**Зміст**

[Вступ](#_Toc217075256)

[РОЗДІЛ 1 ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ТА ЦІНИ ПРОДУКЦІЇ](#_Toc217075257)

[1.1 Загальна характеристика підприємства](#_Toc217075258)

[1.2 Бюджет прямих витрат на виробництво продукції](#_Toc217075259)

[1.3 Бюджет непрямих витрат на виробництво продукції](#_Toc217075260)

[1.4 Калькуляція собівартості та визначення ціни одиниці продукції](#_Toc217075261)

[1.5 Аналіз беззбитковості виробництва](#_Toc217075262)

[РОЗДІЛ 2 ФІНАНСОВИЙ РОЗДІЛ БІЗНЕС-ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА](#_Toc217075263)

[2.1 Прогнозування потоків коштів](#_Toc217075264)

[2.2 Прогнозування звіту про фінансові результати та балансу прямим методом](#_Toc217075265)

[2.3 Формування звіту про рух грошових коштів непрямим методом](#_Toc217075266)

[РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА](#_Toc217075267)

[Висновки](#_Toc217075268)

[Література](#_Toc217075269)

# Вступ

Найважливішим кроком при започаткуванні нового підприємства або розширенні діючого є побудова бізнес\_плану.

Такий план має відображати завдання вашого підприємства, як коротко\_ так і довгострокові, містити опис продуктів або послуг, що плануєте пропонувати, опис вірогідної кон'юнктури ринку цих продуктів, і, зрештою, інформацію про ресурси та засоби, які будуть залучатися для виконання ваших завдань з огляду на ймовірну конкуренцію. Підготовка всебічного бізнес\_плану за цією схемою потребує багато часу та зусиль. Однак зробити це необхідно, якщо ви хочете викристалізувати свої ідеї, сфокусувати думки і випробувати на життєздатність своє рішення розпочати чи розширити ваш бізнес. Коли ви завершите свій бізнес\_план, він слугуватиме вам за схему, дотримання якої, подібно до всякої карти, підвищує шанси досягти пункту призначення. Однією з поширених форм планування для підприємницьких структур є бізнес\_планування. Бізнес\_планування є процесом розробки плану (бізнес\_плану) з вкладення капіталу в підприємницьку діяльність (в бізнес) та його розширеного відтворення в господарських процесах шляхом реалізації підприємницьких ідей.

Бізнес\_план – це письмовий документ, в якому викладена сутність підприємницької ідеї, способи і засоби її реалізації, а також окупності та приросту майбутнього вкладення капіталу (цінностей), обумовлено ринкові, товарні, виробничі, організаційні, фінансові, управлінські та інші аспекти, можливі ризики, результати, наслідки та перспективи. Необхідно зазначити – ефективне використання ресурсів визначає життєспроможність, здатність розвивати будь\_який бізнес. Чим визначається ефективність використання ресурсів? Появою корисних продуктів, іншими словами – товарів та послуг, тобто продукції, на яку є платоспроможний попит. Якщо продукт залишається на складі без вимоги, тобто за нього не дають грошей або іншого корисного продукту – це означає: ви неправильно визначили свого споживача, ви орієнтувались на тих, у кого немає грошей, хто неплатоспроможний, з ким обмін не є еквівалентним. Тобто, в першу чергу, визначте коло ваших споживачів, опишіть їх, охарактеризуйте як вашого клієнта тих, 3 хто в змозі купити ваш товар. Знаючи свого споживача, можна визначити, що саме йому потрібно – який товар або послугу він хоче отримати і чи спроможний за неї заплатити. Цей товар або послугу і слід виробляти.

Таким чином, ви визначаєте можливий попит. (Хоча може мати місце ситуація або стратегія, яка передбачає створення свого споживача). Але тих, хто бажає задовольнити вашого споживача і відібрати потенційно ваші гроші дуже багато. Якщо ви зумієте правильно запропонувати свій товар чи послугу, – отримаєте компенсацію за ваш бізнес. У розвинутому ринку пропозиція визначає попит. В даному випадку під розвинутим ринком розуміється будь\_який ринок, де вільно установлюються ціни шляхом торгу між продавцем і споживачем. На вітчизняному ринку багато виключень (які вже стали правилами), тому слід кожному підприємцю виробити власне бачення ринку, власне ставлення до ринку і, перевіряючи початкові свої гіпотези, виробити власний підхід до ведення бізнесу, свою стратегію. Будь\_яка формула ринку може стати успішною при правильному наборі інструментів управління бізнесом.

