Методы планирования и прогнозирования прибыли

Содержание
Введение 3
Глава 1 .Теоретические основы планирования и прогнозирования прибыли 5
1. Понятие прибыли, задачи и источники 5
2. Методы планирования и прогнозирования прибыли 12

Глава 2 Анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «» 22
1. Краткая характеристика предприятия ООО «» 22
2. Анализ прибыли и рентабельности на предприятии ООО «» 22

Глава 3 . Система планирования и прогнозирования прибыли на ООО «» 32
1. Анализ системы планирования на предприятии 32
2. Составление плана по основным финансовым результатам предприятия ООО «» 35
Заключение 39
Список использованной литературы 42
Приложения 44

Введение
Актуальность курсовой работы определяется тем, что главной задачей функционирования любого предприятия является получение положительных финансовых результатов, то есть прибыли. Эффективность функционирования предприятия во многом зависит от его способности приносить необходимую прибыль. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризу¬ются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности.
Чем больше величина прибыли и выше уровень рентабельности, тем эф¬фективнее функционирует предприятие, тем устойчивее его финансо¬вое состояние. Рост прибыли создает финансовую базу для самофинанси¬рования, расширенного воспроизводства, решения проблем социального и материального поощрения персонала. Прибыль является также важнейшим источником формирования доходов бюджета и пога¬шения долговых обязательств организации перед банками, дру¬гими кредиторами и инвесторами.
Целью курсовой работы являются методы планирования и прогнозирования прибыли.
Задачи курсовой работы:
1. исследовать теоретические основы планирования и прогнозирования прибыли;
2. рассмотреть методы планирования и прогнозирования прибыли;
3. рассмотреть краткую характеристику предприятия;
4.проанализировать прибыль и рентабельность предприятия;
4. оценить систему планирования прибыли на предприятии;
5. составить план по основным финансовым результатам.
Объектом исследования курсовой работы является компания ООО «».
Предметом исследования выступает система планирования прибыли.
Работа состоит из: введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложений.
Глава 1 .Теоретические основы планирования и прогнозирования прибыли
1.Понятие прибыли, задачи и источники
Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Прибыль предприятия получают главным образом от реализации продукции, а также от других видов деятельности (участие в межхозяйственной кооперации, сдача в аренду земли и основных фондов, доходы от ценных бумаг и т.д.).
Прибыль - это реализованная часть чистого дохода, который не¬посредственно получают субъекты хозяйствования за вложенный капитал и риск осуществления предпринимательской деятельности. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после уплаты налога на добавленную стоимость, акцизного налога и других отчислений из выручки в бюджетные и небюджетные фон¬ды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Значит, чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому финансовые результаты деятельности следует изучать в тес¬ной связи с использованием и реализацией продукции.
Объем реализации, величина прибыли и уровень рентабельности зависят от производственной, снабженческой, сбытовой и марке¬тинговой деятельности предприятия, иначе говоря, эти показатели отражают все стороны хозяйствования.
Прибыль является экономической категорией товарного хозяй¬ства. Экономическая сущность прибыли, ее объем и границы ис¬пользования в рамках предпринимательских структур во многом зависят от воздействия стимула выгоды в условиях рынка. Сам же факт собственности позволяет владельцам принимать меры по уве¬личению величины прибыли.
Прибыль - это особый воспроизводимый ресурс коммерческого предприятия, конечный результат бизнеса.
Как экономическая категория прибыль - это:
− основной внутренний источник текущего и долгосрочного развития предприятия;
− важнейшая предпосылка увеличения рыночной стоимости предприятия;
− индикатор кредитоспособности предприятия;
− главный стимул для собственника в организации и расширении бизнеса;
− показатель конкурентоспособности предприятия;
− средство для выполнения предприятием обязательств перед государством и источник удовлетворения социальных потребностей общества.
////////////
Рис. 1. Схема формирования прибыли хозяйствующего субъекта
Принципы распределения прибыли и факторы, его обуславливающие, позволяют сформировать на предприятии конкретный механизм планового распределения прибыли, в наибольшей степени удовлетворяющей цели и учитывающий возможности развития предприятия в предстоящем периоде.
Абсолютная величина прибыли не позволяет судить о доходности предприятия. Поэтому для оценки эффективности работы предприятия используется показатель рентабельности.
Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.
Показатели рентабельности являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли предприятий. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия.
Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции.
Чистая рентабельность показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки.
