



МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«РОССИЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ГИДРОМЕТЕОРОЛОГИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»
филиал в г.Туапсе

Кафедра «Экономики и управления»

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

На тему «Оптимизация системы финансового планирования микропредприятия (на примере ИП Устьян Т.А – кафе «Дельфин»)»

Исполнитель Майорова Е.А

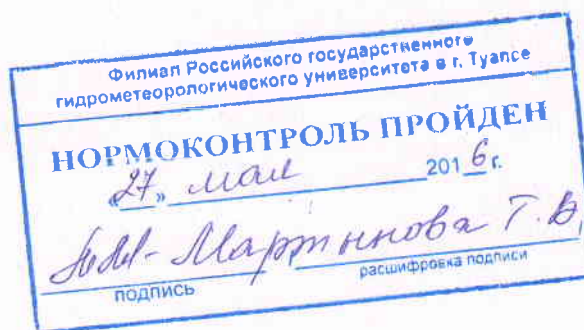
Руководитель кандидат экономических наук, доцент Шутов В.В

«К защите допускаю»
Заведующий кафедрой

доктор экономических наук, профессор

Темиров Д.С.

«17» июня 2016 г.



Туапсе
2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1 Теоретические и методические основы финансового планирования микропредприятий	6
1.1 Понятия и виды субъектов малого и среднего предпринимательства	6
1.2 Методы финансового планирования организаций	9
1.3 Методика финансового планирования микропредприятий.....	13
Глава 2 Анализ системы финансового планирования ИП Устьян – кафе «Дельфин».....	23
2.1 Организационно – экономическая характеристика фирмы.....	23
2.2 Анализ и оценка системы финансового планирования кафе	28
Глава 3 Совершенствование системы финансового планирования ИП Устьян – кафе «Дельфин»	43
Заключение.....	49
Список использованной литературы.....	55

Введение

Актуальность темы исследования связана с тем, что в настоящее время наблюдается значительное повышение роли и укрепление позиций малых и средних предприятий различных секторов экономики как в нашей стране, так и в развивающихся странах. Можно выявить неоспоримые преимущества малых организационных форм - динамизм, простая структура, гибкость, способность быстро перестраиваться на запросы потребителей и другие. Но с сожалением стоит отметить, что в России малое и среднее предпринимательство ещё не получило должного ему развития. В развитых странах вклад таких предприятий в создание ВВП составляет его половину больше, в то время как в России он составляет примерно 15%. В настоящее время средний и малый бизнес миновал уже стадию становления и решает задачи повышения эффективности деятельности, обеспечения высоких конкурентных преимуществ, оптимизации бизнес-процессов, что предполагает обширное использование различных инструментов управления, анализа и оценки его управляемости, планирования и контроля.

Объектом исследовательской работы является ИП Устьян Т.А – кафе «Дельфин».

Предметом исследования являются система финансового планирования микропредприятий на примере ИП Устьян Т.А – кафе «Дельфин».

Целью выпускной квалификационной работы является разработка мероприятий по оптимизации системы финансового планирования микропредприятия на примере ИП Устьян Т.А – кафе «Дельфин».

Достижение поставленной цели было реализовано за счет решения следующих **задач**:

- дать характеристику, выделить критериальные признаки малого предприятия;
- изучить особенности финансового планирования и определить его роль в общей системе менеджмента предприятия;

- выявить методические основы и порядок формирования системы финансового планирования;
- выявить основные недостатки существующей системы у ИП Устьян;
- разработать рекомендации по совершенствованию основных элементов финансового планирования для исследуемой организации.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, основной части - трех глав с краткими выводами по каждой главе, заключения, списка использованной литературы. В первой главе мы исследуем теоретические и методические основы финансового планирования микропредприятий. Во второй главе проведем анализ системы финансового планирования ИП Устьян – кафе «Дельфин». В третьей главе рассмотрим совершенствование системы финансового планирования ИП Устьян – кафе «Дельфин».

Теоретической основой исследования особенностей современных подходов к пониманию проблем управления являются труды вышеобозначенных отечественных и зарубежных авторов. Работы этих ученых имеют широкую трактовку понятия внутрифирменного планирования, как целостной системы управления плановой деятельностью, обладающей четкой связью со всеми участниками хозяйственной деятельности компании

Информационной базой изучения явились материалы Федеральной службы государственной статистики, итоги социологических исследований на предприятиях и в организациях небольшого торгового предпринимательства.

Степень разработанности проблемы. Исследовали малое и среднее предпринимательство в теории и практике финансового планирования в своих работах следующие отечественные и зарубежные авторы: : Ю.П. Анискин, М.Г. Лапуста, М.А. Алексеевой, И.Т. Балабанова, И.А. Бланка, К.Х. Шмидт, В.В. Бочарова, М.И. Бухалкова, А.Н. Жилкиной, М.У. Сасьени, В.В. Ковалёва, Е.С. Стояновой, В.Е. Хруцкого, А. Фалуди Е. Аккерман, Ф. Аналоуи, Й.Х. Пихлер, М.У. Сасьени Дж.К. Ван Хорн, Б. Коласс, Ж. Перар, , Д. Хан, Д.Г. Сигел Д.К.

Шим, и др.

Практическая значимость проделанного исследования заключена в том, что приобретенные теоретические предложения и выводы доведены до уровня определенных разработок, способствующих нормальному развитию и функционированию определенной малой компании в сфере торговли.

Методика исследования. Основой данной работы является использование системного, структурного, статистического методов, а также метода организационного проектирования и сравнительного анализа.

Общий объем работы 56 страниц печатного текста. Работа включает 4 рисунка, 17 таблиц.

Глава 1 Теоретические и методические основы финансового планирования микропредприятий

1.1 Понятия и виды субъектов малого и среднего предпринимательства

На рубеже последних столетий появлялись новые формы хозяйствования, виды фирм, виды правовых форм различных объединений. Все это было актуализировано историческим развитием общества. Каждый институциональный уклад, имея собственные недостатки и преимущества, вносил свой вклад в историю. Несомненный вклад в развитие экономики и политики внесли малые предприятия как форма хозяйствования.[19, с.49]

На сегодняшний день, в теории экономической науки можно выделить несколько различных направлений в разработке содержания понятия малого предпринимательства. Под термином «малый бизнес», принятым к использованию в современных отечественных исследованиях и зарубежных,[7, с.219] связываются, как правило, предприятия небольших размеров, хотя стоит подчеркнуть необходимость использования и качественных критериев. Тем не менее, как показывает практика, каждый из выделяемых критериев малого предпринимательства рано или поздно активно критикуется, либо вообще опровергается, в следствие чего, разработки какого-либо основного критерия малого бизнеса в литературе не прекращаются.

Так, стоит сказать, что В.А. Рубе указывает основными качественными критериями разграничения разных размеров предприятий, в первую очередь, отношение владельца предприятия к труду и управлению предприятием, а во-вторую - степень его контакта с персоналом.[5,с.214] Но данный исследователь основывается на опыте законодательного регулирования бизнеса во Франции, что мало подходит для суровой российской правовой действительности.

В российской экономической науке тоже существует ряд методологических подходов к анализу сущности малого предпринимательства [10, с.126].

По целям деятельности малые предприятия, как правило, не отличаются

от больших. Применительно к величине предприятия масштабы могут быть одно- или многомерными. Использование какой-нибудь одной меры (например, числа работников или объема продукции) позволяет довольно точно определить размер предприятия, хотя и не дает представления о его сути [8, с.33].

Учеными предпринимались попытки установить единые критерии разграничения предприятий, но они не имели успеха до причине особенностей функционирования экономик разных стран, в частности: [25, с.135]

- их статистической структуризации;
- содержания экономического и социального законодательства;
- претензий на получение льгот со стороны государства;
- масштабов хозяйствования и емкости рынка и др.

Качественные признаки особенно приемлемы при организации управления производством [36, с.670].

В стремлении усовершенствовать каталог ученые сосредоточились на выявлении наиболее важных признаков малых предприятий. Швейцарский экономист Х. Плайтнер в качестве таковых предложил следующие:

- предприниматель располагает сетью личных контактов с покупателями, поставщиками и имеет известность;
- предприятие может быстро реагировать на изменения окружающей среды.
- предприятие изготавливает продукцию по индивидуальным желаниям покупателей;
- предприятие представлено личностью самого предпринимателя, который является руководителем, а часто и собственником;
- контакты между руководством и сотрудниками тесны и неформальны;
- организация производства незначительно формализована;

Наряду с выявлением качественных функциональных отличий малых

предприятий от больших ученые разрабатывали типологии предпринимателей, проводя их классификацию по наиболее характерным признакам [15, с.25]:

- в связи с мотивами деятельности предпринимателя;
- с ориентацией на позицию предприятия на рынке, его отношение к рынку.

Как правило, субъекты малого бизнеса классифицируются по одному-двум параметрам, значимым для целей конкретного исследования. К примеру, большое внимание уделяется такому типу, как малые инновационные предприятия. С.В. Валдайцев, Н.Н. Молчанов и К. Пецольт при этом классифицируют их по целям создания, ассортименту продукции, характеру инноваций, размеру, форме собственности, и перечню других критериев [27, с.326].

Возвращаясь к типологии малых предприятий (МП), можно привести определенные параметры, по которым его чаще всего структурируют: размер, участие в инновационной деятельности, отраслевая принадлежность.

Рассмотрим типологию малых предприятий по самым распространенным в научных исследованиях и хозяйственной практике критериям (рис.1.1).



Рис. 1.1. Типология малых предприятий[15, с.28]

Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» [4, с.97], субъектами малого бизнеса могут выступать юридические и физические лица. К ним относятся предприятия, удовлетворяющие следующим критериям:

- суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов в уставном капитале общества с ограниченной ответственностью не превышает двадцать пять процентов, а суммарная доля участия иностранных юридических лиц и (или) юридических лиц, не являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, не превышает сорок девять процентов;

- среднесписочная численность работников за предшествующий календарный год не должна превышать ста человек для малых предприятий;

Предприятия малого бизнеса имеют существенные отличия от предприятий агропромышленного комплекса и промышленной сферы деятельности [5, с.215].

В соответствии с вышеупомянутым ФЗ N 209-ФЗ под субъектами малого предпринимательства понимают также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица [28, с. 110].

1.2 Методы финансового планирования организаций

С помощью методов планирования сводятся к нулю неопределенность рыночной среды и ее негативные последствия для хозяйствующих субъектов малого предпринимательства.

Финансовое планирование является планированием доходов и направлений траты денежных средств предприятия для обеспечения его функционирования и развития. Сущность использования финансового плана на

предприятиях заключается в том, что он:

- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- содержит ориентиры, в соответствии с которыми предприятие будет действовать;
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Главной целью денежного планирования считается определение вероятных размеров денежных ресурсов, денежных средств и резервов на базе прогнозирования величины валютных струй, создаваемых за счет личных, заемных и завлеченных с фондового рынка источников [11,с.321].

Финансовое планирование - выбор целей по действительности их заслуги с имеющимися экономическими ресурсами в зависимости от наружных критерий и согласование грядущих денежных струй, выражается в составлении и контроле над выполнением намерений формирования прибылей и затрат, предусматривающих текущее экономическое положение, воплощенные в валютном эквиваленте цели и способы их достижения [30, с.128].