Мета цієї курсової роботи – проаналізувати бізнес-ідею створення виробництва столів та шаф на основі аналізу фінансових показників.

# РОЗДІЛ 1 ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТІВ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ТА ЦІНИ ПРОДУКЦІЇ

## Загальна характеристика підприємства

Комерційне підприємство «СоФа» м. Харків займається виробництвом меблів: м’яких меблів (кухонних гарнітурів, диванів, ліжок), столів, стільців, шаф. Для реалізації даного напряму була відкрита окрема майстерня, куди було придбано нове обладнання, найнятий виробничий, адміністративний та допоміжній персонал. Майстерня розташована в межах міста, але досить віддалено від центра. Біля майстерні є зупинки трамваю та тролейбусу, в 5 хвилинах ходьби розташовано станцію метрополітену.

Підприємство не має власної роздрібної мережі продажу, використовує систему посередників та працює вроздріб у власній майстерні, виконує виробництво меблів під заказ.

Продукція позиціонується в середньому та низькому ціноом діапазоні.

Для виробництва були придбані столярні верстати Woodman H-3 (4 штуки) ціною 8 000 грн. кожний та столярний інвентар (рубанки, пили, лобзики інше) на загальну суму 2 тис. грн., а також два столярних верстати МН-17 В за ціною 14 000 грн. кожний.

Запланований обсяг виробництва на перший місяць складає 40 столів та 20 шаф.

З огляду на достатньо високу насиченість ринку меблів нашої країни на перший погляд здавалося б, що аналізуємому підприємству н вижити, однак якщо розглянути ринок меблів більш детально то можна встановити наступне. По-перше ринок меблів має досить велику та розгалужену сегментацію, що можна побачити зі структури виробництва окремих фірм. Крім того серед виробників меблів існує достатньо вузька спеціалізація. Дуже мало фірм виробляє весь асортимент меблів, переважно виробники концентруються на виробництві окремих мебельних гарнітурів, наприклад, меблів для зал, для спалень, кухонь, офісних меблів та інше. По-друге цінова політики усіх фірм також відрізняється, що дає змогу розшарувати ринок на великі цінові сегменти.

Таким чином, підприємство «СоФа» знаходиться у середовищі достатньо невисокої або середньої конкуренції, оскільки позиціонує свою продукцію в економ- класі, а більшість виробництв орієнтована на преміям клас.

## 1.2 Бюджет прямих витрат на виробництво продукції

Розрахуємо бюджет прямих витрат на виробництво двох видів нової продукції. Для цього використовуємо дані по матеріалам та сировині, що буде використовуватися, норми витрат на одиницю продукції, ціни на сировину та матеріали. Знаючи плановий випуск продукції (40 столів та 20 шаф), розрахуємо загальну кількість необхідної сировини та матеріалів, а також їх загальну вартість. Дані занесемо в таблицю.

**Таблиця 1. Витрати на матеріли та покупні вироби на місяць для виробництва столів**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сировина та матеріали | Од. вим. | Норма витрат на од. прод. | Ціна  (грн./од) | Загальна кількість даної сировини на V виробництва (шт.) | Сума (грн.) |
| ДСП | м2 | 2 | 17 | 80 | 1360 |
| Ролети | шт | 4 | 10 | 160 | 1600 |
| Мебельна фурнітура | шт | 8 | 15 | 320 | 4800 |

Кінцеві значення – 1360 грн. знадобиться в місяць для закупки ДСП, 1600 грн – для закупки ролетів, 4800 – для закупівлі мебельної фурнітури.

Аналогічно проводимо розрахунки для матеріальних витрат з виробництва шаф. Дані вносимо в таблицю.

