

НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

А. А. Мороз

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель Г. В. Митрофанова

На сегодняшний день основой рыночного механизма являются экономические показатели. Они необходимы для планирования и оценки производственно-хозяйственной деятельности предприятий, также важны для образования и использования специальных фондов. На первом месте в системе экономических показателей стоит прибыль предприятий.

Главной задачей предприятия является хозяйственная деятельность, направленная на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия. Удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах, услугах регулируется государством экономическими методами [3].

Экономическая сущность прибыли – одна из сложных и дискуссионных проблем в современной экономической теории. Следует четко разграничивать понятия «бухгалтерская прибыль» и «экономическая прибыль». Первая – результат реализации товаров и услуг, вторая – результат «работы» капитала.

Бухгалтерская прибыль предприятия представляет собой выручку предприятия от реализации продукции за вычетом из нее затрат на производство реализованной продукции, добавляя или исключая при этом доходы либо расходы от внеоперационных операций.

Экономическая прибыль – предполагает получение финансового результата, воспринимаемого как выручка предприятия за минусом себестоимости продукции.

Общепотребителен самый простой подход к понятию прибыли:

$$П = Д - Р,$$

где Д – доходы предприятия за отчетный период; Р – расходы предприятия за отчетный период.

Предприятия независимо от форм собственности планируют свою деятельность, свою прибыль как важнейший инструмент управления предприятием. При этом оно должно определить ее оптимальный размер с учетом всех возможных резервов. Планирование прибыли является составной частью финансового планирования и важным участком финансово-экономической работы на предприятии.

Выделяют следующие основополагающие принципы планирования прибыли на предприятии:

Планирование прибыли – это процесс принятия управленческих решений. По сути, принятие управленческих решений включает в себя задачу управления переменными, которые могут влиять на доходы, затраты и инвестиции.

Ключом к успеху планирования прибыли является компетенция руководства по планированию деятельности предприятия. Руководство должно обладать абсолютной уверенностью в своей способности устанавливать реалистичные цели и разрабатывать эффективные средства для достижения этих целей предприятием.

Комплексная программа планирования прибыли предусматривает участие всех уровней управления. Чтобы грамотно заниматься планированием прибыли, менедж-

мент, а особенно топ-менеджмент, должен иметь правильное понимание характера и характеристик планирования прибыли, быть уверенным, что эта конкретная методика управления более предпочтительна для данной ситуации.

Прибыль является основным фактором экономического и социального развития не только для предприятия, но и для экономики страны в целом. Поэтому экономически обоснованное планирование прибыли на предприятиях имеет очень большое значение.

Крупные предприятия осуществляют разработку всех видов планов (стратегических, долгосрочных, среднесрочных и текущих), осуществляют технико-экономическое и оперативно-производственное планирование, разработку бизнес-планов инвестиционных проектов. Предприятия меньших размеров упрощают процесс планирования (так как не располагают для этого соответствующими возможностями) и систему доводимых до подразделений технико-экономических показателей [1].

Существует три основных метода планирования прибыли: метод прямого счета; аналитический метод; метод совмещенного расчета.

1. Метод прямого счета предполагает, что прибыль определяется как разница между планируемой выручкой и полной себестоимостью продукции в действительных ценах с основными отчислениями. Метод является наиболее распространенным, и его используют при обосновании создания нового или расширения действующего производства.

Расчет плановой прибыли (Π) ведется по формуле

$$\Pi = (O \cdot Ц) - (O \cdot С),$$

где O – объем выпуска продукции в планируемом периоде в натуральном выражении; $Ц$ – цена на единицу продукции (за вычетом НДС и акцизов); $С$ – полная себестоимость единицы продукции.

Прибыль на реализуемую продукцию ($\Pi_{р.п}$) в общем виде рассчитывается по формуле

$$\Pi_{р.п} = V_{р.п} - C_{р.п},$$

где $V_{р.п}$ – планируемая выручка от реализации продукции в действующих ценах (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок); $C_{р.п}$ – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется как сумма остатков нерезализованной продукции на начало планируемого периода (Π_n) и объема выпуска товарной продукции в течение планируемого периода ($\Pi_{т.п}$) без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце периода (Π_k). Плановая прибыль от реализации продукции рассчитывается по формуле

$$\Pi_{р.п} = \Pi_n + \Pi_{т.п} + \Pi_k.$$

Метод прямого счета прибыли по своему содержанию прост и не требует больших затрат труда. Он позволяет весьма точно определить прибыль. Однако для этого к моменту планирования прибыли необходимо знать весь ассортимент выпускаемой продукции, подсчитать по плановым калькуляциям ее себестоимость, предельно точно спрогнозировать объем реализации этой продукции и цены в плановом году.

