руб.	Данные заполняются исходя из дополнительного задания к курсовой работе					
Амортизация $АО$, руб.						
Итого выплат денежных средств к общим производственным расходам $З^{обр}$, руб.	$З_i^{обр} = ПР_i^{обр} + ПЗ_i^{обр} + АО_i$					

5. ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КОСВЕННЫХ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ПРОДУКЦИИ

Косвенные затраты — затраты, которые, в отличие от прямых затрат, не могут быть напрямую отнесены на себестоимость изготовления продукции (оказания услуг, предоставления работ) предприятием или организацией.

При их определении обычно заполняется смета коммерческих и управленческих расходов (табл. 8).

Таблица 8

Смета коммерческих и управленческих расходов

Показатели		Кварталы				Всего за год
	IV (прош- лого года)	I	II	III	IV	
1	2	3	4	5	6	7
Ожидаемые продажи Qp , ед.	Заполняется согласно плану сбыта, табл. 1					
Переменная ставка коммерческих и управленческих затрат $УC^{KuY}$, на ед.	Заполняется согласно дополнительному заданию к курсовой работе					
Итого переменные расходы PP^{KuY} , руб.	$PP_i^{KuY} = Qp_i \cdot УC_i^{KuY}$					

1	2	3	4	5	6	7
Постоянные расходы, руб.: реклама (ежеквартально); страхование; оплата труда специалистов; аренда; налоги	Заполняется согласно дополнительному заданию к курсовой работе					
Итого постоянные расходы $З_{Пост}^{KuY}$, руб.	Сумма статей постоянных расходов данной сметы					
Итого коммерческие и управленческие расходы $З_i^{KuY}$, руб.	$З_i^{KuY} = ПР_i^{KuY} + З_{Пост}_i^{KuY}$					

Примечание. При определении сумм налогов, уплачиваемых предприятием и входящих в состав расходов, необходимо руководствоваться Налоговым кодексом Российской Федерации для определения в каких кварталах и в каких суммах они будут выплачены. После таблицы необходимо кратко обосновать данный расчет.

6. СОСТАВЛЕНИЕ СМЕТЫ СЕБЕСТОИМОСТИ ЕДИНИЦЫ РЕАЛИЗАЦИИ

Себестоимость продукции (работ, услуг) — стоимостная оценка используемых в процессе производства природных ресурсов, сырья, материалов, основных фондов, трудовых ресурсов и других затрат на ее производство и реализацию.

Себестоимость является частью стоимости продукции и показывает, во сколько предприятию обошлось производство продукции.

Себестоимость:

- Общая себестоимость — сумма затрат на производство всего объема продукции.
- Индивидуальная себестоимость — затраты на производство только одного изделия.
- Средняя себестоимость — определяется делением общей суммы затрат на количество произведенной продукции.

Виды себестоимости:

- Производственная себестоимость — затраты, связанные с процессом производства продукции (от запуска производства до отгрузки на склад готовой продукции).
- Полная себестоимость — сумма расходов, связанных с производством продукции и расходов по ее реализации (производственная себестоимость + коммерческие расходы, где «коммерческие расходы» — затраты на упаковку, транспортировку и рекламу).

Таблица 9

Определение себестоимости реализации единицы продукции

Статьи затрат	Кол-во	Себестоимость, руб.	Итого, руб.
Материальные затраты	Итоговое значение ожидаемых продаж за год	Рассчитывается путем деления итоговых значений на количество	Заполняется согласно составленным сметам
Затраты на оплату труда			
Взносы в ГВФ			
Итого переменные издержки			
Амортизация основных фондов			
Прочие издержки (общепроизводственные)			
Себестоимость производства			
Коммерческие и управленческие издержки			
Полная себестоимость продукции			

Примечание. Значение показателей по строкам «Итого переменные издержки», «Себестоимость производства» и «Полная себестоимость продукции» в столбце «Итого» определяется путем сложения входящих в них статей затрат.

Так определение значения показателя «итого переменные издержки» необходимо суммировать материальные затраты, затраты на оплату труда и взносы в ГВФ, значение показателя «себестоимость производства» определяется путем суммы итого переменных издержек, амортизации и прочих издержек, а значение «полной себестоимости продукции» находится путем суммирования себестоимости производства с коммерческими и управленческими издержками.