**Таблиця 2. Витрати на матеріли та покупні вироби на місяць для виробництва шаф**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сировина та матеріали | Од. вим. | Норма витрат на од. прод. | Ціна  (грн./од) | Загальна кількість даної сировини на V виробництва (шт.) | Сума (грн.) |
| ДСП | м2 | 5 | 17 | 100 | 1700 |
| Ролети | шт | 4 | 10 | 80 | 800 |
| Мебельна фурнітура | шт | 12 | 15 | 240 | 3600 |

Кінцеві значення – 1700 грн. знадобиться в місяць для закупки ДСП, 800 грн – для закупки ролетів, 3600 – для закупівлі мебельної фурнітури.

Розрахуємо наступну статтю витрат – витрати на заробітну платню робітників виробництва. Відомо, що в нову майстерню наймають одного дизайнера на розробку стилю та дизайну меблів. Також на кожному купленому верстаті буде працювати столяр, тобто 4 людини. Крім того відомо, що по два столяри будуть обслуговувати виробництво столів та шафів. Заробітна платня дизайнера дорівнює 2000 грн., столяра –3000 грн. Занесемо дані в таблицю.

**Таблиця 3. Витрати на заробітну платню робочого персоналу**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Посада | Кількість, чол. | Оклад, грн. | Сума, грн. |
| Столи | | | |
| Столяр | 2 | 3000 | 6000 |
| Додаткова зарплатня (10%) |  |  | 600 |
| Всього витрати на зарплатню |  |  | 6600 |
| Шафи | | | |
| Столяр | 2 | 3000 | 6000 |
| Додаткова зарплатня (10%) |  |  | 600 |
| Всього витрати на зарплатню |  |  | 6600 |
| Дизайнер | 1 | 2000 | 2000 |
| Додаткова зарплатня (10%) |  |  | 200 |
| Всього витрати на зарплатню |  |  | 2200 |
| ВСЬОГО |  |  | 15400 |

Кінцеве значення – 15 тыс.400 грн. – ця сума необхідна буде для оплати праці виробничих працівників.

Тепер розрахуємо сумарні прямі витрати по кожному виду продукції. До прямих витрат відносяться витрати на матеріали та сировину і на оплату праці виробничих працівників. Дані вносимо в таблицю.

**Таблиця 4. Прямі витрати на виробництво продукції (грн.)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Вид продукції | Матеріальні витрати | Витрати на оплату праці | Всього |
| Столи | 7760 | 6600 | 14360 |
| Шафи | 6100 | 8800\* | 14900 |

\* оскільки дизайнер однаково обслуговує виробництво як столів так і шаф, тож умовно віднесемо витрати на його зарплатню до витрат на шафи.

Як видно з таблиці 4, сумарні прямі витрати на виробництво столів складають 14360грн. на місць, а сумарні прямі витрати на виробництво шаф – 14900грн. на місяць.

## 1.3 Бюджет непрямих витрат на виробництво продукції

Непрямі витрати, на відміну від прямих не відносяться безпосередньо до виробництва продукції. До непрямих витрат на підприємстві, яке ми аналізуємо, відносяться витрати на амортизацію основних засобів, оплату праці адміністративних робітників, сервісного та допоміжного персоналу, що безпосередньо не приймає участі у виробництві продукції, а також загальновиробничі та господарські витрати. Розрахуємо всі їх окремо. Дані подамо у вигляді таблиць.

**Таблиця 5 Амортизація основних засобів**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № з/п | Вид обладнання | Кількість (шт) | Вартість (грн) | Строк експлуатації  (рік) | Аморт. Відрахування на місяць (грн) |
| 1 | Столярний верстат Woodman H-3 | 4 | 8000 | 5 | 133,3 |
|  | Столярний верстат МН-17 | 2 | 14000 | 5 | 233,4 |
| ВСЬОГО | | | | | 366,7 |

**Таблиця 6. Витрати на заробітну платню адміністративного персоналу**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Посада | Кількість, чол. | Оклад, грн. | Сума, грн. |
| Начальник майстерні | 1 | 3500 | 3500 |
| Всьго основна зарплатня |  |  | 3500 |
| Додаткова зарплатня (10%) |  |  | 350 |
| Всього витрати на зарплатню |  |  | 3850 |

