

ПЛАНИРОВАНИЕ ВЫРУЧКИ И ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Е. В. Фалалеева

*Гомельский государственный технический университет
имени П. О. Сухого, Беларусь*

Научный руководитель Е. А. Кожевников

Важнейшую роль в обеспечении непрерывного и результативного функционирования производства играет планирование денежных поступлений.

От полноты и своевременности денежных поступлений в распоряжение сельскохозяйственного предприятия зависят его платежеспособность, кредитоспособность и, в значительной мере, финансовая устойчивость в целом. Оперативный план поступлений выручки от реализации продукции должен рассчитываться на основе оперативных планов ее производства, отгрузки и с учетом условий оплаты, предусмотренных договорами с покупателями. Только такой обоснованно составленный план позволяет реально оценивать величину ежедневных поступлений денежных средств и оперативно реагировать на возможные отставания, которые определяются внутренними (связанными с недостатками в деятельности самого предприятия) и внешними (обусловленными изменениями рыночных условий реализации) причинами. Анализ внутренних причин сводится к установлению и устранению фактов: невыполнения оперативного плана производства продукции в объеме, невыполнения графиков отгрузки, предусмотренных договорами с потребителями, нарушений сроков оплаты отгруженной продукции покупателями. В нынешних условиях, характеризующихся ужесточением конкуренции, повышается значимость и актуальность финансового планирования, которое не только обеспечивает выбор направления развития бизнеса, но и гарантирует, подтверждает, обосновывает его эффективность. Тем не менее, в условиях переходной экономики остается нерешенным ряд вопросов управления финансами предприятий. Все вышеизложенное свидетельствует об актуальности избранной темы.

Изучение планирования денежных поступлений в КСУП «Ельск» Ельского района Гомельской области за период 2007 г. показал (рис. 1), что на предприятии в 2007 г. ожидалось увеличение денежных поступлений как в целом по предприятию, так и по отдельным источникам поступлений. При чем наибольший удельный вес планируемых поступлений отводится реализации продукции животноводства: молока и мяса (в живой массе) КРС.



Рис. 1. Структура планируемых денежных поступлений КСУП «Ельск» Ельского района Гомельской области

Неотъемлемой частью планирования денежных поступлений является контроль за выполнением планов. Сопоставление плановых и фактических данных по денежным поступлениям в хозяйстве приведены в таблице.

**Динамика выполнения плана по денежным поступлениям в КСУП «Ельск»
Ельского района Гомельской области за 2005–2007 гг.**

Показатели	2005			2006			2007		
	План, млн р.	Факт, млн р.	Выполнение плана, %	План, млн р.	Факт, млн р.	Выполнение плана, %	План, млн р.	Факт, млн р.	Выполнение плана, %
Реализация мяса	381,7	485	137,9	562,6	761	135,3	913,5	1004	113
Реализация молока	783,7	929	118,5	1281,4	1048	81,8	1217,7	1395	114,6
Реализация продукции растениеводства	197,4	221	112	549,5	442	80,4	578,2	333	57,6
Бюджетные финансирования	285,1	299	104,9	–	477	–	2150	251	11,7
Краткосрочные кредиты банка	10	35	в 3,5 раза	110	98	89,1	20	–	–
Прочие поступления	102,8	74	72	105,8	51	48,2	312,4	250	80
<i>Итого доходов</i>	1760,7	2043	116	2609,3	2877	110,3	5191,8	3233	62,3

Данные таблицы свидетельствуют о том, что контролю за выполнением плана не уделяется должного внимания. На стадии планирования рассчитывается лишь экономическая эффективность расходов, определяются пути снижения затрат. Наибольшее расхождение плановых показателей с фактическими наблюдается по статье бюджетное финансирование. В 2007 г. по данному каналу запланировано поступление в сумме 2150 млн руб, а фактически было получено 251 млн р. в результате чего на 2008 г. организацией запланировано получение долгосрочного кредита на строительство молочно-товарной фермы в сумме 1500 млн р.