Сводный экономический проект на определённый этап именуется бюджетом. Для выполнения определённых планов имеют все шансы применяться сметы или же бизнес-планы [20,с.528]. Прогнозная конфигурация бухгалтерского баланса, мониторинг денежных результатов и бюджет перемещения валютных средств считаются формами денежного планирования. По мере реализации заложенных в бюджете намерений нужно регистрировать фактические итоги работы компании. По сравнению фактические характеристики с запланированными, возможно воплотить в жизнь например именуемый бюджетный контроль [30,с.119].

В данном значении ведущее внимание уделяется показателям, отклоняющимся от плановых, и анализируются предпосылки данных отклонений. Этим образом, дополняется информация обо всех сторонах работы компании [24, с.177]. Задача стратегического денежного планирования

закljučается в создании и поддержании равновесия между целями, экономическими вероятностями и наружными критериями, для чего выполняется прогнозирование экономической работы на долгий этап [31,с.16].

Исходя из целей, стоящих перед денежным планированием на предприятии, возможно обозначить, собственно, что это – трудный процесс, подключающий в себя некоторое количество рубежей, представленные на рис. 1.2.

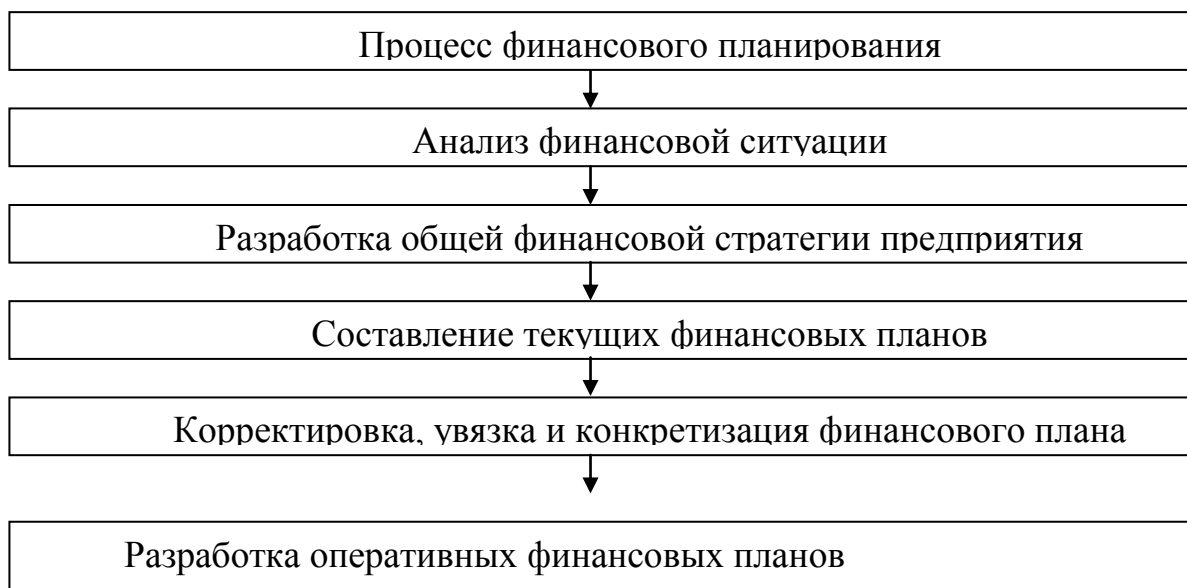


Рис. 1.2. Этапы финансового планирования на предприятии[21, с.147]

На первом рубеже анализируются денежные характеристики работы фирмы за предшествующий этап на базе наиглавнейших денежных документов – бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о перемещении валютных средств. 2 период – это разработка экономической стратегии и экономической политической деятельности по главным направлениям экономической работы фирмы. В процессе воплощения третьего шага устанавливаются и конкретизируются главные характеристики прогнозных денежных документов при помощи составления текущих денежных намерений. На четвертом рубеже случается состыковка характеристик денежных намерений с производственными, платными, и другими намерениями и программами, разрабатываемыми предприятием. 5-ый период – это воплощение оперативного денежного планирования методом разработки

оперативных денежных намерений. В последние годы наибольшее распространение на практике получили три метода финансового планирования [37,с.1596]:

- метод процента от реализации;
- расчетно-аналитический метод;
- бюджетное планирование.

Финансовые показатели могут планироваться различными методами. Основные методы финансового планирования приведены на рис. 1.3.

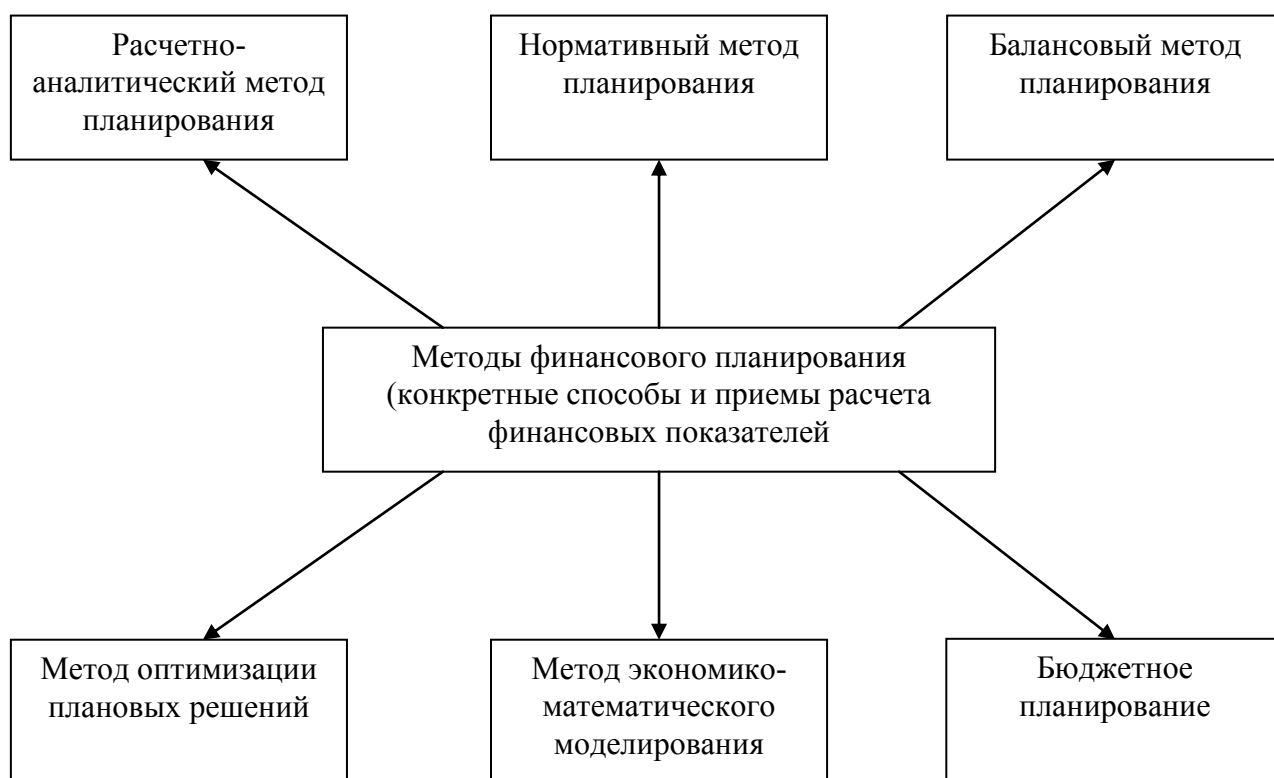


Рис. 1.3. Методы финансового планирования на предприятии [32,с.231]

Сущность метода процента от реализации заключается в решении двудеиной задачи [14,с.248]:

1. На основе запланированного роста объема продаж на предстоящий хозяйственный год, выраженного в процентах, определить будущие расходы, активы и обязательства в виде процента от продаж.

2. На основе полученных финансовых параметров составить сбалансированные форматы прогнозной информации:

- прогнозного отчета о прибылях и убытках;

- прогнозного баланса;
- прогнозного отчета о движении денежных средств;
- сметы наличности.

Главное достоинство этого метода - простота и ясность [12,с.59].

Нормативный цикл потока денежных средств предприятия открывает путь другому методу финансового планирования - расчетно-аналитическому. В методе процента от продаж корректировка отдельных элементов связанных ресурсов осуществляется простым умножением их фактической величины из отчетного баланса на рост объема выручки в плановом периоде. Отсюда возникает масса погрешностей в расчетах [18,с.28].

В заключение хотелось бы обозначить надлежащее: рассматривая сегментированные свойства системы денежного планирования и её роли в общем процессе планирования и прогнозирования деятельности субъекта бизнеса, возможно, отметить главные выдающиеся качества системы финансового планирования в критериях увеличения конкурентоспособности и с целью принятия действенных управленческих заключений. Не считая вышесказанного, выдающиеся качества системы денежного планирования заключаются в том, собственно, что этот процесс реализует установленные стратегические цели в определенные денежные характеристики, обеспечивает экономическими ресурсами экономические процессы становления фирмы в критериях рыночной конкуренции, работает конкретной формой получения финансовой помощи от наружных трейдеров, охватывая зарубежных.

1.3 Методика финансового планирования микропредприятий

В настоящее время одним из условий развития малых предприятий является применение новых технологий управления, позволяющих рационально планировать бизнес, контролировать финансовые и товарные потоки, анализировать и прогнозировать показатели хозяйственной деятельности.

Экономическое планирование на небольших предприятиях считается составляющей механизма управления деньгами, позволяющим сближать к минимальному количеству неразбериха рыночной среды и ее плохое воздействие. Верно санкционированное экономическое планирование может помочь предприятию развиваться, завоевывать свежие позиции на рынке, оформлять и продавать концепции изготовления свежих продуктов и предложений, снижать предпринимательский риск.

Отечественное малое предпринимательство играет все большую роль в экономике РФ, что подтверждается официальными данными и независимыми исследованиями [13,с.19].

Свойственной особенностью небольших компаний считается то, собственно что они сталкиваются с задачами формирования денежных ресурсов как в этап развития, например и в этап становления и подъема. В данных критериях особенное забота идет по стопам уделять действенному денежному менеджменту, и в частности денежному планированию [9,с.240].

Изучив всевозможные расклады к определению мнения «финансовое планирование», возможно прийти к выводу, собственно, что оно дает собой процесс разработки системы денежных намерений и плановых (нормативных) характеристик по обеспечению становления фирмы важными экономическими ресурсами и увеличению производительности его экономической работы в грядущем периоде. Ведущей целью денежного планирования на микропредприятии зрим обоснование стратегии его становления на базе компромисса меж доходностью, ликвидностью и риском в критериях невсеобъемлемости денежных ресурсов [21,с.149].

Исключительно важное значение для успеха планирования денег микропредприятия содержит тест выполнения намеченных намерений, в первую очередь - тест характеристик экономической отчетности, то есть выявление взаимосвязей и взаимозависимостей меж разными показателями его финансово-хозяйственной работы, включенными в отчетность. Итоги анализа дают возможность заинтересованным лицам и организациям брать на себя

заклучения на базе оценки текущего денежного положения и работы фирмы за предыдущие годы и ее способности на грядущие годы.

Экономическая отчетность - значительный инструмент денежного менеджмента. Ведущими формами экономической отчетности считаются: бухгалтерский баланс, доклад о выгоды, доклад об конфигурациях в экономическом положении и доклад о перемещении валютных средств, а еще примечания к отчетности. Важнейшие виды анализа для целей финансового менеджмента - изучение отчетности, горизонтальный, вертикальный, трендовый анализ отчетности, а также анализ финансовых коэффициентов.