**Таблиця 7. Витрати на заробітну платню сервісного та допоміжного персоналу**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Посада | Кількість, чол. | Оклад, грн. | Сума, грн. |
| Прибиральниця | 1 | 1500 | 1500 |
| Майстер з ремонту і обслуговування машин | 1 | 2500 | 2500 |
| Всього основна зарплатня |  |  | 4000 |
| Додаткова зарплатня (10%) |  |  | 400 |
| Всього витрати на зарплатню |  |  | 4400 |

**Таблиця 8. Витрати на загально виробничі та господарські потреби**

|  |  |
| --- | --- |
| Статті витрат | Загальна сума витрат, грн |
| Мастила та пальне для пилок | 400 |
| Миючі засоби | 80 |
| Канцтовари та папір | 500 |
| Електроенергія та комунальні платежі | 5000 |
| Всього | 5980 |

**1.4 Калькуляція собівартості та визначення ціни одиниці продукції**

Знаючи плановий випуск продукції, всі статті витрат та суми необхідних фінансових ресурсів, можна розрахувати собівартість кожного виду продукції.

**Таблиця 9. Калькуляція собівартості одиниці продукції**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид витрат | Столи | | Шафи | |
| Сума, грн. | Питома вага (%) | Сума, грн. | Питома вага (%) |
| Прямі витрати | 14360 | 66% | 14900,00 | 66,68% |
| Непрямі витрати | 7152,38 | 24% | 7444,30 | 33,32% |
| Всього на місяць | 21512,4 |  | 22344,30 |  |
| Всього на од.прод. | 537,81 |  | 1117,22 |  |

Непрямі витрати склали 14596,7 грн., розподілили їх між видами продукції пропорційно до прямих витрат. Прямі витрати склали 29260, то витрати на столи склали 49% від загальної кількості а на шафи -51%. Тоді непрямі витрати розподіляємо так само у співвідношенні 49% до 51%.

Враховуючи величину планової рентабельності в 30%, розраховуємо ціну кожного виду продукції.

Ціна = Собівартість продукції + собівартість продукції \* 30% (планова рентабельність)

Ціна столу = 537,81 + 537,81\*30% = 699,15

Ціна шафи = 1117,22+ 1117,22\*30% = 1452,37

**1.5 Аналіз беззбитковості виробництва**

Аналіз беззбитковості почнемо з розподілу витрат підприємства на змінні та постійні.

**Таблиця 10. Розподіл витрат на змінні и постійні**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид витрат | Столи | Шафи |
| Змінні витрати: | | |
| Витрати на матеріали та сировину | 359 | 745 |
| Всього змінних витрат, грн./од. | 359 | 745 |
| Постійні прямі витрати: | | |
| Витрати на оплату праці виробничого персоналу, грн./весь обсяг | 6600 | 8800 |
| ВУЕО, грн/весь обсяг | 71 | 89,74 |
| Всьго постійних прямих витрат, грн./весь обсяг | 6671 | 8889,74 |
| Всього постійних непрямих витрат, грн./весь обсяг | 6252,38 | 4944,30 |

**Таблиця 11. Розподіл витрат з використанням директ-костингу**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Показник | Столи | Шафи | Разом |
| Обсяг реалізації, шт. | 40 | 20 | 60 |
| Ціна за 1 шт., грн. | 699,15 | 1452,4 | 2151,5 |
| Виручка від реалізації, грн. | 27966 | 29047 | 57013 |
| Змінні витрати на 1 шт., грн. | 359 | 745 | 1104 |
| Змінні витрати на весь обсяг реалізації, грн. | 14360 | 14900 | 29260 |
| Валова маржа 1, грн. | 13606 | 14147 | 27753 |
| Постійні прямі витрати на весь обсяг реалізації, грн. | 6671 | 8889,7 | 15561 |
| Валова маржа 2, грн. | 6935 | 5257,7 | 12193 |
| Постійні непрямі витрати на весь обсяг реализации, грн. | 6252,4 | 4944,3 | 11197 |
| Прибуток, грн. | 682,62 | 313,36 | 995,98 |