После заполнения сметы по себестоимости реализованной продукции необходимо провести анализ полученных данных и сделать выводы. Также студенту предлагается самостоятельно

составить сметы по себестоимости производства по кварталам и проанализировать динамику.

После составления данных смет производится определение стоимости запасов готовой продукции.

7. СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОГО ОТЧЕТА О ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Заполнение прогнозного отчета о финансовых результатах (табл. 10) ведется с учетом разработанных смет. Студент определяет способ формирования выручки для целей налогообложения: по оплате или по отгрузке. Данные для заполнения таблицы собираются с учетом составленных смет.

Таблица 10

Прогнозный отчет о финансовых результатах предприятия, рубл.

Показатели	За текущий период
Выручка предприятия	
Себестоимость	
Валовая прибыль (убыток)	
Коммерческие и управленческие расходы	
Прибыль (убыток) от реализации	
Другие доходы	
Другие расходы	
Прибыль (убыток) до налогообложения	
Текущий налог на прибыль	
Чистая прибыль (непокрытый убыток)	

8. СОСТАВЛЕНИЕ КАССОВОГО ПЛАНА

Кассовый план (табл. 11) помогает предвидеть ожидаемые притоки и оттоки денежных средств предприятия на предстоящий период. Это позволяет избежать как недостатка денежных средств и неплатежеспособности, так и нерационального использования излишка денежных средств в определенном периоде.

Заполнение кассового плана ведется поквартально с переносом остатка денежных средств на конец квартала в виде кассового остатка на начало следующего квартала.

Таблица 11

Кассовый план, руб.

Показатели	Кварталы				Всего за год
	I	II	III	IV	
Кассовый остаток на начало периода KO^{nn}	Данные из задания на KP	KO_{i-1}^{KP}			$KO_{Iкв}^{nn}$
Поступления: поступления от покупателей $ДС^{пост}$	Данные согласно ожидаемым поступлениям (табл.2)				
Итого денежных средств в наличии $ПДП$	$ПДП_i = KO_i^{nn} + ДС_i^{пост}$				
Выплаты денежных средств: основные производственные материалы оплата труда основных рабочих общепроизводственные расходы коммерческие управленческие расходы закупка оборудования налоги, относимые на финансовый результат	Заполняются с учетом составленных графиков выплат денежных средств и дополнительному заданию на курсовую работу				
Итого выплат $ОДП$	Сумма выплат по статьям				
Излишек (недостаток) денежных средств $И$	$И_i = ПДП_i - ОДП_i$				
Финансирование: кредитование погашение кредита выплата процентов за кредит итого по финансированию $ФДП$	Подбирается с учетом нормального остатка денежных средств на конец периода				
Кассовый остаток на конец периода KO^{KP}	$KO_i^{KP} = И_i + ФДП_i$				

Оптимальный остаток денежных средств на конец квартала задается условно. Кассовый остаток на начало года определяется заданием. При расчете важно недопустить образования «кассового разрыва» – отрицательного значения кассового остатка на конец периода. При образовании отрицательного излишка денежных средств предприятию рекомендуется использовать кредитование.

При формировании кассового плана важно определить наиболее рациональные схемы привлечения и погашения кредита. Проценты по

кредитам студент определяет самостоятельно по данным работы коммерческих банков. Желательно определить, в каком именно банке возможно привлечение кредита и на какой срок.

9. СОСТАВЛЕНИЕ ПРОГНОЗНОГО БАЛАНСА

Составление баланса ведется по форме, представленной в табл. 12. Баланс, представляющий собой сопоставление имущественного комплекса предприятия с задействованными для его формирования финансовыми ресурсами, составляется с учетом рассчитанных в курсовой работе значений и дополнительного задания, выданного преподавателем.