Главные коэффициенты отчетности, используемые в финансовом управлении [6,с.536]:

- коэффициенты ликвидности: коэффициент текущей ликвидности, коэффициент срочной ликвидности и чистые оборотные средства;
- коэффициенты деловой активности (эффективности использования ресурсов): оборачиваемость активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, оборачиваемость собственного капитала;
- коэффициенты рентабельности: рентабельность всех активов предприятия, рентабельность реализации, рентабельность собственного капитала;
- коэффициенты структуры капитала: коэффициент собственности, коэффициент финансовой зависимости, коэффициент защищенности кредиторов.

Для малых предприятий, в условиях быстро изменяющейся рыночной среды, актуально эффективное управление денежными потоками с целью поддержания устойчивой платежеспособности организации. Важно своевременно получать информацию о состоянии оборотных средств и гибко взаимодействовать с источниками финансирования. Добиться таких результатов возможно, только регулярно осуществляя оперативное финансовое планирование.

Принимая во внимание специфику ограниченной структуры малых

компаний, важно отметить, что процесс формирования финансовых бюджетов должен обеспечивать простоту реализации и не требовать значительных трудозатрат. Систему оперативного финансового планирования на микропредприятии необходимо построить с учетом особенностей конкретной фирмы, специфики её деятельности, поставленных целей. Определение целей и задач финансового планирования – это первый этап его осуществления [7,с.219].

На микропредприятии имеется несколько основных направлений повышения эффективности финансового планирования и, как следствие, повышения эффективности управления финансами. В целом можно говорить о том, что эффективность деятельности и эффективность управления имеют как прямо пропорциональную, так и обратно пропорциональную зависимость. В первом случае решения касаются преимущественно внешней среды, однако отражаются и на внутренней среде предприятия, стабилизируя ее. Во втором случае решения принимаются в основном по отношению к внутренней среде, однако отражаются и на внешней среде, повышая рыночную устойчивость предприятия.

На практике микропредприятие должно иметь простой и доступный алгоритм поиска решений, не осложненный многовариантностью и многоаспектностью путей и направлений решения сложившихся проблем.

Можно предложить вариант наращивания и максимизации финансов - посредством поиска и привлечения внешних резервов роста и внутренних резервов роста. Микропредприятие может привлечь инвесторов для развития материально-технической базы [33,с.56].

Однако для привлечения микропредприятием инвесторов имеется один отрицательный эффект что микропредприятие недостаточно привлекательно для развития и максимально привлекательно для поглощения.

Вариант привлечение внутренних финансов для роста микропредприятия, а соответственно наращивание и максимизация входящих финансов имеет следующие ограничение.

Рынок сбыта, на котором действует микропредприятие, может быть

насыщен товарами (услугами, работами) аналогами или субститутами, что приведет не к увеличению потока входящих финансовых, а к их иммобилизации (отсутствие спроса и рост запасов готовой продукции - иммобилизация в запасах и дебиторской задолженности). Либо это может привести к дополнительному снижению финансов (демпинговые цены). Этот же аспект необходимо учитывать при повышении цен на продукцию. Также в данном ракурсе можно рассмотреть и снижение дебиторской задолженности путем ужесточения требований к покупателям и заказчикам с другой стороны, увеличение требований к дебиторам может кардинальным образом изменить рыночные позиции микропредприятия, поэтому для реализации такого решения оно должно иметь достаточно высокие характеристики конкурентоспособности (рис.1.4).



Рис. 1.4. Схема оптимизации планирования финансов микропредприятия
[35,с.115]

В данной схеме предусмотрены два возможных решения по оптимизации финансов, которые могут быть подвергнуты дальнейшей детализации с учетом

специфики деятельности отдельно взятого микропредприятия. В соответствии с ними, процесс управления финансами микропредприятия включает в себя три ступени [22,С.118]:

- анализ расходов по видам затрат, а также по основным статьям затрат в структуре и динамике предыдущих периодов. Принимаются решения по снижению или сокращению отдельных видов или статей затрат.
- расчет точки безубыточности с учетом изменений статей постоянных и/или переменных затрат.
- формирование, как минимум, трех прогнозов (планов) производства и сбыта продукции: базовый план объемов производства и сбыта; план с повышением объемов производства и сбыта; план с понижением объемов производства и сбыта. Кроме этого, оценивается порог безопасности в каждом прогнозе.

Для микропредприятия операционные доходы являются основой формирования потока финансов, а соответственно операционные расходы - основой, для улучшения управлением финансами микропредприятия необходимо их укрупнение экономических показателей посредством их объединения в единую группу позволит улучшить систему управления финансами малых предприятий.

Плановая выручка может быть рассчитана несколькими способами:

- исходя из общего объема выпуска товарной продукции, скорректированного на изменение остатков нереализованной продукции на начало и конец планируемого периода (расчетный метод);
- путем прямого поассортиментного счета (метод прямого счета);
- метод суммарного расчета (экстраполяции).
- пофакторный метод;

Планирование выручки от реализации продукции может осуществляться на предстоящий год, квартал и оперативно. Годовое планирование выручки возможно при стабильной экономической ситуации. В нестабильной ситуации оно затруднено и неэффективно, поэтому приходится использовать квартальное

планирование. Оперативное планирование спасения преследует определенную задачу - контроль за своевременностью поступления средств за отгруженную продукцию на счет фирмы. Общая прибыль от ведущей работы фирмы подключает в себя спасение от реализации продукции, произведенных дел и оказанных предложений промышленного и непромышленного нрава. Для определения спасения от реализации продукции надобно аристократия размер реализации продукции в деятельных тарифах без налога на добавленную цена, акцизов и экспортных тарифов для экспортируемой продукции.

При высоких темпах инфляции необходимо учитывать изменение цен через инфляционные коэффициенты. Если отпускные цены не совпадают с оптовыми ценами предприятия, при составлении товарного баланса необходимо учитывать разницу между отпускными и оптовыми ценами для расчета выручки от реализации продукции.

Выручка от реализации по третьему методу рассчитывается на основе фактической выручки от реализации продукции в базисном периоде и тех изменений, которые планируются в предстоящем периоде.

Основными факторами, корректирующими объем выручки, являются изменения:

- структуры реализуемой продукции;
- объема реализации;
- цен на продукции.

Выручка от реализации продукции по четвертому методу определяется прогнозированием темпов роста или снижения объемов выручки на основе анализа их за предыдущие периоды времени и экспертных оценок по сохранению этих темпов или их изменению:

$$BP_{пл.} = BP_{баз.} \times K \quad (1)$$

где K - коэффициент роста или снижения объемов.

Этот метод можно применять в условиях стабильной экономики.

Прогнозирование выручки от реализации возможно через установление ее минимального, оптимального и максимального объемов. Делается это при составлении гибких финансовых смет.

На предприятиях применяются различные методы прогнозирования продаж:

- статистические, основанные на исследовании тенденций изменения объема реализации за предыдущие годы;
- экспертные методы, основанные на использовании опыта и знаний руководителей;
- метод заключения долгосрочных договоров форвардного типа.

Для планирования и прогнозирования выручки от реализации продукции, работ и услуг очень важным является анализ и расчет величины дебиторской задолженности, сроков ее погашения, размеров просроченной задолженности.

В целом между поступлением денежных средств, объемом реализации и изменением остатков дебиторской задолженности существует следующая зависимость:

$$S_{\text{выр}} = S_{\text{отг}} + \text{Deb}_{\text{нач}} - \text{Deb}_{\text{кон}} \quad (2)$$

где $S_{\text{выр}}$ – сумма выручки;

$S_{\text{отг}}$ – сумма от отгрузки реализации;

$\text{Deb}_{\text{нач}}$ – дебиторская задолженность на начало периода;

$\text{Deb}_{\text{кон}}$ – дебиторская задолженность на конец периода.

Источниками информации для определения фактического объема и выручки от реализации услуг являются:

- данные о поступлении готовой продукции на складе предприятия нарастающим итогом;
- план-график выпуска готовой продукции и оказания услуг;
- данные по отгрузке продукции нарастающим итогом;
- отказы в отгрузке продукции;

- данные о поступлении денежных средств на расчетный счет и в кассу за отгруженную или выданную со склада готовую продукцию предприятия нарастающим итогом;
- остатки готовой продукции не имеющей сбыта;
- данные об увеличении дебиторской задолженности;
- данные по отгруженной продукции, но не оплаченной в срок;
- сумма дебиторской задолженности к взысканию.

Когда выручка превышает себестоимость, финансовый результат свидетельствует о получении прибыли.

При использовании метода прямого счета умножают количество реализованных изделий на их реализационную цену и добавляют полученные суммы по всей номенклатуре изделий.

Выручку от реализации каждой номенклатуры изделий определяют по формуле:

$$B = P * Ц \quad (3)$$

где B – выручка;

P - количество реализованных изделий;

$Ц$ - цена реализации каждого изделия.

Объем реализации можно рассчитать, исходя из товарного выпуска изделий в плановом периоде, прибавляя остатки изделий на начало планового периода и отнимая такие на конец планового периода. Плановый объем реализации рассчитывают по формуле:

$$P = O_1 + T - O_2 \quad (4)$$

где P - объем реализации в плановом периоде;

O_1 - остатки каждого вида готовых изделий на складе и отгруженных на начало планового периода;

T - выпуск товарной продукции в плановом периоде;

O_2 - остатки каждого вида изделий на складе на конец планового периода [29,С.518].

Реализационные стоимости в плановом периоде определяют на базе тарифов базисного периода, которые корректируют на предвиденные конфигурации в плановом периоде, в что количестве с учетом спроса и предложение. Для определения производственной себестоимости из затрат на производство исключаются затраты относимые на непроизводственные счета. Далее учитываются изменения остатков расходов будущих периодов и незавершенного производства: их прирост уменьшает себестоимость товарной продукции, а уменьшение - увеличивает. Полученная производственная себестоимость увеличивается на внепроизводственные расходы: т.е. расходы связанные со сбытом продукции.

$$З_{рп} = З_1 + З_{мп} + З_2 \quad (5)$$

где, $З_{рп}$ - затраты на реализуемую продукцию по полной плановой себестоимости на предстоящий период;

$З_1$ - факт. производственная себестоимость остатков готовой продукции не реализованных на начало планируемого периода;

$З_2$ - плановая производственная себестоимость остатков готовой продукции, которые не будут реализованы на конец планируемого периода;

$З_{тп}$ - плановая полная себестоимость товарной продукции планируемой к выпуску в предстоящем периоде, определяемая в смете. В процессе финансово-хозяйственной деятельности финансовые службы предприятия могут осуществлять планирование выручки от реализации и затрат продукции на предстоящий год, квартал и оперативно.

Глава 2 Анализ системы финансового планирования ИП Устьян – кафе «Дельфин»

2.1 Организационно – экономическая характеристика фирмы

Кафе «Дельфин» расположено на набережной санатория Лермонтово Туапсинского района Краснодарского края. Кафе «Дельфин» - это предприятие с полным циклом производства, в нем происходит первичная обработка сырья, производство полуфабрикатов, приготовление кулинарной продукции с последующей ее реализацией. Организационно - правовой принадлежностью кафе является индивидуальный предприниматель Устьян Т.А.

Данная организационно – правовая форма в настоящее время является преобладающей формой среди организаций, считающимися микропредприятиями по размеру общей площади и количеству работников.

На предприятии имеется лицензия на право торговать алкогольной продукцией. Наличие данной лицензии на предприятии говорит о том, что организацией соблюдены все необходимые требования по продаже алкогольной продукцией, а так же о том, что это право зарегистрировано в государственном органе.