**Таблиця 12. Розрахунок показників беззбитковості**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показник | Столи | Шафи |
| Коефіцієнт валової маржі | 0,88 | 0,22 |
| Поріг беззбитковості (N беззб): | | |
| грн. | 13284 | 3052,4 |
| шт. | 19 | 2 |
| Поріг рентабельності (N рент): | | |
| грн. | 27305 | 6267,2 |
| шт. | 39 | 4 |
| Запас фінансової міцності: | | |
| грн. | 661,2 | 22780 |
| % | 2,36% | 78,42% |
| СДОВ | 1,07 | 1,23 |

**Рисунок 1. Поріг рентабельності виробництва столів**

Постійні прямі витрати

Постійні витрати

Змінні витрати

Валові змінні витрати

Валові витрати

Виручка

12800

6671

0

Розрахований показник порогу беззбитковості показує, що підприємство зможе покрити свої змінні та прямі постійні витрати при виробництві 19 столів та 2 шаф. Покриття всіх постійних витрат можливе при виробництві 39 столів та 4 шаф.

Показник запасу фінансової міцності показує наскільки обсяг виручки, що отримується від реалізації, більше порогу рентабельності, тобто наскільки далеко підприємство відійшло від стану, коли воно не отримує прибутку. Значення цього показника при виробництві 40 столів складає 2,36%, при виробництві 20 шаф – 78,42%. Це означає, що підприємство може знизити обсяги виробництва столів на 2%, а шаф на 78% і при цьому не нести збитків.

Постійні прямі витрати

Постійні витрати

Змінні витрати

Валові змінні витрати

Валові витрати

Виручка

17678

8889

0

**Рисунок 2. Поріг рентабельності виробництва шаф**

Сила дії операційного важеля показує, що кожний процент збільшення виручки приводить до збільшення прибутку по столам в 1,02 рази, а по шафам – в 1,239 рази.

Проведений аналіз свідчить, що відкриття нової майстерні на підприємстві буде достатньо прибутковим при заданих показниках планових обсягів випуску.

# 

# РОЗДІЛ 2 ФІНАНСОВИЙ РОЗДІЛ БІЗНЕС-ПЛАНУ ПІДПРИЄМСТВА

## 2.1 Прогнозування потоків коштів

Спочатку слід розпланувати виробництво відповідно до робочих днів у кожному місяці. Результати розрахунку представлені в таблиці. Плановий обсяг продажу може й не відрізнятися від обсягу виробництва, оскільки меблі не є сезонним товаром і мають користуються постійним попитом.

**Таблиця 13. Плановий обсяг випуску продукції**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукції | Ціна за шт., грн. | План виробництва | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Столи | 699,15 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Шафи | 1452,37 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

**Таблиця 14. Плановий обсяг продажу продукції**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Вид продукції | Ціна за шт., грн. | План виробництва | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Столи | 699,15 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Шафи | 1452,37 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 | 20 |

**Таблиця 15. Графік регулярних надходжень коштів (грн.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Прогнозний рік | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Оплата за столи | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 | 27966 |
| Оплата за шафи | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 | 29047,4 |
| Всього надходжень коштів | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 |

Оскільки виробництво меблів передбачається більшою мірою не на замовлення а на продаж по вже існуючим замовленням із дилерською мережею, тому й обсяг надходження коштів є однаковим і постійним.

**Таблиця 16. Графік регулярних виплат коштів (грн.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Прогнозний рік | | | | | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Витрати на матеріали для виробництва столів | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 | 7700 |
| Витрати на матеріали для виробництва шаф | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 | 6100 |
| Постійні витрати | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 | 14596,7 |
| Всього виплат коштів | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 |

Таблиця 17

**Графік чистих потоків коштів (грн.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Прогнозний рік | | | | | | | | | | | |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Загальні надходження коштів | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 | 57013,4 |
| Загальні витрати коштів | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 | 28396,7 |
| Чистий потік | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 | 28616,7 |

Звернемо увагу на табл.17. Видно, що чистий прибуток завжди однаковий це відбувається через те, що підприємство працює заздалегідь сформованими заказами.

