**КОНТРОЛЬ В СФЕРЕ ФИНАНСОВ**

**1. Организация контроля в сфере финансов**

Составить план — это еще полдела: ведь очень просто подготовить план, но оставить его без применения.

Следует помнить, что только в результате постоянного контроля Вы можете чувствовать себя уверенно и встретить во всеоружии любые непредвиденные обстоятельства.

Если Вам не удается добиться поставленных целей, необходимо внести коррективы в свои действия.

Если дела идут даже лучше, чем Вы ожидали, тогда Вы должны знать, как использовать сверхплановую прибыль.

Самый простой способ контроля за развитием своего бизнеса — сравнение плановых показателей с полученными фактическими результатами.

Мы рассмотрим вопрос, связанный с организацией контроля за выполнением Вашего плана прибыли и плана движения денежных средств.

**2. Контроль над выполнением вашего плана продаж**

В брошюре под названием «Планирование прибыли»Вы подготовили «План продаж»и «Отчет о прибылях и убытках»на ближайшие 12 месяцев.

В этом разделе Вам будет нужно проверить, соответствуют ли Вашим плановым показателям фактические результаты продаж.

Вы уже определили совокупный объем продаж на следующий год. Теперь Вам предстоит распределить этот объем по месяцам.

Не пытайтесь автоматически разделить полученные данные на 12. Это возможно только в том случае, если ежемесячный объем Ваших продаж будет неизменным в течение всего года.

Вместо этого попробуйте учесть периоды торгового подъема и спада, а также возможные сезонные колебания. Если Вы уже занимаетесь бизнесом в течение некоторого времени, можно использовать предыдущие данные. Иначе Вам придется опираться на свои собственные знания существующей рыночной конъюнктуры.

Не упустите из виду возможных изменений в штате Ваших сотрудников, а также приобретения нового оборудования. Кроме того, следует учесть рекламную деятельность и меры по стимулированию сбыта, которые могут способствовать увеличению объема продаж.

Впишите предполагаемые данные в приведенную ниже таблицу, а затем каждый месяц вписывайте полученные фактические результаты.

Так Вы сможете определить свои слабые места и использовать появившиеся возможности.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Контроль за объемом продаж | | | | | | | | Объем продаж по факту | Январь | | Февраль | | Март | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Объем продаж в кредит |  |  |  |  |  |  | | Итого |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Объем продаж по факту | Апрель | | Май | | Июнь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Объем продаж в кредит |  |  |  |  |  |  | | Итого |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Объем продаж по факту | Июль | | Август | | Сентябрь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Объем продаж в кредит |  |  |  |  |  |  | | Итого |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Объем продаж по факту | Октябрь | | Ноябрь | | Декабрь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Объем продаж в кредит |  |  |  |  |  |  | | Итого |  |  |  |  |  |  | |

**3. Контроль над расходами и доходами**

Очень важно контролировать объем продаж, чтобы своевременно отреагировать на изменение ситуации: либо устранить недостатки, либо извлечь выгоду из представившихся возможностей.

Не следует забывать, что объем продаж сам по себе еще не свидетельствует об успехе Вашего бизнеса.

Чтобы определить уровень рентабельности Вашего предприятия, необходимо принять во внимание такие показатели, как прямые затраты на организацию продаж, а также накладные расходы.

Для этого необходимо распределить годовой бюджет Ваших расходов по месяцам и сравнить затем эти плановые показатели с фактическими расходами.

Некоторые виды расходов довольно легко распределить по месяцам.

Например, годовая величина арендной платы может быть разделена на 12 равных ежемесячных выплат. На закупку канцтоваров можно тратить каждый месяц фиксированную сумму.

Другие виды расходов довольно сложно равномерно распределить в течение года, но Вы должны точно знать, когда может потребоваться очередная выплата.

Таким образом, сопоставляя объем продаж и расходы, Вы сможете месяц за месяцем контролировать уровень рентабельности своего предприятия.