В кафе «Дельфин» используется метод обслуживания официантами, а так же через барную стойку барменами.

В кафе «Дельфин» гостям предлагаются следующие виды услуг:

- организация производства кулинарной продукции;
- организацию рационального комплексного питания;
- организация потребления кулинарной продукции;
- продажа эксклюзивных видов пива, авторских коктейлей;
- реализация кулинарной продукции;
- бронирование мест в зале;
- упаковка изделий и блюд, оставшихся после обслуживания потребителей;

- парковку личных автомобилей потребителей;
- упаковку кулинарных изделий, приобретенных на предприятии;
- доставка заказной продукции на дом;
- вызов такси по заказу потребителя.

Вместительность кафе 100 человек. Это возможность принимать банкеты.

Удобная парковка

Общая площадь кафе составляет 80 м², две трети площади занимает, как и положено по российскому законодательству, рабочая зона, остальная территория делится на два зала: большой и малый зал.

Основными потребителями кафе «Дельфин» являются жители поселка и отдыхающие (в летний сезон). В настоящее время предприятие работает преимущественно с региональными поставщиками сырья из г. Краснодар.

Предприятие состоит из следующих отделов:

1. Основной отдел: отдел приготовления пищи (кухня). Данный отдел осуществляет приготовление блюд, предлагаемых потребителям в меню кафе. В штате данного отдела состоят следующие специалисты: шеф-повар, повар и рабочая.

2. Вспомогательные отделы:

- отдел обслуживания посетителей (официанты, бармены, музыканты). Основное назначение данного отдела состоит в осуществлении функции любой формы обслуживания посетителей.

- прачечная (прачка). Сотрудником данного подразделения осуществляются все операции, связанные с приведением аксессуаров для сервировки стола в чистое и опрятное состояние.

- моечная комната. В моечной комнате осуществляется посудомойщицей уборка, мойка и сушка посуды.

- административно-хозяйственный отдел. В штате отдела состоят администратор, гардеробщик, водитель, грузчик и кладовщик.

3. Административный корпус:

- отдел закупок (начальник отдела, менеджер).

- финансово-экономический отдел – сектор состоит из таких специалистов: главный бухгалтер и бухгалтер-экономист. Специалисты отдела ведут учет финансово-хозяйственной деятельности кафе.

- менеджер по персоналу занимается кадровыми вопросами.

- секретарь несет ответственность за делопроизводство.

На предприятии существует три группы категорий работников: руководители, специалисты, вспомогательный персонал.

Руководители – это лица, возглавляющие соответствующий коллектив, направляющие и координирующие работу всего аппарата управления или его отдельных звеньев. Руководители подразделяются на два вида – линейные руководители и функциональные руководители.

Линейные руководители – это лица, которые действуют на основе единоначалия. В кафе «Дельфин» таким руководителем является директор, несущий ответственность только перед собственниками кафе.

Функциональные руководители ответственны за какой-либо функциональный участок работы. В кафе «Дельфин» такими руководителями являются шеф-повар, бухгалтер, администратор, менеджер по персоналу.

Специалисты – это работники, разрабатывающие на основе имеющейся у них специальной подготовки варианты решения отдельных конкретных вопросов производственного и управленческого характера. К ним относятся бухгалтер, повара, менеджер по закупкам и т.п.

Вспомогательный персонал обслуживает деятельность руководителей и специалистов. Это секретарь, кладовщик, водитель и т.п.

Права и обязанности администрации предприятия определяются специальными инструкциями и правилами внутреннего распорядка.

На директора возложена ответственность за организацию всей торгово-производственной деятельности предприятия. Он осуществляет хозяйственно-финансовую деятельность, контролирует культуру обслуживания посетителей в торговых залах кафе, качество выпускаемой продукции, состояние учета, контроля и сохранность материальных ценностей, подбор и расстановку

кадров; соблюдение трудового законодательства, приказов и инструкций вышестоящих организаций.

Заведующий производством (шеф-повар) несет полную ответственность за производственную деятельность предприятия, под руководством которого осуществляется контроль за соблюдением рецептур блюд, технологи их изготовления, проверка готовой продукции, своевременное снабжение производства сырьем, инструментами, инвентарем и т.д.

Администратор руководит всей работой официантов, барменов, гардеробщиц, уборщиц залов, туалетов.

Для всех сотрудников кафе установлены Правила работы, должностные инструкции и инструкции по охране труда для рабочих и служащих.

Рассмотрим технико-экономические показатели кафе «Дельфин» в табл.1.

Таблица 1

Технико-экономические показатели кафе «Дельфин» в 2014-2015гг.¹

Показатель	2013	2014	2015	Абсолютное отклонение 2013/2015, +/-	Абсолютное отклонение 2014/2015, +/-	Темп роста 2013/2015, %	Темп роста 2014/2015, %
Товарооборот, тыс. руб.	6257	10451	13241	6984	2790	211,62	126,70
Издержки производства и обращения, тыс. руб.	4949	8303	10195	5246	1892	206,00	122,79
Валовая прибыль, тыс. руб.	1308	2148	3046	1738	898	232,87	141,81
Чистая прибыль (убыток), тыс. руб.	784,8	1288,8	1827,6	1042,8	538,8	232,87	141,81
Годовой фонд оплаты труда, тыс. руб.	3216,85	5313,92	6761,94	3545,09	1448,02	210,20	127,25
Среднесписочная численность персонала, чел.	19	21	24	5	3	126,32	114,29
Среднемесячная зарплата одного сотрудника, руб.	14108,99	21086,98	23478,94	9369,95	2391,96	166,41	111,34

¹ Составлено автором

Продолжение таблицы 1

Производительность труда персонала, тыс. руб./чел.	329,32	497,67	294,20	-35,12	-203,47	89,34	59,12
Рентабельность реализованной продукции, %	26,43	25,87	29,88	3,45	4,01	113,05	115,49
Рентабельность продаж, %	12,54	12,33	13,80	1,26	1,47	110,04	111,93

Как видно из представленной табл.1, товарооборот кафе «Дельфин» в динамике увеличился на 6984 тыс. руб. или на 111,62% ,что обусловлено расширением ассортимента. При этом произошло увеличение издержек производства и обращения на 6846 тыс. руб. или на 106,6% . Чистая прибыль предприятия возросла в 2015г. по сравнению с уровнем 2014г. на 16,3%.

Годовой фонд оплаты труда персонала в 2014г. составлял 5313,92 тыс. руб. и возрос в 2015 г. на 1448,02 тыс. руб. или на 27,25% за счет увеличения численности работников. Среднесписочная численность персонала за тот же период увеличилась на 3 человека или на 14,29%. Среднемесячная заработная плата одного сотрудника кафе «Дельфин» в динамике увеличилась на 11,3% т.к. проиндексировали заработанную плату. Производительность труда за тот же период возросла на 10,86 %, это обусловлено увеличением организационно-технического уровня. Можно сделать вывод, что в 2015 г. произошло увеличение размеров предприятия по сравнению с уровнем 2014г.

Таким образом, можно отметить, что иерархический ряд структуры управления «Дельфин» носит многоуровневый характер расположения органов управления в определенном подразделении. Данная структура имеет вертикальные и горизонтальные ряды. В структуре присутствуют линейные управленческие связи. Четкого взаимодействия между подразделениями предприятия схема не предусматривает, поэтому здесь существует хаотичное взаимодействие.

Итак, проанализировав основные показатели хозяйственной деятельности, выявив тенденции их изменения, и рассчитав размер влияния показателей оказывающих влияние на формирование валовой прибыли,

перейдем к планированию валовой прибыли предприятия общественного питания в следующей главе настоящей бакалаврской работы.

2.2 Анализ и оценка системы финансового планирования кафе

Проанализируем все компоненты финансового планирования составляющей деятельности кафе «Дельфин». Одним из центральных составляющих деятельности предприятия общественного питания является планирование оборота, так как по его показателям можно судить о возможных направлениях развития деятельности предприятия.

При расчете оборота предприятия на перспективный период используют экономико-статистические и расчетно–аналитический методы.

Рассчитаем оборот кафе «Дельфин» ИП Устьян двумя способами экономико-статистическим методом:

Метод среднегодовых темпов роста основывается на расчете среднегодового темпа роста оборота по формуле:

$$\bar{T}p = \sqrt[n-1]{\frac{Pn}{P1}} \cdot 100, \quad (6)$$

где Pn – оборот отчётного года в сопоставимых ценах, тыс. руб.;

$P1$ – оборот базисного года в сопоставимых ценах, тыс.руб.;

n – количество лет;

Tp – среднегодовой темп роста (снижения) оборота, %.

Рассчитаем среднегодовой темп роста оборота кафе «Дельфин» взяв в расчет данные из табл. 1:

$$\bar{T}p = \sqrt[3-1]{\frac{13241}{6257}} \cdot 100 = 145,47\%$$

Плановый оборот кафе «Дельфин» на 2016 год рассчитаем по следующей формуле:

$$P_{пл} = \frac{P_{отч} * T_p * I_{ц}}{100\%} \quad (7)$$

где $P_{отч}$ – оборот отчётного года в действующих ценах, тыс. руб.;

$I_{ц}$ – индекс цен будущего года.

При плановом индексе цен 1,1 планируемый оборот кафе «Дельфин» в 2016г. будет следующим:

$$P_{пл} = \frac{13241 * 145,47 * 1,1}{100\%} = 21187,85 \text{ тыс. руб.}$$

Рассчитаем оборот кафе «Дельфин» методом выравнивания динамического ряда по скользящей средней. Расчет будем выполнять с помощью данных, приведенных в табл. 6, используя при расчете цепные темпы роста оборота в сопоставимых ценах, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Анализ динамики оборота кафе «Дельфин» за 2013-2015 г.²

Годы	Оборот в действующих ценах, тыс. руб.	Индексы цен		Оборот в сопоставимых ценах (к базисному году) тыс. руб.	Прирост оборота по сравнению с базисным годом в сопоставимых ценах тыс. руб.	Прирост оборота по сравнению с предшествующим годом в сопоставимых ценах тыс. руб.	Темпы роста (снижения) в сопоставимых ценах, %	
		цепные	базисные				цепные	базисные
А	1	2	3	4	5	6	7	8
2013	6257	1	1	6257,00	-	-	-	-
2014	10451	1,079	1,079	9685,82	3428,82	3428,82	154,80	154,80
2015	13241	1,02	1,101	12026,34	5769,34	2340,52	124,16	192,2

² Собственная разработка

Таблица 3

**Расчётные данные для определения оборота на 2016 год методом
выравнивания динамического ряда по скользящей средней³**

Годы	Цепные темпы роста оборота, %	Выравнивание динамического ряда	
		Расчёт	Темп прироста, %
2012	112,04	-	-
2013	137,2	$K_1 = (112,04 + 137,2)/2$	124,62
2014	154,80	$K_2 = (137,2 + 154,8)/2$	145,9998738
2015	124,16	$K_3 = (154,8 + 124,16)/2$	139,48
Отклонение (+,-)		$\Delta K = 112,04 - 124,16$	14,86

На основе данных табл. 3 определим оборот кафе «Дельфин» на 2016 год⁴:

$$K_{nl} = K_{n-1} + 2 * K \quad (8)$$

$$K_{nl\ 2016} = 139,48 + 2 * 14,86 = 169,2 \%$$

$$P_{nl} = \frac{P_{1д.ц.} * K_{nl} * I_{ц}}{100} \quad (9)$$

$$P_{nl\ 2016} = \frac{13241 * 169,2 * 1,1}{100} = 24644,1 \text{ тыс. руб.}$$

где $P_{1д.ц.}$ - оборот кафе отчетного года в действующих ценах, тыс. руб.