К числу недостатков метода прямого счета можно отнести то, что он не позволяет выявить факторы, влияющие на изменения прибыли в плановом году. Этот недостаток может быть устранен применением аналитического метода планирования прибыли.

2. Аналитический метод планирования прибыли применяется при большом ассортименте выпускаемой продукции, а также как дополнение к методу прямого счета, так как он позволяет определить влияние отдельных факторов на плановую прибыль. При аналитическом методе прибыль определяется не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно [2].

Исчисление прибыли аналитическим методом состоит из трех последовательных этапов:

1) определение базовой рентабельности как частного от деления ожидаемой прибыли за отчетный год на полную себестоимость сравнимой товарной продукции за тот же период;

2) исчисление объема товарной продукции в планируемом периоде по себестоимости отчетного года и определение прибыли на товарную продукцию, исходя из базовой рентабельности;

3) учет влияния на плановую прибыль различных факторов — снижения себестоимости сравнимой продукции, повышения качества ее и сортности, изменения ассортимента, цен и т. д.

3. Метод совмещенного расчета. В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов как изменение себестоимости, цен и других выявляется с помощью аналитического метода.

Если взять за основу один из трех методов планирования и прогнозирования прибыли, можно составить бизнес-план и заранее просчитать рентабельность любого предприятия.

Рентабельность – это относительный показатель эффективности производства, характеризующий уровень отдачи затрат и степень использования ресурсов, выраженный в процентах. В основе построения коэффициентов рентабельности лежит отношение прибыли (чаще всего в расчет показателей рентабельности включают чистую прибыль) или к затраченным средствам, или к выручке от реализации, или к активам предприятия.

Процесс экономического планирования должен быть гибким. Гибкость достигается приданием планам способности менять свою направленность, но она допустима лишь в определенных пределах, поскольку, например, не всегда удастся откладывать принятие решения до тех пор, пока не будет полной уверенности в его правильности [1].

Таким образом, значение планирования прибыли заключается в том, что оно помогает предприятию принимать эффективные управленческие решения для достижения поставленных целей. Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий, но и для акционеров, инвесторов, поставщиков, связанных с деятельностью данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности.

Литература

1. Антипкин, А. А. Эффективное планирование как фактор получения максимальной прибыли / А. А. Антипкин // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 9. – С. 225–228.
2. Исмагилова, Э. И. Методы планирования прибыли предприятия / Э. И. Исмагилова // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 10-2. – С. 175–179.
3. О предприятиях : Закон Респ. Беларусь от 14.12.1990 № 462-XII // Зарегистрировано в НРПА РБ 15 мар. 2001 г. № 2/278.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОСНОВНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В. Ю. Панина

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Республика Беларусь

Научный руководитель Е. П. Пономаренко

Ускорение научно-технического прогресса требует от промышленных предприятий технического перевооружения производства с учетом новейших достижений науки и техники, прогрессивных инновационных технологий. С одной стороны, это способствует повышению производительности труда, выпуску новых изделий, выполнению тяжелых и вредных операций без участия человека. С другой стороны, автоматизация промышленного производства приводит к увеличению доли амортизационных отчислений в общей сумме затрат. В связи с этим особую актуальность и практическую значимость приобретают вопросы оценки эффективности системы управления основными средствами предприятия.

Многие предприятия стараются разработать собственную систему управления основными средствами, которая наилучшим образом учитывала бы специфику их работы. Однако такой путь – создание системы «с нуля» – зачастую неэффективен [2]. Поэтому в последнее время наблюдается устойчивый рост интереса к внедрению готовых систем управления основными средствами.

Какая бы ни была выбрана система управления основными средствами, в первую очередь необходимо определить основные критерии, по которым будет оцениваться ее эффективность. Комплексный набор критериев эффективности системы управления основными средствами должен формироваться с учетом направлений ее функционирования.

По нашему мнению, оценку эффективности управления основными средствами предприятия следует проводить по направлениям, представленным в таблице.

Направления оценки эффективности управления основными средствами промышленного предприятия

Направления оценки	Критерии оценки
Оценка эффективности инвестиций в основные средства	Чистый приведенный доход, индекс рентабельности, период окупаемости, дисконтированный период окупаемости, внутренняя норма доходности, удельные капитальные вложения (на единицу прироста мощности или продукции); техническая экономия от увеличения масштабов производства