Экономическая рентабельность (рентабельность активов) показывает эффективность использования всего имущества организации. Этот показатель отвечает на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества.
Рентабельность собственного капитала показывает эффективность использования собственного капитала, позволяет установить зависимость между величиной инвестируемых собственных ресурсов и размером прибыли, полученной от их использования.
/////////
2.Методы планирования и прогнозирования прибыли
Финансовое планирование представляет собой процесс разра¬ботки системы финансовых планов и показателей по обеспечению развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами и повышению эффективности его деятельности в предстоящем периоде.
В финансовом планировании используется ряд методов плани¬рования финансовых показателей:
1) расчетно-аналитический;
2) метод оптимизации плановых решений;
3) балансовый;
4) нормативный;
5) метод экономико-математического моделирования.
Расчетно-аналитический метод основан на прогнозировании финансовых показателей на основе анализа их достигнутой вели¬чины. Данный метод применяется, когда взаимосвязь между по¬казателями устанавливается не прямым способом, а косвенно на основе изучения их динамики за ряд периодов.
////////
Применение описанных выше методов дает возможность оп¬ределить планируемые значения отдельных финансовых показа¬телей, но для разработки финансового плана в виде баланса до¬ходов и расходов необходимы дополнительные расчеты, позволя¬ющие свести баланс.
Наиболее простым и распространенным методом обеспечения сводимости баланса является «метод пробки».
Сущность этого метода состоит в выявлении дисбаланса (разности пассивов и ак¬тивов баланса), называемого «пробкой», и определении путей лик¬видации этой «пробки».
Например, при отрицательной разности пассивов и активов баланса, свидетельствующей о недостаточно¬сти средств для финансирования деятельности предприятия с на¬меченными расходами на сырье, материалы, приобретение обо¬рудования и т.п., следует рассмотреть варианты привлечения до¬полнительного финансирования, например, за счет кредитов. Корректировка пассива на сумму планируемого кредита приведет к образованию новой «пробки», так как привлечение кредита уве¬личит расходы на сумму процентов за кредит и соответственно уменьшит прибыль. Таким образом, использование этого метода сводится к итерационным расчетам.
Каждая итерация состоит в определении «пробки» и обосновании финансовых решений, по¬зволяющих ее ликвидировать.
Второй метод разработки прогнозного баланса доходов и рас¬ходов, а также собственно прогнозного баланса предприятия по¬лучил название метода пропорциональной зависимости показате¬лей от объема реализации, или метода процента от продаж.
Процедура этого метода основана на следующих предположе¬ниях:
− основные средства организации задействованы на полную мощность и увеличение объема реализации потребует дополни¬тельных инвестиций;
− предприятие работает стабильно и на начало планируемого периода значения большинства статей баланса оптимальны (в том числе запасы, остаток денежных средств соответствуют достигну¬тому объему реализации);
− изменение большинства статей актива и некоторых статей пассива пропорционально изменению объема реализации.
Алгоритм расчетов методом процента от продаж:
1. Выявляются те статьи баланса, которые изменяются пропорци¬онально объему продаж.
Как правило, к ним относят затраты, вклю¬чаемые в себестоимость реализованной продукции, управленческие, коммерческие расходы, дебиторскую, кредиторскую задолженность.
Эти статьи переносят в прогнозную форму баланса с учетом роста объема продаж (умножив на индекс роста объема реализации).
////////////
Глава 2 Анализ прибыли и рентабельности на примере ООО «»
1.Краткая характеристика предприятия ООО «»
ООО «» работает на медицинском рынке России с 1998 года. Основная специализация компании – поставка и продажа медицинского оборудования, медицинской мебели, инструментов и расходного материала. Компания предлагает полный цикл услуг – от первичных консультаций до внедрения медицинских технологий, в том числе сопровождение, сервисное обслуживание и обучение персонала заказчика.
//////////
2.Анализ прибыли и рентабельности на предприятии ООО «»
Проанализируем динамику прибыли ООО «» за 2008-2009гг. (табл.2).
Таблица 2
Динамика прибыли ООО «» за 2008-2009гг.
Показатель
2008г. 2009г. Абс.изм., (+,-) Темп роста, %
Валовая прибыль, тыс.руб. 19239 23958 4719 124,5
Прибыль от продаж, тыс.руб. 10539 14958 4419 141,9
Прибыль до налогообложения, тыс.руб. 10979 15198 4219 138,4
Чистая прибыль, тыс.руб. 8344 11550 3206 138,4
Как показывают данные табл.2 показатели прибыли ООО «» за 2008-2009гг. значительно выросли.
Так, в 2009г. валовая прибыль выросла по сравнению с 2008г. на 4719 тыс.руб. или на 24,5 % и составила 23958 тыс.руб.
Прибыль от продаж выросла на 4419 тыс.руб. или на 41,9% и составила 14958 тыс.руб. Прибыль до налогообложения выросла на 4219 тыс.руб. или на 38,4% и составила 15198 тыс.руб. Чистая прибыль выросла на 3206 тыс.руб. или на 38,4% и составила 11550 тыс.руб.
В графическом виде динамика прибыли ООО «» за 2008-2009гг. представлена на рисунке 2.