## 2.2 Прогнозування звіту про фінансові результати та балансу прямим методом

**Таблиця 18. Базовий баланс (на 31.12.08)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Сума,  тис. грн | ПАСИВ | Сума,  тис. грн |
| Грошові кошти | 120 | Кредиторська заборгованість постачальникам | 58 |
| Дебіторська заборгованість | 0 | Всього короткострокова кредиторська заборгованість | 58 |
| Запаси та витрати | 80 | Уставний капітал | 160 |
| Всього оборотних засобів | 200 |  |  |
| Остаточна вартість основних засобів | 18 |  |  |
| Всього активів | 218 | Всього пасивів | 218 |

**Таблиця 19. Прогноз форми №2 «Звіт про фінансові результати», (грн.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показник | Надходження та залишки грошових коштів | | | | Витрати та платежі | | | |
| 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Виручка від продажу | 171040,2 | 171040,2 | 171040,2 | 171040,2 |  |  |  |  |
| Змінні витрати |  |  |  |  | 87780 | 87680 | 87580 | 87480 |
| Валова маржа | 83260,2 | 83160,2 | 83060,2 | 82960,2 |  |  |  |  |
| Виплата заробітної плати |  |  |  |  | 70950 | 70950 | 70950 | 70950 |
| Амортизація |  |  |  |  | 1098,6 | 1098,6 | 1098,6 | 1098,6 |
| Прибуток до оподаткування | 11211,6 | 11111,6 | 11011,6 | 11911,6 |  |  |  |  |
| Податок на прибуток |  |  |  |  | 2802,9 | 2802,9 | 2802,9 | 2802,9 |
| Чистий прибуток | 8408,7 | 7408,7 | 6408,7 | 5408,7 |  |  |  |  |
| Нерозподілений прибуток | 8408,7 | 7408,7 | 6408,7 | 5408,7 |  |  |  |  |

**Таблиця 20. Прогнозний баланс на кінець кварталу (тис. грн.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | ПАСИВ | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Грошові кошти | 203,26 | 203,26 | 203,26 | 203,26 | Кредиторська заборгованість постачальникам | 87,78 | 87,78 | 87,78 | 87,78 |
| Дебіторська заборгованість | 0 | 0 | 0 | 0 | Кредиторська заборгованість по зарплаті | 70,95 | 70,95 | 70,95 | 70,95 |
| Кредиторська заборгованість по податкам | 28 | 28 | 28 | 28 |
| Запаси та витрати | 87,78 | 87,78 | 87,78 | 87,78 | Всього короткострокова кредиторська заборгованість | 186,73 | 186,73 | 186,73 | 186,73 |
| Всього оборотних засобів | 291,04 | 291,04 | 291,04 | 291,04 | Уставний капітал | 160 | 160 | 160 | 160 |
| Резервний капітал | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Залишкова вартість основних засобів | 64,09 | 63,09 | 62,09 | 61,09 | Нерозподілений  прибуток | 8,4 | 7,4 | 6,4 | 5,4 |
| Всього активів | 355,13 | 354,13 | 353,13 | 352,13 | Всього пасивів | 355,13 | 354,13 | 353,13 | 352,13 |

## 2.3 Формування звіту про рух грошових коштів непрямим методом

Формування звіту про рух коштів є особливо необхідним для підприємств, оскільки показники цієї форми характеризують особливості фінансової поведінки підприємства, а також дозволяють визначити основні джерела грошових надходжень і напрямки їх використання.

Розрахунки відхилень в прогнозному балансі представлені в табл.21.

Після визначення відхилень в прогнозному балансі їх потрібно віднести до грошових надходжень або витрат.

До надходжень відносимо:

* зменшення будь-якої статті активів;
* збільшення будь-якої статті пасивів.

Відповідно до витрат відносимо:

* збільшення будь-якої статті активів;
* зменшення будь-якої статті пасивів

Прогнозний звіт про рух грошових коштів представлений в табл.22.

