

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kursovaya-rabota/136069>

Тип работы: Курсовая работа

Предмет: Финансовый менеджмент

Введение 3

Глава 1. Теоретические аспекты планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности организации 5

1.1. Понятие и сущность финансовых результатов деятельности организации 5

1.2 Классификация методов прогнозирования финансовых результатов деятельности организации 12

Глава 2. Оценка системы планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности ООО "Ортикон Групп" 14

2.1 Краткая характеристика предприятия 14

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия 15

2.3 Анализ организации системы планирования и прогнозирования прибыли и рентабельности 17

2.4 Недостатки существующей системы планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности ООО "Ортикон Групп" 26

Заключение 29

Список использованной литературы 34

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль компании определяется составлением плана продаж при-были устанавливают только на месяц, для эффективного планирования и контроля такого периода недостаточно. Планирование на короткий период не позволяет устанавливать стратегические (долгосрочные) цели и приводить к ним в соответствие тактические (краткосрочные) цели.

Утверждается, что «эффективным бюджетное управление компа-нии становится тогда, когда бюджетный период соответствует сроку до-стижения поставленных стратегических целей и никак не меньше срока завершения долгосрочных проектов, находящихся в работе у компа-нии».

Цель курсовой работы – исследовать процесс планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности организации. на примере ООО "Ортикон Групп"

Задачи курсовой работы:

1. рассмотреть теоретические аспекты планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности организации

2. оценить систему планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности ООО "Ортикон Групп"

3. предложить мероприятия по оптимизации планирования и прогнозирования финансовых результатов деятельности организации на примере ООО "Ортикон Групп"

Предмет исследования – планирование и прогнозирование в ООО "Ортикон Групп"

Объект исследования – ООО "Ортикон Групп"

Практическая значимость курсовой работы – предложенные меро-приятия в дипломной работе могут быть использованы в практической деятельности предприятия и уже рассматриваются на стадии утвержде-ния руководством ООО "Ортикон Групп".

Методическая база исследования объединяет в себе методы целого ряда экономических дисциплин: финансов предприятий, финансового менеджмента, стратегического менеджмента, риск-менеджмента, кадро-вого менеджмента, финансового анализа, финансово-экономических расчетов, статистического анализа, экономико-математических методов, маркетинга.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

1.1. Понятие и сущность финансовых результатов деятельности организации

Финансовый результат – обобщающий показатель анализа и оценки эффективности деятельности

хозяйствующего субъекта на определенных стадиях его формирования. Показателями, выражающими финансовый результат деятельности предприятия, являются:

- показатели прибыли, характеризующие финансово-хозяйственный эффект деятельности предприятия (абсолютные показатели);
- показатели рентабельности, характеризующие эффективность использования применяемых в процессе производства ресурсов и текущих затрат (относительные показатели).

На предприятии составляется только план продаж коммерческого отдела. Такой показатель как объем продаж для сервисного центра, занимающимся обслуживанием оборудования, вообще не планируется вследствие объяснения, что данное подразделение в основном обслуживает отдел продаж, предоставляя услуги предпродажной подготовки, ввода в эксплуатацию, демонстрации оборудования клиенту, тестирования товаров перед продажей.

На предприятии отсутствуют функциональные бюджеты, описывающие все процессы финансово-хозяйственной деятельности предприятия в финансовых показателях (кроме сбыта).

Рисунок 1 - Классификатор бюджетов

Таким образом, основные бизнес- процессы – процессы закупок, складирования и хранения, маркетинга и изучения рынка, управление финансами, управление ИТ, персоналом не планируются, т.к. бюджет расходов на маркетинг, бюджет логистических расходов, бюджет коммерческих расходов, бюджет управленческих расходов, бюджет закупок, бюджет налогов, бюджет оплаты труда не формируется, а значит не планируются и не контролируются финансово-экономические показатели бизнес-процессов предприятия. Не планируются бюджеты центров финансовой ответственности, поэтому эффективность работы подразделений не может быть оценена, как и задание целей для подразделений в совокупности с системой мотивации на достижений целевых показателей.

Не формируются и инвестиционные бюджеты, и таким образом, предприятие не планирует свои капитальные вложения и вложения в новые проекты, тем самым не обеспечивается возможность управления процессами развития.

Финансовые бюджеты в виде баланса и отчета о доходах и расходах составляются только по факту главным бухгалтером по данным управленческого учета. Отчет о фактическом движении денежных средств отсутствует, как и все три финансовых отчета в плановых показателях. Вследствие этого не видит свое финансовое положение в координатах важнейших финансовых бюджетов, и не может оценить хватит ли ресурсов на достижение целей, насколько прибыльна планируемая деятельность, насколько устойчиво финансовое состояние.

Такой подход не позволяет предприятию управлять своей рентабельностью, ликвидностью и имущественным состоянием.