Стоит отметить, что рассчитанный в курсовой работе бюджет не дает полного представления о составе внеоборотных активов, собственном капитале предприятия и долгосрочных пассивах. Поэтому для правильного его заполнения необходимо использовать значение основных средств на начало периода, равное 2727 тыс. руб., и уставной капитал, равный 10 тыс. руб. Остальные строки, оставшиеся незаполненными после использования данных бюджета, подбираются студентом самостоятельно, с условием выполнения равенства сумм по активу и пассиву и правил составления балансового отчета.

Таблица 12

Прогнозный баланс

Статьи балансового отчета	На начало года	На конец года
1	2	3
АКТИВ		
I. Внеоборотные активы		
Нематериальные активы		
Основные средства		
Финансовые вложения		
Итого по разделу I		
II. Оборотные активы		
Запасы, в т.ч.:		
запасы готовой продукции		
запасы сырья и материалов		
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям		

1	2	3
Дебиторская задолженность, в т.ч.:		
краткосрочная дебиторская задолженность		
долгосрочная дебиторская задолженность		
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)		
Денежные средства и денежные эквиваленты		
Итого по разделу II		
Баланс		
ПАССИВ		
III. Капитал и резервы		
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)		
Собственные акции, выкупленные у акционеров		
Переоценка внеоборотных активов		
Добавочный капитал (без переоценки)		
Резервный капитал		
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)		
Итого по разделу III		
IV. Долгосрочные обязательства		
Заемные средства		
Отложенные налоговые обязательства		
Оценочные обязательства		
Прочие обязательства		
Итого по разделу IV		
V. Краткосрочные обязательства		
Заемные средства		
Кредиторская задолженность, в т.ч.:		
задолженность перед поставщиками		
задолженность перед государством по налогам и сборам		
задолженность перед персоналом		
Доходы будущих периодов		
Оценочные обязательства		
Прочие обязательства		
Итого по разделу V		
БАЛАНС		

10. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРОЦЕССОВ

После составления прогнозного бюджета предприятия необходимо оценить устойчивость предприятия при возникновении различных рисков. Основными рисками, оказывающими влияние на работу компании, являются:

1. Срыв поставок сырья и материалов, что приводит к невозможности полностью загрузить производственное оборудование.
2. Невозможность реализации всей произведенной продукции.

Данные риски приводят к снижению совокупного финансового результата, и правильная их оценка позволяет определить критические объемы продаж и производства, при которых возникает убыток. Обычно на предприятиях составляют математические модели производственных процессов с целью оценки их устойчивости на возникновение негативных факторов внешней среды. По данным моделям проводят «стресс-тесты», закладывая возможные параметры системы, и дают несколько прогнозов развития предприятия.

Основным этапом оценки устойчивости производственных процессов является определение ключевого показателя процесса. На практике данным показателем обычно является прибыль до налогообложения за вычетом амортизационных отчислений (чистый поток денежных средств) и показатели эффективности работы предприятия, определяемые на его основе.

Математическая модель производственного процесса и последующие вычисления обычно проводятся с помощью MS Excel и других программ-аналогов. Для этого строится сводная таблица базовых показателей процесса, за счет чего определяется чистый денежный приток (табл.13).

Таблица 13

Базовая таблица оценки экономической устойчивости производственных процессов

Показатель	Формула
1	2
Объем производства продукции	
Объем реализации продукции	

1	2
Цена реализации продукции	
Выручка от реализации	
Переменные затраты предприятия:	
—	
.....	
—	
Итого переменных затрат	
Удельные переменные затраты на единицу реализованной продукции	$z_{пер}^{уд} = z_{пер}^{сумм} / Q_{пр}$
Постоянные затраты предприятия:	
—	
...	
—	
Итого постоянных затрат	
Амортизация	
Прибыль до налогообложения	$ПР_{доНО} = ВР - z_{пер}^{сумм} - z_{пост}^{сумм} - АО$
Чистый денежный поток	$ЧДП = ПР_{доНО} + АО$

Представленная таблица заполняется студентом исходя из полученных в предшествующих пунктах данных. Строки «постоянные затраты» и «переменные затраты» расшифровываются путем указания конкретных статей затрат из табл. 4, 6, 7, 8. Полученная таблица является основой для разработки математической модели оценки экономического результата работы предприятия.