Изучив организацию планирования денежных поступлений в КСУП «Ельск», предлагаем активнее заниматься методическими и организационными вопросами управления себестоимостью и прибылью.

Поэтому, принимая за данность изменяющиеся цены на ресурсы и конечную продукцию, важно не только рассчитывать предполагаемую сумму денежных поступлений (как это делается в настоящее время), но и предвидеть, моделировать вероятное изменение финансовой ситуации – объемов продаж, рентабельности основной деятельности (производимой продукции), возможности использования для поддержания устойчивого финансового состояния операционной прибыли.

Старые технологии управления ими, в том числе и в части планирования, изначально ориентированы на сохранение стабильных цен на производимую продукцию и затрат, что в условиях рынка является скорее исключением, чем правилом.

Поэтому следует внести изменения в применяемые методические подходы к планированию прибыли, приблизить его к экономической ситуации.

Таким образом, планирование выручки как важнейшего звена финансового обеспечения проектов развития и совершенствования производства должно базироваться на ожидаемых объемах продаж, а также на учете отдельных факторов изменения себестоимости и прибыли.

Основой планирования прибыли от реализации продукции в настоящее время является определение выручки от реализации продукции по объемам производства на основании базовых показателей с учетом доводимых заданий по росту объемов производства.

Складывающиеся тенденции изменения объемов продаж могут быть измерены на основании применения методов дисперсионного анализа по формуле

$$Kv = \frac{V_{\Pi} - V_1}{V_1},$$

где V_{Π} , V_1 – объемы продаж в различные периоды времени.

Суть дисперсионного метода состоит в расчете среднеквадратических отклонений от базовой величины и выделения среднего значения этих отклонений.

Рассчитанный на основании прогнозных объемов продаж показатель величины выручки от реализации может быть представлен формулой

$$V_{\text{Прод}} = V_{\Pi} \cdot R.$$

Следовательно, разницу между плановыми наметками по наращиванию объемов производства и возможностями увеличения объемов продаж представлена формулой

$$V = V_{\Pi} - V_{\text{Прод}}.$$

Возникает необходимость построения новой организации финансового планирования, в результате чего мы предлагаем организовать некоторые мероприятия по совершенствованию финансового планирования:

- более простую разработку финансовых планов посредством уменьшения объектов планирования, где первоочередное внимание следует уделить текущему планированию, т. е. разработке годовых планов и краткосрочных прогнозов;

- применение оптимальных методов планирования по реализации продукции и получению прибыли, позволяющих достигать наиболее лучших результатов;

- при возникновении существенного разрыва между планируемыми объемами производства и возможностями реализации производимой продукции в бизнес-плане, очевидно следует наметить мероприятия по изменению ассортимента качества производимой продукции, активизации работы плановых отделов предприятий;

- следует предусмотреть в отраслевых инструкциях по планированию прибыли возможность корректировки плановой себестоимости с учетом тенденции изменения цен на используемое сырье и материалы, а также ставок заработной платы и тарифов.

Несомненно, при планировании прибыли нужно использовать преимущества перехода на международные стандарты финансовой отчетности.

В то же время при составлении финансовых планов мы предлагаем целевым образом использовать ресурсы для дальнейшего развития бизнеса, формировать инвестиционные ресурсы, пополнять собственные оборотные средства предприятий. Ключевым звеном финансового планирования должен стать баланс доходов и расходов, где обозначаются и обосновываются приоритеты развития и совершенствования производства (с выделением важнейших объектов строительства) и источники финансирования инвестиций в основные средства, прирост собственных оборотных средств, стимулирование работников и развитие социальной сферы.

Считается, что хорошо разработанный бизнес-план помогает предприятию завоевать новые позиции, составлять перспективные планы, определять концепцию производства новых товаров и услуг, выбирать рациональные способы их реализации. В результате появляется возможность описывать основные аспекты будущего, анализировать проблемы, с которыми предприятие столкнется, и определять способы их решения.