Рис.2. Динамика прибыли ООО «» за 2008-2009гг.////////
На основе показателей отчета о прибылях ООО «» построим факторную модель чистой прибыли предприятия:
ЧП = В – С – КР – УР + ПД – ПР - Нп
где ЧП – чистая прибыль;
В - выручка (нетто) от продажи товаров, работ, услуг;
С - себестоимость проданных товаров, работ, услуг;
КР - коммерческие расходы;
УР – управленческие расходы;
ПД – прочие доходы;
ПР – прочие расходы;
Нп – налог на прибыль.
Проведем факторный анализ чистой прибыли предприятия. Исходные данные представлены в табл.5.
Таблица 5
Формирование и динамика чистой прибыли ООО «» за 2008-2009гг.
///////////
Анализ рентабельности
Показатели рентабельности характеризуют финансовые результаты и эффективность деятельности предприятия. Они измеряют доходность предприятия с различных позиций и группируются в соответствии с интересами участников экономического процесса.
Рентабельность продаж показывает, сколько прибыли приходится на единицу реализованной продукции. Рассчитывается как отношение суммы при¬были от продаж к объему реализованной продукции:

Чистая рентабельность показывает, сколько чистой прибыли приходится на единицу выручки. Рассчитывается как отношение суммы чистой прибыли к выручке от продажи:

Экономическая рентабельность (рентабельность активов) показывает эффективность использования всего имущества организации. Этот показатель отвечает на вопрос, сколько прибыли организация получает в расчете на рубль своего имущества. Рассчитывается как отношение суммы чистой прибыли к среднегодовой стоимости активов:
///////////
Глава 3 . Система планирования и прогнозирования прибыли на ООО «»
1.Анализ системы планирования на предприятии
Эффективное управление финансами ООО «» возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов. Необходимость финансового планирования неразрывно связана с желанием руководства предприятия иметь объективную картину своего финансового развития в настоящем и будущем периодах.
Использование планирования создает для ООО «» сле¬дующие преимущества:
− позволяет подготовиться к использованию будущих благоприятных условий в рыночной конъюнктуре;
− проясняет многие возникающие проблемы;
− стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
− улучшает координацию действий между структурными подразделениями предприятия;
− увеличивает возможности в обеспечении предприятия полезной
для него информацией;
− способствует более эффективному распределению ресурсов и усилению контроля на предприятии.
В процессе финансового планирования оценивается состояние финансовых ресурсов, резервов и определяются потенциальные возможности организации.
Значение внутрифирменного финансового планирования со¬стоит в следующем:
////////
2.Составление плана по основным финансовым результатам предприятия ООО «»
Составим платежный календарь ООО «» на первое полугодие 2010г. (табл.7).
Первоначальный вариант документа, как правило, «несбалансирован». Например, в таблице 8 в марте платежи фирмы превышают суммы поступлений.
Причина проста. Компании выгодно как можно раньше оплатить счета.
А к сумме денег, которые должны поступить на фирму, нужно относиться осмотрительно.
Ведь нельзя быть полностью уверенным в том, что контрагенты вовремя оплатят счета.
В результате может сложиться ситуация, что в начале месяца денег на фирме может просто не оказаться.
Таблица 8
Платежный календарь ООО «» по месяцам на I полугодие 2010г., тыс. руб.
///////
Для этого к остатку текущего дня прибавляют ожидаемые поступления и отнимают скорректированные платежи.
Расчет проводят для каждого дня планового периода. Сформированный таким образом новый вариант платежного календаря, как и первоначальный, может оказаться несбалансированным - в нем могут появиться дни с отрицательными остатками.
В этом случае календарь также необходимо «оптимизировать» по описанной выше схеме.
На основе составленного платежного календаря можно определить сумму валовой прибыли предприятия, которая будет равна разнице между поступлениями и выплатами организации:
ВП = 82 948 - 72 285 = 10663 тыс.руб.
Можно также приблизительно рассчитать чистую прибыль предприятия:
ЧП = 10663 – 10663 \* 24% = 8103 тыс.руб.