Сама математическая модель может строиться как с учетом, так и без учета влияния объемов реализации на конечную цену продукции. Примерно математическую модель рассматриваемого предприятия можно представить в виде табл. 14.

Таблица 14

Математическая модель оценки экономической устойчивости предприятия

Показатель	Формула	Базовый вариант	Критическое значение объема производства	Критическое значение объема реализации
Объем производства продукции	Q_{np}			
Объем реализации продукции	$Q_p = Q_{np} \cdot K_p$			
Цена реализации продукции	C_p			
Выручка от реализации	$BP = Q_p \cdot C_p / 1,18$			
Удельные переменные затраты на единицу произведенной продукции	$3_{пер}^{уд}$			
Переменные затраты предприятия	$3_{пер}^{общ} = 3_{пер}^{уд} \cdot Q_{np}$			
Постоянные затраты предприятия	$3_{пост}$			
Амортизация	AO			
Прибыль до налогообложения	$ПР_{доНО} = BP - 3_{пер}^{сумм} - 3_{пост}^{сумм} - AO$			
Чистый денежный приток	$ЧДП = ПР_{доНО} + AO$			
Процент изменения объема производства по отношению к базовому варианту	$\Delta Q_{np} = (Q_{np}^{oc} / Q_{np}^6 - 1) \cdot 100$	—		—
Процент изменения объема реализации по отношению к базовому варианту	$\Delta Q_p = (Q_p^{oc} / Q_p^6 - 1) \cdot 100$	—	—	

Примечания:

1. K_p – коэффициент реализации произведенной продукции, учитывающий политику предприятия по формированию запасов.

2. При оценке критического объема реализации продукции объем производства остается неизменным, изменяется только объем реализации продукции.

Представленная модель показывает зависимость конечного результата от объема произведенной продукции и позволяет найти критические показатели (при которых ЧДП равен 0). Для упрощения использования данной модели студентам предлагается использовать надстройку MS Excel – «поиск решения».

Если при составлении прогнозного бюджета предприятия получился отрицательный финансовый результат, то представленная математическая модель рассчитывается только для поиска объема производства и показывает процент его увеличения для выхода в точку безубыточности.

Список рекомендуемой литературы

1. Хаирова, С. М. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / С. М. Хаирова, И. С. Метелев, Б. Г. Хаиров ; Российский государственный торгово-экономический университет, Омский институт (филиал). – Омск : Омскбланкиздат, 2012. – 256 с.
2. Бачурин, А. А. Планирование и прогнозирование деятельности автотранспортных организаций : учебное пособие / А. А. Бачурин. – М. : Академия, 2011. – 272 с.
3. Минько, А.Э. Организация коммерческой деятельности промышленного предприятия : учебное пособие / А.Э. Минько, Э.В. Минько. – М. : Финансы и статистика, 2010. – 320 с.
4. Панкратов, Ф.Г. Коммерческая деятельность : учебник / Ф.Г. Панкратов, Н.Ф. Солдатов. – М. : Дашков и К, 2014. – 500 с.
5. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_5142/, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения к ресурсу: 11.05.2017).
6. Налоговый кодекс РФ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_19671/, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения к ресурсу: 11.05.2017).
7. Трудовой кодекс РФ [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_34683/, свободный. – Загл. с экрана (дата обращения к ресурсу: 11.05.2017).
8. Голова, А.Г. Управление продажами : учебник. / А.Г. Голова. – М. : Дашков и К, 2015. – 280 с.
9. Киселева, Е. Н. Организация коммерческой деятельности по отраслям и сферам применения : учебное пособие / Е. Н. Киселева, О. Г. Буданова. – М. : Вузовский учебник, 2011. – 192 с.
10. Никулина, Н. Н. Организация коммерческой деятельности предприятий. По отраслям и сферам применения : учебное пособие / Н. Н. Никулина, Н. Д. Эриашвили, Л. Ф. Суходоева. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 319 с.
11. Богалдин-Малых, В. Ценовая и инновационная политика в практике современного бизнеса. Предпринимательство. Коммерция. Сервис-бизнес.

Финансы : учебное пособие / В. Богалдин-Малых; Российская академия образования, Московский психолого-социальный институт. – М. : МПСИ, 2010. – 296 с.