Установление плановых показателей происходит при отсутствии регламента бюджетного процесса, четко обозначающего цели и задачи системы бюджетирования, этапы бюджетного процесса и список его участников.

Плановые показатели существуют только в виде плана продаж по группам товаров (группам технологий, как это принято называть на предприятии).

Показатели планов продаж товаров по группам технологий формируются на основе статистических данных за прошлые периоды и личных ожиданий собственника бизнеса относительно финансовых показателей работы предприятия.

План продаж устанавливает только на месяц, для эффективного планирования и контроля такого периода недостаточно.

Планирование на короткий период не позволяет устанавливать стратегические (долгосрочные) цели и приводить к ним в соответствие тактические (краткосрочные) цели.

Утверждается, что «эффективным бюджетное управление компании становится тогда, когда бюджетный период соответствует сроку достижения поставленных стратегических целей и никак не меньше срока завершения долгосрочных проектов, находящихся в работе у компании». [8]

Плановые показатели озвучиваются ежемесячно руководителю отдела продаж перед началом нового периода, при этом проекты планов продаж не пересматриваются вследствие влияния внешних и внутренних воздействий.

На предприятии не используется такой прогрессивный метод планирования как сценарное планирование, и вследствие этого у предприятия нет возможности контроля и корректировки деятельности, а также возможности моделировать ситуации, вызванные изменениями внутренней и внешней среды.

Также не используется метод гибкого планирования, повышающий эффективность планирования, когда изменения во внешней и внутренней среде вызывают соответствующие изменения одного или нескольких ключевых параметров, чаще всего именно в продажах, и другие зависящие от них значения планов пересчитываются.

Схему бюджетного процесса на предприятии можно представить в виде рисунка 2.

Рисунок 2 - Схема бюджетного процесса

Общее представление сравнения с классическим бюджетным процессом – последовательностью составления бюджетов представлено на рисунке 3.

Зеленая рамка означает – составляется бюджет и факт исполнения бюджета, синяя рамка – составляется только фактический отчет по истечению периода, красная рамка – бюджет не составляется, отчет о фактических результатах отсутствует.

Рисунок 3 - Бюджетный процесс в сравнении с классическим бюджетным процессом

Исходя из вышеописанного, существующую систему планирования на предприятии можно назвать только «зачатком» системы бюджетирования.

Предприятие уже выросло из уровня планирования только объемов продаж, имея значительные обороты по рынку и ставя себе амбициозные цели развития.

Создание рабочего инструмента для достижения стратегических целей предприятия и эффективного управления требует существенной доработки и настройки системы бюджетирования.

Таким образом, существенные недостатки существующей системы бюджетирования на предприятии определяются отсутствием финансовой структуры, недостаточным составом бюджетов – при отсутствии планирования финансовых бюджетов, инвестиционных, функциональных бюджетов (кроме бюджета продаж), бюджетов ЦФО.

Также в процессе бюджетного управления отсутствует такие важные составляющие, как регламент процесса, контроль, анализ исполнения бюджета.

На предприятии не используются такие эффективные подходы и методы планирования как «цели вниз-план вверх», сценарное планирование, долгосрочное (стратегическое) планирование, гибкое планирование.

Как определено в теоретической части работы - финансовая структура представляет собой совокупность центров финансовой ответственности (ЦФО).

При классификации центров финансовой ответственности предлагается руководствоваться терминологией, отражающей те показатели, за которые будет отвечать ответственное лицо или подразделение.

Это следующие виды ЦФО: центр инвестиций, центр прибыли, центр дохода, центр затрат.

Таблица 1 – Центры финансовой ответственности

Наименование ЦФО	Тип	Наименование Подразделения	Руководитель подразделения/Ответственный
ЦИ	Центр инвестиций	Генеральный директор компании	Генеральный директор компании
ЦП	Центр прибыли	Генеральный директор компании	Генеральный директор компании
ЦЗ	Управление	Центр затрат	Генеральный директор, секретарь Генеральный директор компании
ЦП	Коммерческий отдел	Центр прибыли	Коммерческий отдел Коммерческий директор
ЦД	Группа технологий 1,2,3,4	Центр дохода	Отдел продаж по Группам технологий Руководитель продаж по Группам Технологий
ЦЗ	Закупки	Центр затрат	Отдел закупок Начальник отдела закупок
ЦЗ	Отдел маркетинга	Центр затрат	Отдел маркетинга Маркетолог
ЦД	Отдел по работе с дилерами	Центр дохода	Отдел по работе с дилерами Менеджер по работе с дилерами
ЦП	Сервисный центр	Центр прибыли	Сервисный центр Менеджер сервисного центра
ЦЗ	Отдел финансов и учета	Центр затрат	Отдел финансов и учета Финансовый директор
ЦЗ	Финансовый отдел	Центр затрат	Финансовый отдел Финансовый директор
ЦЗ	Бухгалтерия	Центр затрат	Бухгалтерия Главный бухгалтер
ЦЗ	Транспортно-логистический отдел	Центр затрат	Транспортно-логистический отдел Начальник ТЛО
ЦЗ	АХО	Центр затрат	Административно-хозяйственный отдел Завхоз
ЦЗ	Отдел ИТ	Центр затрат	Отдел ИТ ИТ-менеджер
ЦЗ	Отдел кадров	Центр затрат	Отдел кадров Менеджер по кадрам