Определим оборот кафе «Дельфин» на 2016 год на основе экономико-математического метода, для этого построим график зависимости развития оборота (рис. 2.1).

³ Составлено автором

⁴ Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов /Под ред. проф. Н. П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 471 с.

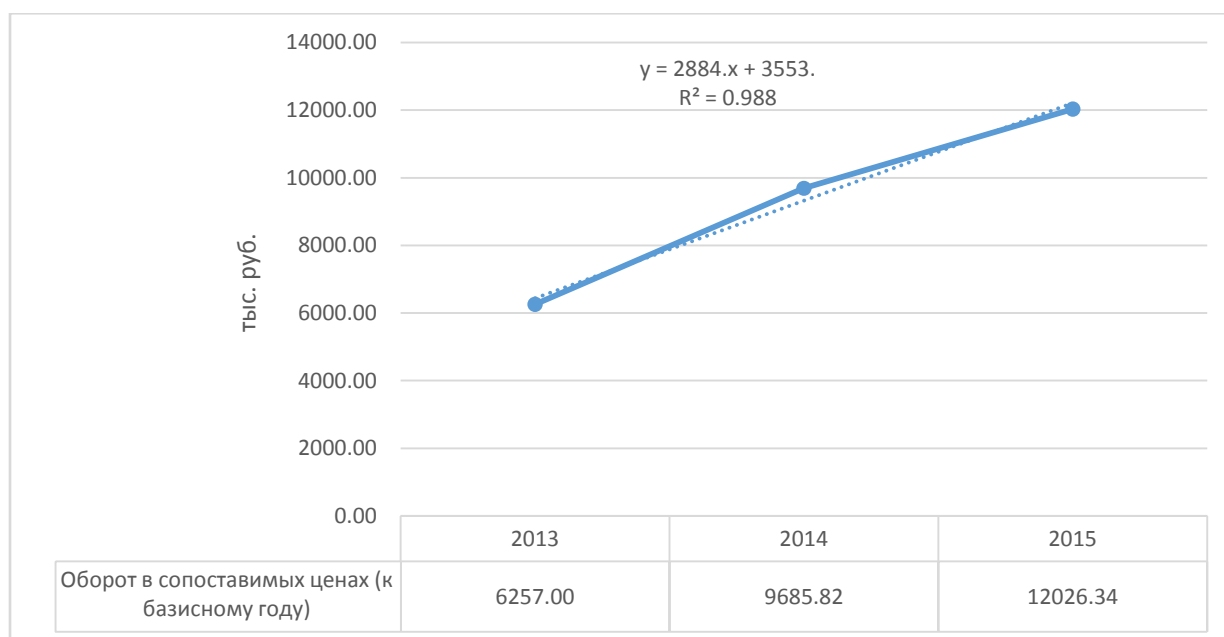


Рис. 2.1. График развития оборота в сопоставимых ценах, тыс. руб.⁵

Определим вид аналитической зависимости оборота кафе «Дельфин», рассчитав параметры уравнения в табл. 4.

Находим параметры уравнения методом наименьших квадратов. Система уравнений МНК:

$$\begin{aligned} a_0 n + a_1 \sum t &= \sum y \\ a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 &= \sum y \cdot t \end{aligned} \quad (10)$$

Таблица 4

Расчет параметров уравнения по линейной модели, тыс. руб.⁶

t	y	t ²	y ²	t y
2013	6257	4052169	39150049	12595341
2014	9685.82	4056196	93815109.07	19507241.48
2015	12026.34	4060225	144632853.8	24233075.1
6042	27969.16	12168590	277598011.87	56335657.58

В данных расчётах система уравнений имеет вид:

$$3a_0 + 6042a_1 = 27969.16$$

$$6042a_0 + 12168590a_1 = 56335657.58$$

⁵ Собственная разработка

⁶ Собственная разработка

Из первого уравнения выражаем a_0 и подставим во второе уравнение

Получаем $a_0 = -5800402.327$, $a_1 = 2884.67$

Уравнение тренда:

$$y = 2884.67 t - 5800402.327$$

Эмпирические коэффициенты тренда a и b являются лишь оценками теоретических коэффициентов β_i , а само уравнение отражает лишь общую тенденцию в поведении рассматриваемых переменных.

Коэффициент тренда $b = 2884.67$ показывает среднее изменение результативного показателя (в единицах измерения y) с изменением периода времени t на единицу его измерения. В данном примере с увеличением t на 1 единицу, y изменится в среднем на 2884,67.

Для оценки качества параметров уравнения построим расчетную таблицу (табл. 5)

Таблица 5

Расчет оценки качества параметров уравнения оборота кафе «Дельфин» от фактического, тыс. руб.⁷

T	y	y(t)	$(y - y_{\text{cp}})^2$	$(y - y(t))^2$	$(t - t_p)^2$
2013	6257	6438.38	9400683.04	32899.91	1
2014	9685.82	9323.05	131599.65	131599.65	0
2015	12026.34	12207.72	7307758.8	32899.91	1
		27969.16	16840041.5	197399.48	2

Стандартная ошибка уравнения.

$$\text{Ошибка!} \quad (11)$$

где $m = 1$ - количество влияющих факторов в модели тренда.

Ошибка!

По таблице Стьюдента находим $T_{\text{табл}}$

$$T_{\text{табл}}(n - m - 1; \alpha / 2) = (1; 0.025) = 12.706$$

⁷ Собственная разработка

Рассчитаем границы интервала, в котором будет сосредоточено 95% возможных значений Y при неограниченно большом числе наблюдений и $t = 2016$

$$(a + bt_p \pm \varepsilon) \quad (12)$$

где

$$\text{Ошибка!} \quad (13)$$

Ошибка!

$$\begin{aligned} y(2016) &= 2884.67 \cdot 2016 - 5800402.327 = 15092.393 \\ (15092.393 - 8047433.944 ; 15092.393 - 8047433.944) \\ (-8032341.551; 8062526.337) \end{aligned}$$

Определим среднеквадратическую ошибку прогнозируемого показателя.

$$Uy = y_{n+L} \pm K \quad (14)$$

где

$$\text{Ошибка!} \quad (15)$$

где L - период упреждения;

y_{n+L} - точечный прогноз по модели на $(n + L)$ -й момент времени;

n - количество наблюдений во временном ряду;

Sy - стандартная ошибка прогнозируемого показателя;

$T_{табл}$ - табличное значение критерия Стьюдента для уровня значимости α и

для числа степеней свободы, равного $n-2$.

По таблице Стьюдента находим $T_{табл}$

$$T_{табл}(n - m - 1; \alpha / 2) = (1; 0.025) = 12.706$$

Точечный прогноз:

$$t = 2016: y(2016) = 2884.67 * 2016 - 5800402.327 = 15092.39$$

Ошибка!

$$15092.39 - 10306.74 = 4785.65; 15092.39 + 10306.74 = 25399.13$$

Интервальный прогноз:

$$t = 2016: (4785.65; 25399.13)$$

Построим сводную таблицу по результатам проведенных расчетов проектов плана оборота (табл. 6).

Таблица 6

Планирование оборота кафе «Дельфин» на 2016 г., тыс. руб.⁸

Методы планирования	Плановый объем оборота	Темп роста в действующих ценах к отчетному году, %	Темп роста в сопоставимых ценах к отчетному году, %
	тыс. руб.	(Ротч./к.1*100)	(к.2/1,1)
А	1	2	3
1. Экономико - статистические методы			
- метод среднегодовых темпов роста	21187,85	37,51	41,26
- метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней	24644,1	46,27	50,90
2. Экономико-математический метод	15092,39	12,27	13,49
3. Плановая величина оборота	15092,39	12,27	13,49

Из данных табл.6 по расчету плановой величины оборота различными методами, можно заключить, что наиболее приемлемый и реальный является размер оборота, рассчитанный экономико-математическим методом планирования. Такой выбор основывался на мнении о том, что этот метод сильнее всего приближает значение расчетного показателя к реальному. В данных расчетах исключается момент необоснованности, так как показатели были рассчитаны на основе трех предшествующих плановому периоду лет.

Из чего следует заключение, что для дальнейших расчетов принимается величина оборота кафе «Дельфин» в размере 15092,39 тыс. руб.

Вторым этапом финансового планирования в кафе «Дельфин» является распределение рассчитанного показателя по кварталам планового года и по

⁸ Таблица разработана автором работы

структуре оказываемых услуг.

Планирование оборота по кварталам будущего года может осуществляться следующими методами: на основе средних удельных весов квартальных оборотов в годовом объеме оборота и с помощью индексов сезонности оборота.

Далее проведем планирование показателя оборота на основе средних удельных весов каждого квартала в общем объеме оборота (табл.7). Для выполнения этого нужно рассчитать средние удельные веса каждого квартала за 2013-2015 года по формуле средней арифметической. Примеры расчета для первого и второго квартала представлены в формуле 8.

$$\overline{Уд.в. I кв.} = \frac{Уд.в. I кв._{2013} + Уд.в. I кв._{2014} + Уд.в. I кв._{2015}}{3};$$

$$\overline{Уд.в. II кв.} = \frac{Уд.в. II кв._{2013} + Уд.в. II кв._{2014} + Уд.в. II кв._{2015}}{3}$$
(16)

Тогда квартальные обороты кафе «Дельфин» по каждому кварталу 2016 года будут равны (на примере первого квартала):

$$P_{пл}^{I кв.} = \frac{P_{пл}^{2016} * \overline{Уд.в. I кв.}}{100},$$
(17)

Так как спрос на услуги, предлагаемые кафе носит определенный сезонный характера, то возможен расчет на основе индекса сезонности, также возможен расчет методом на основе средних удельных весов квартальных оборотов кафе «Дельфин» в общем объеме оборота (табл.7).

Таблица 7

Расчет оборота кафе «Дельфин» по кварталам 2016 года⁹

Кварталы	Оборот , тыс. руб.
----------	--------------------

⁹ Собственная разработка

	2013	2014	2015	Средний уд. вес, %	Отклонение прогнозного от 2015 г.	2015	Плановое значение 2016 г.	Темп изменения к 2015 г., %
A	2	3	4	4	5	6	7	8
1	18,2	19	16	17,73	1,73	2118,56	2676,38	126,33
2	21,3	24,8	26,2	24,10	-2,10	3469,142	3637,26	104,84
3	42,7	42,1	38,5	41,10	2,60	5097,785	6202,97	121,67
4	17,8	14,1	19,3	17,07	-2,23	2555,513	2575,767	100,79
Итого год	100	100	100	100	-	13241	15092,39	113,982

Из данных, полученных в ходе расчета, проведенного в табл.7 можно увидеть, что на третий квартал будущего года придется наибольший объем оборота равный 6202,97 тыс. руб., что связано с большим притоком отдыхающих в Туапсинский район в летние месяцы.

В то же время, наибольший темп роста показателя оборота ожидается в первом квартале (121,67%).

Далее рассчитаем структуру оборота кафе «Дельфин» в 2016 году, для чего можно воспользоваться инструментарием проведения такого анализа в виде следующих методов:

- метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней;
- метод на основе средних удельных весов оборотов товарных групп (услуг) в годовом объеме оборота.