**Таблиця 21. Відхилення в прогнозному балансі (тис. грн.)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| АКТИВ | Базовий баланс | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. | Відхилення  1 кв .- баз. | Відхилення  2 кв.- 1 кв. | Відхилення  3 кв.-4 кв. | Відхилення  4 кв.-3 кв. |
| Грошові кошти | 120 | 203,26 | 203,26 | 203,26 | 203,26 | 83,26 | 0 | 0 | 0 |
| Дебіторська заборгованість | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|
| Запаси и витрати | 80 | 87,78 | 87,78 | 87,78 | 87,78 | 7,78 | 0 | 0 | 0 |
| Всього оборотних коштів | 200 | 291,04 | 291,04 | 291,04 | 291,04 | 91,04 | 0 | 0 | 0 |
|
| Залишкова вартість основних засобів | 18 | 64,09 | 63,09 | 62,09 | 61,09 | 46,09 | 0 | 0 | 0 |
|
|
| Всього активів | 218 | 355,13 | 354,13 | 353,13 | 352,13 | 137,13 | 0 | 0 | 0 |
| ПАСИВ | | | | | | | | | |
| Кредиторська заборгованість постачальникам |  | 87,78 | 87,78 | 87,78 | 87,78 | - | 0 | 0 | 0 |
| Кредиторська заборгованість по зарплаті |  | 70,95 | 70,95 | 70,95 | 70,95 | - | 0 | 0 | 0 |
| Кредиторська заборгованість по податкам |  | 28 | 28 | 28 | 28 | - | 0 | 0 | 0 |
| Всього короткострокова кредиторська заборгованість | 58 | 186,73 | 186,73 | 186,73 | 186,73 | 128,73 | 0 | 0 | 0 |
| Уставний капітал | 160 | 160 | 160 | 160 | 160 | 0 | 0 | 0 | 0 |
|
| Резервний капітал |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|
| Нерозподілений прибуток |  | 8,4 | 7,4 | 6,4 | 5,4 | 8,4 | 0 | 0 | 0 |
|
|
| Всього пасивів | 218 | 355,13 | 354,13 | 353,13 | 352,13 | 137,13 | 0 | 0 | 0 |

**Таблиця 22. Звіт про рух грошових коштів**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Джерела грошових коштів | 1-й період | 2-й період | 3-й період | 4-й  період | Напрями  використання | 1-й період | 2-й період | 3-й період | 4-й  період |
| Дебіторська заборгованість |  |  |  |  | Дебіторська заборгованість |  |  |  |  |
| Запаси і витрати |  |  |  |  | Запаси і витрати | 7,78 |  |  |  |
| Вартість ОФ | 1 | 1 | 1 | 1 | Залишкова вартість ОС | 46,09 | 64,09 | 63,09 | 62,09 |
| Кредиторська заборгованість постачальникам | 87,78 | 87,78 | 87,78 | 87,78 | Кредиторська заборгованість постачальникам |  | 87,78 | 87,78 | 87,78 |
| Кредиторська заборгованість  по зарплаті | 70,95 | 70,95 | 70,95 | 70,95 | Кредиторська заборгованість  по зарплаті |  | 70,95 | 70,95 | 70,95 |
| Кредиторська заборгованість  по податкам |  | 28 | 28 | 28 | Кредиторська заборгованість  по податкам |  | 28 | 28 | 28 |
| Резервний капітал |  |  |  |  | Резервний капітал |  |  |  |  |
| Нерозподілений прибуток |  | 7,4 | 6,4 | 5,4 | Нерозподілений прибуток |  | 7,4 | 6,4 | 5,4 |
| Всього |  |  |  |  | Всього |  |  |  |  |
| Грошові кошти |  | 203,26 | 203,26 | 203,26 | Грошові кошти | 83,26 |  |  |  |
| Всього | 137,13 | 355,13 | 355,13 | 355,13 | Всього | 157,13 | 355,13 | 354,13 | 353,13 |

# РОЗДІЛ 3 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

**Таблиця 23. Показники фінансового стану підприємства**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Коефіціент | Норм.  знач. | 1 кв. | 2 кв. | 3 кв. | 4 кв. |
| Коеф.абсолютної ліквідності | >0,25 | 1,17 | 1,17 | 1,17 | 1,17 |
| Коеф.проміжної ліквідності | >1 | 1,17 | 1,17 | 1,17 | 1,17 |
| Коеф.загальної ліквідності | >2 | 1,85 | 1,85 | 1,85 | 1,85 |
| Коеф.обертаємості оборотних активів (в кв.) | max | 698 | 698 | 698 | 698 |
| Коеф. обертаємості кредиторської заборгованності | max | 897 | 897 | 897 | 897 |

Як видно з таблиці, коефіцієнт абсолютної ліквідності у усіх звітних кварталах перевищує норматив. Це свідчить про те, що підприємство може погасити свої короткострокові зобов’язання за рахунок грошових коштів, що присутні в його розпорядженні.