Каждый ЦФО будет составлять свой операционный бюджет, цель составления которого планирование результатов своей финансово-хозяйственной деятельности, исходя из утвержденных централизованно нормативов и ограничений. Бюджет центра прибыли будет сводным бюджетов доходов и расходов всех ЦФО.

1.2 Классификация методов прогнозирования финансовых результатов деятельности организации

В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину возможных финансовых результатов, но и обеспечивающие максимальную прибыль.

1. Бондраков Н.Н. Бухгалтерский (финансовый, управленче-ский) учет: Учебник.- М.: Проспект, 2019.
2. Булечко Т.М. Бухгалтерский учет: Учебник. - 3-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2019.
3. Бушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2018.
4. Гулечко Т.М. Бухгалтерский учет: Учебник. - 3-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2019.
5. Николаева СЛ. Особенности учета затрат в условиях рынка: система "директ-косгинг". - М.: Финансы и статистика, 2019.
6. Кондраков Н.Н. Бухгалтерский (финансовый, управленче-ский) учет: Учебник.- М.: Проспект, 2019.
7. Кушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2018.
8. Международные валютно-кредитные и финансовые отноше-ния: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной.- М.: Финансы и статистика, 2018.
9. Международные валютно-кредитные и финансовые отноше-ния: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной.- М.: Финансы и статистика, 2019.
10. Международные валютно-кредитные и финансовые отноше-ния: Учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной.- М.: Финансы и статистика, 2017.
11. Николаева СЛ. Особенности учета затрат в условиях рынка: система "директ-косгинг". - М.: Финансы и статистика, 2019.
12. Оптимизация управления организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Поршнева, А.Я. Кабанова. В.Н. Ганина. - М.: ИНФРА-М, 2018.
13. Оптимизация, эффективность управления финансами (финан-сы предприятий): Учебник / Под ред. А.А. Володина. - М.: ИНФРА-М, 2018 Кондраков Н.Н. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: Учебник.- М.: Проспект, 2019.
14. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. пособие. - М.: Финансы и статистика, 2018.
15. Риколеева СЛ. Особенности учета затрат в условиях рынка: система "директ-косгинг". - М.: Финансы и статистика, 2019.
16. Рулечко Т.М. Бухгалтерский учет: Учебник. - 3-е изд. - М.: Финансы и статистика, 2019.
17. Управление организацией: Энциклопедический словарь / Под ред. А.Г. Поршнева, А.Я. Кабанова. В.Н. Ганина. - М.: ИНФРА-М, 2018.
18. Управление финансами (финансы предприятий): Учебник / Под ред. А.А. Володина. - М.: ИНФРА-М, 2018 Карпова Т.Н. Управлен-ческий учет: Учебник.- М.: ЮНИТИ, 2018.
19. Эффективность управления организацией: Энциклопедиче-ский словарь / Под ред. А.Г. Поршнева, А.Я. Кабанова. В.Н. Ганина. - М.: ИНФРА-М, 2018.
20. Эффективность управления финансами (финансы предприя-тий): Учебник / Под ред. А.А. Володина. - М.: ИНФРА-М, 2018.

II. Статьи периодической печати

1. Неудачин. В.В. Финансовое планирование: актуальность, подходы и методики// Финансист, 2019, №, с.7-9.
2. Ревенков А.В. Финансовое планирование как элемент хозяй-ственного управления// Финансы, 2017, №, с.17-18.
3. Казнский А.В. Среднесрочное планирование. Цели. Реализа-ция. Ограничения. // Директор, 2019, №, с.5.
4. Асаул В.Н. Организация предпринимательской деятельно-сти.// Финансист, 2018, №, с.9.
5. Акулов. В.В. Финансовый менеджмент// Финансовый вестник , 2019, №, с.15.

III. Интернет-ресурсы

1. Шубина Т.В., Сухоруких Л.Н. Особенности финансового планирования в некоммерческих организациях – Финансовый менеджмент// <http://www.finman.ru>
2. Колчина Н.В. Практическое текущее финансовое планирование – Деловой мир// <http://delovoymir.biz>

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://studservis.ru/gotovye-raboty/kurovaya-rabota/136069>