Заключение
Подводя итоги курсовой работы, можем сделать следующие выводы:
ООО «» работает на медицинском рынке России с 1998 года. Основная специализация компании – поставка и продажа медицинского оборудования, медицинской мебели, инструментов и расходного материала. Компания предлагает полный цикл услуг – от первичных консультаций до внедрения медицинских технологий, в том числе сопровождение, сервисное обслуживание и обучение персонала заказчика.
Анализ финансовых результатов показал, что показатели прибыли ООО «» за 2008-2009гг. значительно выросли.
Так, в 2009г. валовая прибыль выросла по сравнению с 2008г. на 4719 тыс.руб. или на 24,5 % и составила 23958 тыс.руб. Прибыль от продаж выросла на 4419 тыс.руб. или на 41,9% и составила 14958 тыс.руб.
Прибыль до налогообложения выросла на 4219 тыс.руб. или на 38,4% и составила 15198 тыс.руб.
Чистая прибыль выросла на 3206 тыс.руб. или на 38,4% и составила 11550 тыс.руб.
Уровень валовой прибыли предприятия в процентах к выручке от продажи составляет 16,0 % в 2008г. и 17,0% в 2009г. За 2008-2009гг. уровень валовой прибыли вырос на 1,0%.
Уровень прибыли от продаж вырос на 1,8% и составил в 2009г. 10,6%.
Уровень налогооблагаемой прибыли также вырос - на 1,7% и составил в 2009г. 10,8%. Положительным моментом является рост уровня чистой прибыли на 1,3%, в 2009г. он составил 8,2%.
Доля чистой прибыли в валовой достаточно высока.
Положительным моментом является рост доли чистой прибыли в валовой с 43,4% в 2008г. до 448,2% в 2009г.
Показатели рентабельности ООО «» за 2008-2009гг. в целом улучшились, наблюдается положительная динамика.
Так, рентабельность продаж выросла на 1,85%, чистая рентабельность – на 1,25%, рентабельность активов – на 14,95%, рентабельность собственного капитала – на 67,64%, валовая рентабельность - на 1,00%.
Эффективное управление финансами ООО «» возможно лишь при планировании всех финансовых ресурсов.
Необходимость финансового планирования неразрывно связана с желанием руководства предприятия иметь объективную картину своего финансового развития в настоящем и будущем периодах.
Использование планирования создает для ООО «» сле¬дующие преимущества:
- позволяет подготовиться к использованию будущих благоприятных условий в рыночной конъюнктуре;
- проясняет многие возникающие проблемы;
- стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
- улучшает координацию действий между структурными подразделениями предприятия;
- увеличивает возможности в обеспечении предприятия полезной
для него информацией;
- способствует более эффективному распределению ресурсов и усилению контроля на предприятии.
Функция планирования в ООО «» осуществляется под руководством финансового директора.
Важнейшим элементом системы финансового планирования на предприятии является планирование доходов, расходов и финансовых результатов.
В качестве основного финансового документа в ООО «» выступает платежный календарь.
Главное предназначение этого документа - помогать финансовому специалисту контролировать кредитоспособность и платежеспособность организации.
На основе составленного платежного календаря мы определили планируемый объем валовой и чистой прибыли предприятия на 1 полугодие 2010г.
Список использованной литературы
Нормативно-правовые источники
1. ГК РФ. – СПС ГАРАНТ, 2009.
2. НК РФ. – СПС ГАРАНТ, 2009.
Учебники, монографии, брошюры
3. Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб-ное пособие. – М.: Инфра-М, 2009.
4. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент: Учебник. – М.: Инфра-М, 2009.
5. Басовский Л.Е., Басовский А.Л., Лунева А.М. Экономический анализ (Ком-плексный экономический анализ хозяйственной деятельности): Учебное по-собие. – М.: Инфра-М, 2009.
6. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельно-сти предприятия: Учеб. Пособие. – М.: Инфра-М, 2009.
7. Бочаров В.В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2008. – с.156-157.
8. Бригхэм Ю., Хьюстон Дж. Финансовый менеджмент. Экспресс-курс. – СПб.: Питер, 2009.
9. Воронов В.В. Экономика и финансы предприятия: Учебник. – М.: Издатель-ство РАГС, 2009.
10. Галицкая С.В. Финансовый менеджмент; Финансовый анализ; Финансы предприятий. Учебное пособие для ВУЗов. – М.: ЭКСМО, 2009.
11. Губина О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Практикум: учебное пособие. – М.: Инфра-М, Форум, 2009.
12. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: Дело и сервис, 2007. – с.162.
13. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник. – М.: Инфра-М, 2007.
14. Леонтьев В.Е., Бочаров В.В. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2008. –с.140.
15. Лапуста М.Г., Мазурина Т.Ю. Финансы предприятий. – М.: Альфа-Пресс, 2009.с.431.
16. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК. – Мн.: Новое знание, 2008. – с.213.
17. Соколов Я.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учеб. пособие. – М.: Магистр, 2009.с.328.
Периодические издания
18. Исаева Н. Ключевые показатели финансового состояния предприятия. //Управленческий учет и финансы, 2008, № 4.
19. Кандинская О. Процесс финансового планирования в компании. //Управление корпоративными финансами, 2009, № 5.
20. Кувшинов Д.А., Половцев П.И. Рейтинговая оценка финансового состояния предприятия // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. - №6.
Приложения