Коефіцієнт загальної ліквідності за нормативом має перевищувати 2, однак ця відмітка не досягається. Для оптимізації цього показника необхідно суттєво зменшити короткострокову заборгованість, а це можливо досягнути лише за рахунок скорочення витрат матеріалів чи скорочення заробітної плати.

Коефіцієнти обертає мості обох типів мають досить великі значення. Швидкість обороту характеризує якість управління запасами і раціональність поточної фінансової політики менеджменту: чим швидше обертаються оборотні активи, тим більше зисків отримують власники.

Розраховані показники фінансового стану підприємства свідчать про адекватний ринковій ситуації фінансовий менеджмент.

# Висновки

Результатом виконання курсової роботи став розроблений фінансовий план підприємства. Також в роботі були розраховані собівартість та відпускна ціна столів та шаф.

В результаті проведеного операційного аналізу були визначені точка беззбитковості та поріг рентабельності.

Таким чином, отримали інформацію про доцільність впровадження даного проекту а також про рівень прибутковості. Це дозволяє в свою чергу забезпечити достатнім рівнем фінансування проект оскільки інвестор бачить, що вкладає гроші у прибутковий проект з 30% рівнем рентабельності продаж. Крім того показники ліквідності також дають змогу прогнозувати швидке зростання бізнесу.

# Література

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала. - К.: "Ника-Центр", 2000. - 512 с.

2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2001. - 528с.

3. Воробьев С.Ю. Стратегия финансирования деятельности предприятия на основе показателей риска. Научные труды IV Международной научно-практической конференции "Фундаментальные и прикладные проблемы приборостроения, информатики, экономики и права". Секция "Экономика", ч. 2 / МГАПИ. - Москва, 2001. - С.10.

4. Дж К. Ван Горн. Основы управления финансами. - М.: Финансы и статистика, 1996. - 800с.

5. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. - М.: Финансы и статистика, 2007.

6. Ковалёв В.В. Введение в финансовий менеджмент / Пер. с англ. - М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 2006. - 400с.

7. Кондраков Н.П. Бухгалтерский учет. - М: "Финанси и статистика", 2007 г

8. Лысенко Ю.Г., Макаров К.Г., Петренко В.Л., Филипов А.В. Леверидж. Экономические приложения. ДонГУ, Юго-Восток, 2005. - 104с.

9. Негашев Е.В. Анализ финансов предприятия в условиях ринка: Учеб. пособие. - М.: Висш.шк., 2007. - 192с.:ил.

10. Економика предприятия: Учебник / под ред.проф. Н.А. Сафронова. - М.: "Юристь", 2007. - 584с.

11. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Российская практика. - М.: изд. "Перспектива", 2005.

12. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учебник / Под редакцией Е.С. Стояновой. - 4-е изд., перераб и доп. - М.: Изд-во "Перспектива", 2005. - 656с.

13. Т. В. Теплова Финансовые решения: стратегия и тактика: Учебное пособие. - М.: ИЧП "Издательство Магистр", 2003. -284с.

15. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Финансовый менеджмент / Пер. с англ. - М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 2005. - 400с.

16. Батурин В.М., Керимов В.Э. Финансовый леверидж как эффективный инструмент управления финансовой деятельностью предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. - 2005. - №2.

17. Воробйов Ю.М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Фінанси підприємства, № 2, 2002

18. Воробйов Ю.М. Формування власного фінансового капіталу підприємств // Фінанси підприємства, № 6, 2002

19. И Дихал Бухгалтерский учёт уставного капитала. // Баланс. - 2005. - № 50.

20. Степанов Д. Эффект финансового левериджа и специфика его расчета в российских условиях – М., 2005

21. Парамонов А.В. Учет и анализ предпринимательского капитала – М., 2007.