12. Резго, Г.Я. Транспортное обеспечение коммерческой деятельности : учебное пособие / Г.Я. Резго, В.М. Самуйлов, С.В. Рачек, А.В. Вохмянина. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 128 с.

Варианты задания на курсовую работу

Номер варианта	Объем реализации за 4-й квартал прошлого года	Цена продукции на 4-й квартал прошлого года	Эластичность спроса по цене	Норма запаса готовой продукции, %	Схема расчета с клиентами			Схема расчета с поставщиками		Удельная трудоемкость изделия, ч	Стоимость одного часа работ, руб.	Стоимость единицы материала за 4-й квартал прошлого года	Потребность в материале на 1 ед. продукции	Норма запаса материалов, %	Остаток денежных средств на н.п., руб.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	345	5242	1,27	11 н.п.	48	48	4	34	66	15	98	292	4	19 н.п.	15000
2	378	5411	1,31	10 н.п.	57	36	7	41	59	14	110	297	4	18 н.п.	20000
3	351	5728	1,17	14 н.п.	56	34	10	32	68	15	96	291	4	15 н.п.	11000
4	360	5770	1,39	7 н.п.	46	47	7	30	70	12	101	300	4	13 н.п.	10000
5	357	5260	1,36	5 н.п.	59	36	5	43	57	14	97	297	4	18 н.п.	11000
6	360	5228	1,48	9 н.п.	54	42	4	45	55	12	96	296	4	18 н.п.	13000
7	340	5450	1,26	10 н.п.	59	37	4	37	63	14	106	286	4	11 н.п.	18000
8	368	5256	1,1	12 н.п.	53	38	9	35	65	10	95	299	4	20 н.п.	15000
9	363	5203	1,13	5 н.п.	52	39	9	40	60	15	106	296	4	20 н.п.	16000
10	362	5263	1,5	11 н.п.	59	34	7	41	59	13	100	288	4	19 н.п.	11000
11	348	5573	1,26	14 н.п.	57	33	10	38	62	12	108	282	4	14 н.п.	15000
12	340	5559	1,53	11 н.п.	54	36	10	41	59	12	103	286	4	10 н.п.	14000
13	378	5617	1,36	13 н.п.	55	40	5	42	58	14	101	298	4	11 н.п.	19000
14	363	5239	1,33	7 н.п.	55	40	5	40	60	12	101	297	4	17 н.п.	11000
15	378	5204	1,24	6 н.п.	59	37	4	43	57	13	109	282	4	20 н.п.	15000
16	369	5471	1,24	15 н.п.	49	41	10	32	68	14	99	290	4	10 н.п.	11000
17	352	5367	1,18	6 н.п.	57	36	7	42	58	11	100	280	4	16 н.п.	12000