Воспользуемся методом расчета на основе средних удельных весов оборотов категорий услуг в годовом объеме оборота кафе «Дельфин» (табл. 8).

$$\overline{Уд.в.}_{тов.гр.} = \frac{Уд.в._{2004г, i-й..тов.гр} + Уд.в._{2005г, i-й..тов.гр} + Уд.в._{2006г, i-й..тов.гр}}{2} \quad (18)$$

Тогда оборот i-й услуги в 2016 году:

$$P_{пл.}^{i.тов.гр} = \frac{P_{пл.}^{год.} \times \overline{Уд.в.}_{тов.гр.}}{100} \quad (19)$$

Таблица 8

Прогноз оборота кафе «Дельфин» по структуре на 2016 год¹⁰

Категория услуги	Структура оборота, %			Средний уд. вес по группе, %	Оборот, тыс. руб.		Отклонение (+;-), тыс. руб.	Темп изменения, %
	2013	2014	2015		2015	Плановый год		
Проведение корпоративов	21,81	20,39	22,3	21,50	2952,743	3244,86385	292,12085	109,89
Завтрак	4,7	5,1	4,68	4,83	619,6788	728,4593573	108,7805573	117,55
Бизнес меню (обед)	9,8	10,02	9,91	9,91	1312,183	1495,655849	183,472749	113,98
Нерегулярные посетители	32,7	33,9	34,1	33,57	4516,505	5066,515323	550,010223	112,18
Доставка блюд	7,41	6,7	8,9	7,67	1178,449	1157,586313	-20,862687	98,23
Музыкальное и художественное сопровождение	3,86	3,22	3,19	3,42	422,3879	516,6628177	94,27491767	122,32
Детские праздники	3,67	2,99	2,73	3,13	361,4793	472,391807	110,912507	130,68
Изготовление праздничных тортов	2,85	3,22	2,66	2,91	352,2106	439,188549	86,977949	124,69
Услуги бара	13,2	14,46	11,52	13,06	1525,3632	1971,066134	445,702934	129,22
Итого	100	100	100	100	13241	15092,39	1851,39	113,98

По результатам проведенного планирования было определено, что в 2016 году оборот кафе «Дельфин» увеличится на 24,697% по изготовлению праздничных тортов, на 29,22% услуги бара, на 30,68% - проведение детских праздников. Основные услуги – проведение корпоративов (занимающее 22,3% в структуре оборота в 2015 году) увеличится на 9,89%, обслуживание нерегулярных посетителей (занимающее 34,11% в структуре оборота в 2015 году) увеличится на 12,18%. Тенденция к снижению прослеживается по предоставлению услуги доставки готовых блюд.

На основе всех данных, приведенных в табл.7 и 8 сделаем определенный вывод: оборот кафе «Дельфин» будет расти значительными темпами в 3 квартале, темп роста составит 121,67%, что выше среднегодовых темпов роста. При этом наибольшее увеличение суммы оборота кафе «Дельфин», в разрезе

¹⁰ Собственная разработка

оказываемых предприятием услуг, произойдет по категории проведения детских праздников.

Таким образом, проведя расчет планируемого объема оборота кафе «Дельфин, можно далее перейти к планированию валовой прибыли на перспективный период.

На основе анализа отчетных данных за 2013-2015 годы были определены показатели изменения валовой прибыли кафе «Дельфин», а так как был посчитан плановый показатель оборота на перспективный 2016 год, можно рассчитать размер валовой прибыли на этот год, пользуясь различными методами.

Планирование валовой прибыли является одним из основных этапов для малых и микропредприятий. Результаты данного планирования дают возможность подвергнуть оценке масштаб и эффективность дальнейшего функционирования предприятия, определить пути стратегического развития его деятельности.

Показатель величины прибыли в производстве услуг питания имеет зависимость от объемов спроса на эти услуги и их предложения. Трудности, возникающие при оказании услуг кафе в виду снижения спроса на них в кризисное и посткризисное время, могут привести к снижению показателя как дохода от реализации услуг предприятием, так и валовой прибыли кафе. В виду чего, можно заключить, что для планирования валовой прибыли кафе «Дельфин» необходимо установить размер ценовой надбавки.

С целью экономического обоснования уровня ценовой надбавки на плановый 2016 год учитывались такие аспекты:

- конъюнктура рынка;
- укрепление позиций кафе на рынке сбыта услуг;
- ориентация на спрос населения и цены на аналогичные реализуемые услуги у ближайших конкурентов;
- уровень обслуживания клиентов кафе.

В первую очередь проведем планирование валовой прибыли методом

технико-экономических расчетов, который использует данные на перспективный год о структуре оборота.

В табл. 9 рассчитаем изменения ценовых надбавок кафе «Дельфин» на плановый 2016 год, а также проведем расчет показателя валовой прибыли в результате таких изменений.

Таблица 9

Расчет суммы и уровня валовой прибыли кафе «Дельфин» на 2016 год методом технико-экономических расчетов¹¹

Товарные группы	Утн, %		Отклонение	Плановый уровень		Плановый оборот, тыс. руб.	Сумма валовой прибыли, тыс. руб.
	2014	2015		%	%		
А	1	2	3	4	5	6	7
Проведение корпоративов	189	190	1	191,9	23,2	3244,86385	752,8084132
Завтрак	140	144	4	145,44	23,3	728,4593573	169,7310303
Бизнес меню (обед)	150	151	1	152,51	23,25	1495,655849	347,7399849
Нерегулярные посетители	157	155	-2	156,55	22	5066,515323	1114,633371
Доставка блюд	122	120	-2	120	20	1157,586313	231,5172626
Музыкальное и художественное сопровождение	95	95	0	95,95	26	516,6628177	134,3323326
Детские праздники	127	129	2	130,29	24	472,391807	113,3740337
Изготовление праздничных тортов	110	112	2	113,12	28	439,188549	122,9727937
Услуги бара	210	207	-3	209,07	23	1971,066134	453,3452108
Итого	144,44	144,78	0,33	146,09	23,64	15092,39	3440,454433

Проведя расчеты в табл. 9, отметим, что в плановом 2016 году прогнозируется увеличение среднего уровня ценовой надбавки в целом по предприятию, которая составит в 2016г. 146,09%, что приведет к увеличению суммы валовой прибыли кафе «Дельфин» на 407,58 тыс. руб. и составит 3440,45 тыс. руб. При этом уровень валовой прибыли будет равен 23,64%., что выше показателя прошлого года на 0,63%.

Далее проведем расчет с помощью экономико-статистических методов,

¹¹ Собственная разработка

первым из которых будет использован метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней (табл.10).

Таблица 10

Расчет уровня валовой прибыли кафе «Дельфин» на 2016 год на основе выравнивания динамического ряда по скользящей средней¹²

Годы	Уровни валовой прибыли, %	Условное обозначение	Выравнивание уровня валовой прибыли, %
А	1	2	3
2011	19,05	-	-
2012	19,052	K1	(19,05+19,052)/2=19,051
2013	20,904	K2	(19,052+20,904)/2 = 19,978
2014	20,553	K3	(20,904+20,553)/2 = 20,7285
2015	23,004	K4	(20,553+23,004)/2 = 21,7785
Отклонение (+,-)	-	$\overline{\Delta K}$.= (K4-K1)/(4-1)	(23,004-19,052)/3=1,318

$$УВП = K3 + \overline{\Delta K} = 20,7285 + 2 * 1,318 = 23,36(\%);$$

$$\sum ВП_{пл} = \frac{15150 * 23,36}{100} = 3539,72(тыс.руб.).$$

Далее используем метод на основе расчет среднего уровня валовой прибыли по среднеарифметической

$$У_{вп} = \frac{1308 + 2148 + 3046}{6257 + 10451 + 13241} * 100 = 21,7\%$$

Тогда сумма валовой прибыли на 2016 год рассчитанная данным методом составит:

$$\sum ВП_{пл} = \frac{15150 * 21,7}{100} = 3289,1(тыс.руб.).$$

Третьим методом расчета является расчетно-аналитический метод. Сущность данного метода заключается в определении среднего уровня ценовых надбавок на основе изучения и анализа динамики их уровня за ряд предшествующих лет.

$$\overline{y}_{y_{вп}}^{б.г.} = 23,004 + \frac{23,004 - 19,05}{4} = 23,99(\%);$$

¹² Собственная разработка

$$\sum ВП_{пл} = \frac{15150 * 23,99}{100} = 3634,86 (\text{тыс.руб.}).$$

Результаты расчетов по всем использованным методам занесем в сводную табл. 11.

Таблица 11

**Сводная таблица планов суммы и уровня валовой прибыли
кафе «Дельфин» на 2016 год¹³**

Методы планирования	План валовой прибыли	
	сумма, тыс. руб.	уровень, %
А	1	2
I. Метод технико-экономических расчетов	3440,45	23,63
II. Экономико-статистические методы		
2.1. Расчет валовой прибыли на основе метода выравнивания динамического ряда по скользящей средней	3539,72	23,36
2.2 Метод на основе расчета среднего уровня валовой прибыли по среднеарифметической	3289,1	21,7
III. Расчетно-аналитический метод	3634,86	23,99
Выбранный проект плана валовой прибыли	3289,1	21,7

Как видно из содержания табл.11, наименьшая плановая величина валовой прибыли была получена при расчете методом на основе расчета среднего уровня валовой прибыли по среднеарифметической, а наибольший размер уровня валовой прибыли был получен в результате произведенных расчетов на расчетно-аналитического метода.

За основу в дальнейших расчетах выбран плановый размер валовой прибыли кафе «Дельфин» 3440,45 тыс. руб., рассчитанный методом технико-экономических расчетов, так как данный метод является самым точным и позволяет учесть колебания средних уровней ценовых надбавок по отдельным категориям услуг.

В заключении расчетов спланированных финансовых показателей, представим их изменение в 2016 году по сравнению с текущем 2015 годом.

Таблица 12

¹³ Собственная разработка

**Анализ динамики суммы и уровня валовой прибыли кафе «Дельфин» на
основе рассчитанных плановых показателей за 2015 - 2016 гг.¹⁴**

	2015 год	2016 год	Отклонение	Темп измене-
Показатели			(+;-)	ния, %
Оборот, тыс.руб.	13241	15092,39	1909	114,42
Валовая прибыль:				
- сумма, тыс.руб.	3046	3440,45	394,45	112,95
- уровень, %	23,004	23,63	0,63	102,72

Таким образом, можно констатировать на основе данных, представленных в табл. 12, что сумма валовой прибыли кафе «Дельфин» в 2016 г. вырастет на 394,45 тыс. руб. в абсолютном или на 12,95% в относительном выражении. В результате опережающих темпов роста суммы оборота по сравнению с темпами роста валовой прибыли, уровень валовой прибыли повысится на 0,63%.

В результате проведенного в данной главе планирования финансовых показателей микропредприятия кафе «Дельфин» ИП Устьян Т.А., был достигнут рост суммы уровня оборота и валовой прибыли и далее будет предложен ряд мероприятий, направленный на достижение определенных плановых показателей.

¹⁴ Собственная разработка

Глава 3 Совершенствование системы финансового планирования ИП

Устьян – кафе «Дельфин»

В целях более эффективного функционирования предприятия общественного питания в современных рыночных условиях центральное значение имеет разработка и внедрение определенных, основанных на анализе деятельности предприятия, мероприятий, направленных на увеличение объема оборота, снижения себестоимости оказываемых услуг, что неизбежно должно привести к росту суммы валовой прибыли.

Основной целью деятельности рассматриваемого в данной работе предприятия общественного питания является получение дохода от оказываемых населению и организациям услуг, выражаемого показателем валовой прибыли.