Попробуйте заполнить приведенную ниже таблицу, которая позволит Вам каждый месяц сравнивать плановые показатели с фактическими результатами. Так можно делать каждую неделю в том случае, если Ваш бизнес требует этого.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Контроль за прибылью | | | | | | | | Совокупный объем продаж | Январь | | Февраль | | Март | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Прямые затраты, связанные с организацией продаж |  |  |  |  |  |  | | Валовая прибыль |  |  |  |  |  |  | | Затраты и накладные расходы |  |  |  |  |  |  | | Совокупная величина затрат |  |  |  |  |  |  | | Чистая прибыль |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Совокупный объем продаж | Апрель | | Май | | Июнь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Прямые затраты, связанные с организацией продаж |  |  |  |  |  |  | | Валовая прибыль |  |  |  |  |  |  | | Затраты и накладные расходы |  |  |  |  |  |  | | Совокупная величина затрат |  |  |  |  |  |  | | Чистая прибыль |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Совокупный объем продаж | Июль | | Август | | Сентябрь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Прямые затраты, связанные с организацией продаж |  |  |  |  |  |  | | Валовая прибыль |  |  |  |  |  |  | | Затраты и накладные расходы |  |  |  |  |  |  | | Совокупная величина затрат |  |  |  |  |  |  | | Чистая прибыль |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Совокупный объем продаж | Октябрь | | Ноябрь | | Декабрь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | |  |  |  |  |  |  | | Прямые затраты, связанные с организацией продаж |  |  |  |  |  |  | | Валовая прибыль |  |  |  |  |  |  | | Затраты и накладные расходы |  |  |  |  |  |  | | Совокупная величина затрат |  |  |  |  |  |  | | Чистая прибыль |  |  |  |  |  |  | |

**4. Контроль за движением Ваших денежных средств**

Контроль за объемом Ваших продаж, затратами и ожидаемой прибылью покажет, насколько успешно развивается Ваш бизнес с точки зрения достижения главной цели — получения прибыли. Многие предприятия, способные получать большую прибыль, часто терпят неудачу из-за нехватки денег.

Если Вы не в состоянии выполнить свои обязательства, Ваши партнеры не захотят иметь с Вами дело, и, естественно, Ваш бизнес придет в упадок.

План движения денежных средств показывает, какие денежные поступления и какие платежи будут связаны с деятельностью Вашего предприятия в течение года. Вы должны очень тщательно следить за тем, что происходит на самом деле.

Если объем продаж какого-нибудь предприятия достиг 100 млн.руб., а затраты составили 50 млн.руб., можно подумать, что дела на этом предприятии идут весьма успешно. Но, если учесть, что практически все продажи осуществлялись в кредит (под реализацию), а затраты были связаны с фактическими выплатами, можно сказать, что предприятие имеет отрицательный баланс денежных средств и в данный момент пребывает в весьма плачевном состоянии.

Вы уже подготовили план движения денежных средств на следующий год, о чем шла речь в одной из предыдущих брошюр. Впишите эти цифры в приведенную ниже таблицу, а затем ежемесячно записывайте в таблицу полученные фактические данные. Можно осуществлять контроль движения денежных средств предприятия и каждую неделю.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Контроль за движением денежных средств | | | | | | | | Поступления: | Январь | | Февраль | | Март | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | | от продаж по факту |  |  |  |  |  |  | | от продаж в кредит (под реализацию) |  |  |  |  |  |  | | Платежи |  |  |  |  |  |  | | Сумма платежей |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств текущего месяца |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на начало периода |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на конец периода |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Поступления: | Апрель | | Май | | Июнь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | | от продаж по факту |  |  |  |  |  |  | | от продаж в кредит (под реализацию) |  |  |  |  |  |  | | Платежи |  |  |  |  |  |  | | Сумма платежей |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств текущего месяца |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на начало периода |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на конец периода |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Поступления: | Июль | | Август | | Сентябрь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | | от продаж по факту |  |  |  |  |  |  | | от продаж в кредит (под реализацию) |  |  |  |  |  |  | | Платежи |  |  |  |  |  |  | | Сумма платежей |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств текущего месяца |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на начало периода |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на конец периода |  |  |  |  |  |  | |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Поступления: | Октябрь | | Ноябрь | | Декабрь | | | План | Факт | План | Факт | План | Факт | | от продаж по факту |  |  |  |  |  |  | | от продаж в кредит (под реализацию) |  |  |  |  |  |  | | Платежи |  |  |  |  |  |  | | Сумма платежей |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств текущего месяца |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на начало периода |  |  |  |  |  |  | | Баланс денежных средств на конец периода |  |  |  |  |  |  | |

**5. Подведем итоги**

Нет смысла составлять план, если Вы не собираетесь постоянно следить за его выполнением.

В этой брошюре был рассмотрен процесс контроля над текущей практической работой.

Важно осуществлять строгий контроль за движением Ваших денежных средств.

Не имеет смысла говорить о достигнутых Вашим предприятием успехах, если Вы не в состоянии оплатить свои счета. В этом случае у Вас могут возникнуть серьезные проблемы, которые в конце концов могут привести Ваше предприятие к банкротству.