Продолжение приложения

29

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
18	340	5510	1,46	8 н.п.	48	44	8	33	67	15	95	287	4	15 н.п.	11000
19	342	5744	1,24	11 н.п.	48	45	7	31	69	12	109	285	4	10 н.п.	16000
20	366	5297	1,39	15 н.п.	47	43	10	40	60	15	106	295	4	10 н.п.	15000
21	340	5243	1,37	13 н.п.	47	49	4	37	63	10	99	285	4	15 н.п.	16000
22	344	5450	1,52	12 н.п.	57	33	10	43	57	15	94	282	4	11 н.п.	10000
23	374	5704	1,13	9 н.п.	47	46	7	45	55	10	107	280	4	18 н.п.	18000
24	346	5524	1,19	5 к.п.	57	39	4	36	64	13	104	290	4	19 н.п.	19000
25	340	5291	1,48	11 н.п.	57	34	9	45	55	15	97	292	4	14 к.п.	20000
26	359	5739	1,6	14 к.п.	53	40	7	45	55	10	95	281	4	18 н.п.	11000
27	370	5668	1,47	12 н.п.	57	34	9	42	58	12	95	290	4	16 к.п.	13000
28	344	5327	1,63	10 к.п.	52	43	5	31	69	12	94	299	4	10 н.п.	16000
29	346	5710	1,17	8 н.п.	48	48	4	38	62	14	108	281	4	15 к.п.	12000
30	367	5679	1,55	11 к.п.	54	37	9	42	58	14	109	282	4	12 н.п.	13000
31	354	5588	1,53	10 н.п.	46	49	5	35	65	11	91	290	4	14 к.п.	15000
32	355	5478	1,47	14 к.п.	56	38	6	31	69	11	99	292	4	20 н.п.	12000
33	365	5232	1,51	8 н.п.	51	43	6	37	63	12	91	294	4	19 к.п.	19000
34	347	5605	1,38	11 к.п.	47	44	9	39	61	13	110	296	4	12 н.п.	16000
35	374	5503	1,62	8 н.п.	60	36	4	39	61	10	101	293	4	14 к.п.	10000
36	369	5498	1,56	10 к.п.	45	48	7	44	56	11	100	288	4	16 н.п.	15000
37	354	5562	1,58	13 н.п.	56	38	6	32	68	10	98	297	4	20 к.п.	11000
38	365	5441	1,49	11 к.п.	54	39	7	34	66	11	107	300	4	10 н.п.	17000
39	359	5644	1,54	7 н.п.	52	40	8	42	58	13	108	300	4	11 к.п.	19000
40	346	5478	1,42	11 к.п.	54	42	4	36	64	10	96	286	4	20 н.п.	20000
41	348	5491	1,47	15 н.п.	55	37	8	40	60	11	108	298	4	19 к.п.	11000
42	361	5713	1,11	11 к.п.	58	36	6	45	55	15	99	285	4	13 н.п.	12000

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
43	357	5334	1,12	13 н.п.	52	42	6	44	56	12	108	280	4	13 к.п.	10000
44	352	5363	1,15	6 к.п.	52	42	6	37	63	11	97	294	4	14 н.п.	10000
45	345	5466	1,36	12 н.п.	54	38	8	42	58	12	100	285	4	12 к.п.	17000
46	379	5560	1,27	14 к.п.	54	39	7	45	55	12	93	289	4	17 н.п.	19000
47	354	5726	1,39	13 н.п.	50	41	9	33	67	11	106	284	4	11 к.п.	15000
48	368	5513	1,53	6 к.п.	52	40	8	39	61	15	109	289	4	16 н.п.	12000
49	380	5410	1,19	14 н.п.	52	38	10	32	68	10	109	286	4	18 к.п.	17000
50	345	5654	1,59	9 к.п.	45	50	5	42	58	14	97	295	4	18 н.п.	13000
51	354	5582	1,59	13 н.п.	46	48	6	36	64	14	93	298	4	17 к.п.	19000
52	363	5710	1,54	14 к.п.	47	46	7	35	65	15	92	296	4	12 н.п.	17000
53	353	5742	1,21	11 н.п.	45	45	10	39	61	14	95	283	4	14 к.п.	15000
54	340	5662	1,33	11 к.п.	52	44	4	41	59	13	99	296	4	14 н.п.	13000
55	373	5346	1,44	6 н.п.	49	45	6	32	68	15	109	285	4	11 к.п.	11000
56	357	5602	1,22	10 к.п.	60	34	6	35	65	15	107	284	4	16 н.п.	12000
57	351	5661	1,11	11 н.п.	50	40	10	31	69	11	100	286	4	11 к.п.	14000
58	345	5424	1,29	15 к.п.	47	49	4	42	58	11	98	299	4	16 н.п.	14000
59	367	5514	1,63	6 н.п.	54	39	7	37	63	14	95	300	4	12 к.п.	17000
60	374	5561	1,4	11 к.п.	49	45	6	37	63	10	90	297	4	13 н.п.	18000
61	368	5235	1,37	11 н.п.	49	41	10	37	63	11	103	293	4	11 к.п.	19000
62	356	5653	1,37	5 к.п.	56	39	5	44	56	10	96	296	4	12 н.п.	15000
63	356	5394	1,61	8 н.п.	56	34	10	45	55	15	95	296	4	20 к.п.	20000

Примечания:

1. К.п. – значение на конец планируемого периода;
2. Н.п. – значение на начало планируемого периода.