Для увеличения предприятием своих доходов, следует пристально анализировать показатели, непосредственно влияющие на данное изменение.

Для повышения объема прибыли кафе «Дельфин» в плановом 2016 году можно предложить ряд определенных мероприятий.

В первую очередь предложим рост физического объема оборота кафе за счет расширения ассортимента реализуемых услуг обслуживания мероприятий. По данной группе услуг ресторанного сервиса был изучен потребительский спрос посредством опроса клиентов кафе, по результатам которого можно выявить, что в кафе «Дельфин» не представлена услуга выездного обслуживания мероприятий (кейтеринг).

На основании чего, можно порекомендовать расширение ассортимента услуг кафе «Дельфин» по данному направлению.

Для выявления увеличения численных показателей, рассчитаем возможный оборот и сумму валовой прибыли по оказанию данной услуги в табл. 13.

Как видно из табл. 13, при введении новой линии услуг выездного обслуживания, резерв роста оборота составит 2365,25 тыс. руб., а резерв

увеличения суммы валовой прибыли составит 1192,75 тыс. руб.

Таблица 13

Расчет оборота и суммы валовой прибыли при введении услуги выездного обслуживания¹⁵

	Планируемое количество мероприятий в год, ед	Средние затраты на проведение мероприятия, тыс. руб.	Объем продаж по себестоимости в год, тыс. руб.	Уровень надбавки, %	Сумма валовой прибыли, тыс.руб.	Оборот в год, тыс.руб.
А	1	2	3	4	5	6
Выездное обслуживание (приготовление пищи в кафе)	10	25	250	100	250	500
Выездное обслуживание (приготовление пищи вне помещения кафе)	5	30	150	105	157,5	307,5
Контракт на поставку (доставка в офис) годовой на 5 чел.	5	94,5	472,5	90	425,25	897,75
Кейтеринг напитков и коктейлей (выездной бар).	15	20	300	120	360	660
Итого	-	-	1172,5	-	1192,75	2365,25

Увеличению валовой прибыли кафе «Дельфин» будет способствовать снижение закупочных цен на продукты и посуду, за счет заключения прямых договоров поставки с предприятиями изготовителями продукции, сокращения числа посредников. В результате поиска новых поставщиков с более выгодными ценами закупки по категории продукты, будет оптимальным вариантом заключение договоров с производителями, находящимися на территории Туапсинского района, города Геленджика. В категории мясо-молочной продукцией рационально будет заключить договор поставки с крупными кубанскими производителями, такими как АО «Агрокомплекс». В данном случае критериальным признаком будет являться качество продукции, а, затем, её цена.

¹⁵ Собственная разработка

При расчете закупки продукции у местных поставщиков и холдинга «Агрокомплекс» в объемах, равных текущим закупкам у различных региональных поставщиков (с которым в настоящее время не заключены договора) и дистрибьюторов, наглядно определилось, что рациональнее проводить закуп у первой группы поставщиков. Результаты сравнения по категориям представлен в табл. 14.

Таблица 14

Сравнение закупочных цен на продукцию, при одинаковых объемах закупки, тыс. руб.¹⁶

Поставщики	Напитки (безалк.)	Напитки (алк.)	Мясо-молочная продукция	Плодово-овощная продукция	Прочая продукция	Итого
А	1	2	3	4	4	5
Региональные поставщики (без контракта)	225	75	75	475	177,5	1027,5
Дистрибьютеры (с контрактом)	245	578	589	0	73	1485
Местные производители (с контрактом)	145	35	160	185	125	650
АО «Агрокомплекс» (с контрактом)	185	0	320	30	38	573
Остаток продукции региональных поставщиков и дистрибьютеров	67	600,5	75	180	12	934,5
Отклонение	73	17,5	109	80	75,5	355
% экономии	15,53	2,68	16,42	16,84	30,14	14,13

Таким образом, экономия на себестоимости составила 355 тыс. руб., что является значительным резервом повышения валовой прибыли кафе «Дельфин» при том же уровне цен.

Экономия себестоимости в среднем составит 14,13%.

Далее рассчитаем резерв увеличения валовой прибыли в рамках полученных плановых значениях оборота кафе «Дельфин» по указанным наименованиям осуществляемых услуг предприятием. Итоговые значения данного расчета приведем в табл. 15.

¹⁶ Собственная разработка

Таблица 15

**Резерв увеличения валовой прибыли кафе «Дельфин» за счет снижения
закупочных цен¹⁷**

Наименование закупаемой продукции	Плановый оборот по продукции тыс.руб.	Плановая сумма валовой прибыли, тыс. руб.	Плановая себестоим ость по продукци и, тыс. руб.	Резерв увеличения валовой прибыли, тыс. руб.	Плановая сумма валовой прибыли, с учетом снижения себестоимости тыс. руб.
Напитки (б/а)	1081	611	470	73	684
Напитки (алк.)	1665,15	1012,15	653	17,5	1029,65
Мясо-молочная продукция	1500,64	836,64	664	109	945,64
Фруктово-овощная продукция	1068,75	593,75	475	80	673,75
Прочая продукция	648,795	398,295	250,5	75,5	473,795
Итого	5964,335	3451,835	2512,5	355	3806,835

Таким образом, резерв увеличения валовой прибыли кафе «Дельфин» за счет снижения закупочных цен в плановом периоде составит 355 тыс. руб.

Закупки товаров планируется производить от 2 раз в неделю, до 1 раза месяц, в зависимости от группы продукции.

Итоговые значения изменения структуры оборота кафе «Дельфин» за счет ассортиментного расширения по видам услуг с повышенным уровнем ценовых надбавок и резерв увеличения за счет снижения закупочных цен представлены в табл.16.

Таблица 16

Резервы роста прибыли и оборота кафе «Дельфин» в планируемом году¹⁸

Рекомендации	Увеличение оборота, тыс. руб.	Увеличение суммы валовой прибыли, тыс. руб.
А	1	2
Первоначальные плановые показатели	15150	3453,587
Введение новой услуги выездного обслуживания	2365,25	1192,75
Снижение себестоимости покупаемой продукции за счет заключения новых договоров поставки	866,2	355

¹⁷ Собственная разработка

¹⁸ Собственная разработка

Продолжение таблицы 16

Итого резерв повышения	3231,45	1547,75
Итоговые показатели	18381,45	5001,337

Таким образом, стоит заключить, что резерв увеличения валовой прибыли составит 1547,75 тыс. руб. за счет увеличения ассортимента услуг кафе с более высокой ценовой надбавкой и изменения списка поставщиков продукции. Выявленные резервы роста прибыли позволяют указать плановое её значение на 2016 год на уровне 5001,337 тыс. руб. (при условии принятия предложенных мероприятий), а резерв роста оборота составил 3231,45 тыс. руб. и итоговым значением 18381,45 тыс. руб. Таким образом, у кафе «Дельфин» имеются значительные предпосылки выполнения плана в отношении показателя валовой прибыли.

Все рассчитанные показатели, полученные в результате планирования финансовой деятельности микропредприятия, представим в итоговой сводной табл. 17.

Таблица 17

Сводная таблица итоговых показателей кафе «Дельфин»¹⁹

Показатели	Ед. изм.	Отчетный год	Плановые показатели	Плановый год с учетом рекомендаций	Отклонение (+;-)	Отчетный год в % к плановому году
Товарооборот	тыс. руб.	13241,00	15092,39	18381,45	5140,45	138,82
Издержки производства и обращения, тыс. руб.						
– сумма	тыс. руб.	10195,00	11696,41	13380,11	3185,11	131,24
– уровень	%	77,00	77,20	72,79	-4,20	94,54
Валовая прибыль						
сумма	тыс. руб.	3046,00	3440,45	5001,34	1955,34	164,19
– уровень	%	23,00	22,80	27,21	4,20	118,28
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	тыс. руб.	1827,60	2072,15	2900,78	1073,18	158,72

¹⁹ Собственная разработка

Продолжение таблицы 17

Рентабельность реализованной продукции	%	29,88	29,53	37,38	7,50	125,11
Рентабельность продаж	%	13,80	13,68	15,78	1,98	114,33

Таким образом, в результате предложенных мероприятий финансового планирования в кафе «Дельфин» можно сделать заключительные выводы: оборот кафе «Дельфин» увеличится на 38,82% или на 5140,45 тыс. руб. показатель издержек кафе увеличится на 31,24%, или на 3185,11 тыс. руб. сумма валовой прибыли кафе увеличится на 64,19% или на 1955,34 тыс. руб. чистая прибыль кафе увеличится на 58,72% или на 1073,18 тыс. руб.

Помимо этого, планируемый показатель оборота кафе «Дельфин» может достичь ещё больших значений за счёт таких факторов, как: улучшение качества обслуживания клиентов; внедрения новых технологий приготовления пищи, разработка новых блюд; разумного использования средств, получаемых кафе от экономии затрат.

Заключение

В системе современного экономического регулирования деятельности предприятий любого масштаба одно из ключевых мест занимает финансовое планирование деятельности, реализуемое, как правило, на основании планирования производства и контроля расходов и доходов предприятия.

Существующая на сегодняшний день российская система рыночных отношений предъявляет еще более высокие требования к финансовому планированию для микро и малых предприятий ввиду высокого риска их банкротства. Финансовый план микропредприятия составляется на перспективный год, как правило, с разбивкой по кварталам и видам хозяйственной деятельности (услугам, товарным группам) и служит обязательным условием грамотной финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

В данной бакалаврской работе были многосторонне рассмотрены аспекты оптимизации системы финансового планирования на примере микропредприятия. В первой главе выделены теоретические и методические основы финансового планирования микропредприятий. Вторая глава посвящена анализу системы финансового планирования ИП Устьян – кафе «Дельфин». В третьей главе определены направления совершенствования системы финансового планирования ИП Устьян – кафе «Дельфин».

Исходя из проделанной работы, в соответствии с поставленными задачами, можно заключить ряд **выводов**:

1. Предприятия малого бизнеса и микропредприятия имеют существенные отличия от предприятий агропромышленного комплекса и промышленной сферы деятельности. В соответствии с нормативно-правовыми актами под субъектами малого предпринимательства понимают также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица – индивидуальные предприниматели, которые можно классифицировать как микропредприятия.

2 Необходимо отметить, что финансовое планирование подразумевает под собой процесс разработки системы финансовых планов и плановых показателей, информирующих об обеспечении рационального развития предприятия необходимыми финансовыми ресурсами, в повышении эффективности его финансовой деятельности в рассматриваемом плановом периоде. Рассматривая составляющие системы финансового планирования и её роль в функционировании малого предприятия, можно определить главные преимущества данной системы в повышении конкурентоспособности предприятия, с целью принятия эффективных управленческих решений, в реализации поставленных стратегических целей в конкретные финансовые показатели, а также в том, что служит определенной формой получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

3 Планирование финансовых показателей деятельности малого предприятия осуществляется с помощью определённых методов, являющихся конкретными способами и приёмами расчёта плановых финансовых показателей. Разработка финансовых планов руководством малого предприятия является одним из главных средств контактирования с внешней экономической средой.

4 Во второй главе проведен анализ финансового планирования на примере микропредприятия ИП Устьян Т.А. кафе «Дельфин». Определен тип управления в кафе – так как предприятие является само по себе малой организацией, поэтому исторически в ней сформировался бюрократический тип управления. Кафе успешно развивается, делая ставку на эффективное управление персоналом, тем не менее, мотивация труда осуществляется не по всему спектру потребностей работников. В кафе «Дельфин» трудится 24 человека (по данным на 1 января 2016 года). Численность работников в кафе по сравнению с 2014 году выросла на 3 человека, в свою очередь уровень текучести кадров постепенно снижается. Это позволяет сделать вывод о том, что эффективное финансовое планирование позволит улучшить положение кафе. Информационной базой для анализа послужили данные укрупненного

бухгалтерского учета и внутренней отчетности кафе.

5 В ходе проведения анализа финансового планирования деятельности кафе «Дельфин» были выявлены следующие положительные моменты: определилась положительная тенденция развития оборота, а именно произошло увеличение объема продаж в 2015 году услуг кафе на +111,62% или в денежном выражении на +6984 тыс. руб. по сравнению с 2013 годом. Годовой фонд оплаты труда персонала в 2014г. составлял 5313,92 тыс. руб. и возрос в 2015 г. на 1448,02 тыс. руб. или на 27,25% за счет увеличения численности работников. Среднесписочная численность персонала за тот же период увеличилась на 3 человека или на 14,29%. Среднемесячная заработная плата одного сотрудника кафе «Дельфин» в динамике увеличилась на 11,3% т.к. проиндексировали заработанную плату. Производительность труда за тот же период возросла на 10,86 %, это обусловлено увеличением организационно-технического уровня. Можно сделать вывод, что в 2015 г. произошло увеличение размеров предприятия по сравнению с уровнем 2014г. Также в процессе анализа был выявлен отрицательный момент деятельности - на развитие оборота преобладающее влияние оказал ценовой фактор, нежели увеличение объемов продаж услуг кафе.

6 Было произведено планирование оборота различными методами. За основу был взят экономико-математический метод. Такой выбор основывался на мнении о том, что этот метод сильнее всего приближает значение расчетного показателя к реальному. В данных расчетах исключается момент необоснованности, так как показатели были рассчитаны на основе трех предшествующих плановому периоду лет. Из чего следует заключение, что для дальнейших расчетов принимается величина оборота кафе «Дельфин» в размере 15150 тыс. руб. Из расчета плановых показателей оборота поквартально, можно увидеть, что на третий квартал будущего года придется наибольший объем оборота равный 2555,513 тыс. руб., что связано с большим притоком отдыхающих в Туапсинский район в летние месяцы. В то же время, наибольший темп роста показателя оборота ожидается в первом квартале

(126,81%). Планируя показатель оборота по видам оказываемых услуг отметим, что в 2016 году оборот кафе «Дельфин» увеличится на 25,17% по изготовлению праздничных тортов, на 29,71% услуги бара, на 31,18% - проведение детских праздников. Основные услуги – проведение корпоративов (занимающее 22,3% в структуре оборота в 2015 году) увеличится на 10,31%, обслуживание нерегулярных посетителей (занимающее 34,11% в структуре оборота в 2015 году) увеличится на 12,79%. Тенденция к снижению прослеживается по предоставлению услуги доставки готовых блюд. На основе всех данных, приведенных в таблицах 10 и 11 сделаем определенный вывод: оборот кафе «Дельфин» будет расти значительными темпами в 3 квартале, темп роста составит 122,14%, что выше среднегодовых темпов роста. При этом наибольшее увеличение суммы оборота кафе «Дельфин», в разрезе оказываемых предприятием услуг, произойдет по категории проведения детских праздников.

7 Также было проведено планирование валовой прибыли кафе Дельфин всеми доступными методами. В плановом 2016 году прогнозируется увеличение среднего уровня ценовой надбавки в целом по предприятию, которая составит в 2016г. 146,09%, что приведет к увеличению суммы валовой прибыли кафе «Дельфин» на 407,58 тыс. руб. и составит 3453,58 тыс. руб. При этом уровень валовой прибыли будет равен 23,64%., что выше показателя прошлого года на 0,63%. По итогам расчета наименьшая плановая величина валовой прибыли была получена при расчете методом на основе расчета среднего уровня валовой прибыли по среднеарифметической, а наибольший размер уровня валовой прибыли был получен в результате произведенных расчетов на расчетно-аналитического метода. За основу в дальнейших расчетах выбран плановый размер валовой прибыли кафе «Дельфин» 3453,587 тыс. руб., рассчитанный методом технико-экономических расчетов, так как данный метод является самым точным и позволяет учесть колебания средних уровней ценовых надбавок по отдельным категориям услуг.

8 Заключительным этапом оптимизации финансового планирования

являлось разработка и расчет рекомендаций по увеличению суммы валовой прибыли кафе «Дельфин» в перспективном 2016 году. Для повышения объема прибыли кафе «Дельфин» в плановом 2016 году можно предложить ряд определенных мероприятий. В первую очередь предложим рост физического объема оборота кафе за счет расширения ассортимента реализуемых услуг обслуживания мероприятий. При введении новой линии услуг выездного обслуживания, резерв роста оборота составит 2365,25 тыс. руб., а резерв увеличения суммы валовой прибыли составит 1192,75 тыс. руб.

9 Увеличению валовой прибыли кафе «Дельфин» будет способствовать снижение закупочных цен на продукты и посуду, за счет заключения прямых договоров поставки с предприятиями изготовителями продукции, сокращения числа посредников. Экономия на себестоимости составила 355 тыс. руб., что является значительным резервом повышения валовой прибыли кафе «Дельфин» при том же уровне цен. Экономия себестоимости в среднем составит 14,13%. Таким образом, в результате предложенных мероприятий финансового планирования в кафе «Дельфин» можно сделать заключительные выводы: оборот кафе «Дельфин» увеличится на 38,82% или на 5140,45 тыс. руб. показатель издержек кафе увеличится на 31,24%, или на 3185,11 тыс. руб. сумма валовой прибыли кафе увеличится на 64,19% или на 1955,34 тыс. руб. чистая прибыль кафе увеличится на 58,72% или на 1073,18 тыс. руб. Таким образом, используя оптимизированную систему финансового планирования у кафе «Дельфин» имеются значительные предпосылки выполнения плана в отношении показателя валовой прибыли.

Для повышения объема прибыли кафе «Дельфин» в плановом 2016 году можно предложить ряд определенных **мероприятий**:

– В первую очередь предложим рост физического объема оборота кафе за счет расширения ассортимента реализуемых услуг обслуживания мероприятий. При введении новой линии услуг выездного обслуживания, резерв роста оборота составит 2365,25 тыс. руб., а резерв увеличения суммы валовой прибыли составит 1192,75 тыс. руб.

– Увеличению валовой прибыли кафе «Дельфин» будет способствовать снижение закупочных цен на продукты и посуду, за счет заключения прямых договоров поставки с предприятиями изготовителями продукции, сокращения числа посредников.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ). [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.03.2016)
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ в редакции от 31.01.2016. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.03.2016)
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 г. N 101 г. Москва «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.03.2016)
4. Федеральный закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ (ред. от 29.12.2015) «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.03.2016)
5. Андреева С.В. Учетно-информационное обеспечение деятельности малых предприятий в современных условиях / С.В. Андреева // Экономические науки. - 2010. - № 5. - С. 213-216.
6. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учеб. 6-е изд., перераб. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 536с.
7. Басовский Л.Е. Маркетинг: Курс лекций. - М.: ИНФРА -М, 2010.- 219с.
8. Брижанина Т. В. Малый бизнес: суть, преимущества, развитие // Вестник ЧелГУ. - 2014. - №2 (331).- С.32-37.
9. Бурмистрова Л. М. Финансы организаций (предприятий): учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 240с.

10. Бурцева Т.А., Сизов В.С., Цень О.А. Управление маркетингом: учеб. пособие. - М.: Экономистъ, 2012. – 126с.
11. Врублевский О.В., Романовский М.В., Финансы, денежное обращение и кредит: учеб. – М.: Юрайт - М, 2014. - 321с.
12. Горемыкин, В.А., Бизнес-план. Методика разработки: учеб. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 59с.
13. Динамика развития малого предпринимательства в регионах России в январе — сентябре 2011 года // Ежеквартальный информационно-аналитический доклад НИСИПП, 01.01.2012. [Электронный ресурс]. URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_1869.html?effort=1 (дата обращения: 16.03.2016)
14. Дробозина Л.А., Финансы: учеб. – М.:ЮНИТИ, 2010. – 250с
15. Дупленко Н. Г. Типология малых предприятий // Вестник УдмГУ.- 2013.- №2.- С.25-30.
16. Дупленко Н.Г. Особенности функционирования малых предприятий в условиях эксклавноности региона // Вестн. Балтийского федерального ун-та им. И. Канта. -2011.- № 3. -С. 93-99.
17. Задорожная, А. Н. Финансы организации (предприятия): учеб. курс.- М.: Центр дистанц. образовав. технологий МИЭМП, 2010. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbookl08/book/index/index.html> (дата обращения: 15.03.2016)
18. Закова Н. Долгая дорога: От фактического учёта до стратегического планирования // «Бухгалтер и компьютер».- №2- 2014.- С. 27-28
19. Ибрагимова Г. И. Трактровка понятия «малые предприятия» в современной экономической науке // Вестник УдмГУ. - 2014.- №2-3.- С.49-53.
20. Инновационно-инвестиционное развитие современной экономики: проблемы и перспективы экономического роста / Агазаде Р.В., Алиев А.Б. и др. - Самара: «Офорт-пресс», 2014.- 528 с.
21. Клейман А. В., Карих П. И. Актуальные вопросы финансового планирования на малых предприятиях // Вестник ЧелГУ. - 2013. - №8 (299).-

С.147-153.

22. Корниенко К.А., Самсонова И.А. Влияние развития финансовой среды на «процветание» бизнеса в регионе // Сайт журнала «Современные проблемы науки и образования» - 2014 - № 4. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.science-education.ru/118-14101> / (дата обращения: 15.03.2016)

23. Корниенко К.А., Самсонова И.А. Оценка предпринимательского климата в Приморском крае. Научный журнал «Территория новых возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса». – 2014.- № 1. – С. 36

24. Кузнецова Ю.А. Модели выбора стратегии развития предприятий // в сборнике: Актуальные проблемы современной науки и образования материалы Научно-практической конференции с международным участием. - Уфа: Башкирский государственный университет- 2010. № 1.- С. 176-178.

25. Леденев В.В. Малое предпринимательство как важнейший компонент национальной инновационной системы России. «Социально - экономическое развитие и международные отношения». Изд. 3-е, доп. -М.: ИСПИ РАН, ФПУ «Научная перспектива», 2006. – 14с.

26. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие для вузов /Под ред. проф. Н. П. Любушина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - 471 с.

27. Малое инновационное предпринимательство / С.В. Валдайцев, Н.Н. Молчанов, К. Пецольт.- М.: Проспект, 2011.- 326 с.

28. Михайлова О. П. Дискуссионные критерии отнесения предприятий к малому бизнесу // Известия ВУЗов. Поволжский регион. Общественные науки.- 2009. - №2. - С.108-116.

29. Парушина Н.В., Суворова С.П. Аудит / Н.В.Парушина, С.П.Суворова.- М.: Форум, 2009.- 518с.

30. Феоктистов С. В. Финансовое планирование как научно-практический метод управления предприятием // Международный журнал экспериментального образования. - 2015. - №6. - С.140-141.

31. Шевкопляс Ю. Б. Управление финансами малого предприятия // *Educatio*. - 2015. - №6(13)-1. - С.115-116.
32. Экономика предприятия. Под ред. Горфинкеля В.Я., Швандара В.А. 6-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. — 670 с.
33. Отчет о финансово-хозяйственной деятельности кафе «Дельфин» (внутренняя управленческая отчетность)