

ТЕМА 6. ПЛАНИРОВАНИЕ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (ДОХОДЫ И ПРИБЫЛЬ)

Основные вопросы:

1. Задачи планирования затрат деятельности предприятия. Подходы к планированию затрат.
2. Методика планирования общего размера затрат.
3. Калькуляция себестоимости: сущность, методика расчета.
4. Методика планирования выручки (доходов) предприятия.
5. Экономическое обоснование плана прибыли на предприятии.

1. Задачи планирования затрат деятельности предприятия.

Подходы к планированию затрат

Планирование затрат на предприятии является составной частью системы планирования. План затрат – это самостоятельный, важный раздел финансового плана.

Целью планирования затрат является определение такого их размера, который позволяет при наращивании объемов деятельности обеспечивать рентабельную работу и снижать затратноёмкость единицы продукции.

Плановый расчет затрат позволяет предприятию решать следующие задачи:

1. Вести гибкую политику как в области ценообразования, так и в определении доходности предприятия.

2. Осуществлять ресурсосберегающую политику в области затрат, предусматривая развитие предприятия.

Обобщающими показателями, отражающими ресурсосберегающую политику, выступают *затратоёмкость* (то есть размер затрат на единицу объема деятельности) и *затратоотдача* (то есть объем деятельности на единицу затрат). Чем ниже *затратоёмкость* или выше *затратоотдача*, тем конкурентоспособнее предприятие.

3. Рационально использовать материальные, трудовые, денежные ресурсы. Это достигается за счет экономического обоснования плана затрат (предполагает учет данных анализа, расчет влияния факторов, многовариантные подходы к планированию, оптимизацию затрат).

Экономическое обоснование плана затрат предусматривает или снижение их, или увеличение. Рост затрат допустим в тех случаях, когда предприятие стремится привлечь новых поставщиков, покупателей, расширить сферу услуг или когда это неизбежно: при повышении тарифов, ставок, то есть влияния факторов внешней среды.

Планирование затрат может производиться на перспективу и на краткосрочный период. Именно период определяет выбор метода планирования затрат.

Подходы к планированию затрат определяются учетной политикой предприятия, характером влияния внутренних и внешних факторов, спецификой деятельности предприятия.

Могут быть использованы два подхода:

1. *Дедуктивный* – предусматривает вначале определение общего размера затрат, а затем по элементам и видам.

2. *Индуктивный* – вначале определяют затраты по отдельным видам, элементам, а затем их общий размер.

Расчет затрат по экономическим элементам эффективнее применять на узкоспециализированных предприятиях, ведущих раздельный учет условно-постоянных и условно-переменных затрат.

Для определения себестоимости единицы отдельных видов изделий необходим расчет по калькуляционным статьям (видам) затрат.

2.Методика планирования общего размера затрат

Планирование общего размера затрат предусматривает использование данных анализа за отчетный период, результатов расчета факторов, плановых показателей выручки, прибыли, информации об уровне затрат в отрасли и у конкурентов.

Методы планирования общего размера затрат

1. *Опытно-статистический* – основан на данных о затратах за отчетный период и корректировке их по факторам: объем деятельности, изменение тарифов, ставок, норм расходования сырья и т.д.

Плановый размер затрат определяют путем прибавления к сумме фактических затрат размера их повышения и вычитания размера их снижения.

Размер снижения или повышения затрат за счет названных факторов рассчитывают по принятой методике.

Пример:

Сумма затрат за отчетный период составила 3800 тыс. р. В плановом периоде ожидается рост тарифов на электроэнергию, что вызовет дополнительные расходы в сумме 150 тыс. р., плановое увеличение заработной платы вызовет рост затрат на 180 тыс. р., внедрение нового оборудования позволит снизить расход сырья на 120 тыс. р. Другие факторы снизят расходы на 210 тыс. р. В отчетном периоде были допущены нетипичные затраты в сумме 80 тыс. р.

Решение:

З план. = 3800 – 80 + 150 + 180 – 120 – 210 = 3720 тыс. р.

2. *Метод прямого счета* – определение затрат исходя из плановых расчетов выручки и прибыли.

В этом случае плановые затраты на производство и реализацию продукции (Зпл) составят разницу между выручкой в отпускных ценах (Vв) и намеченной суммой прибыли (П):

$$З_{пл} = V_B - П.$$

Пример:

Планируется реализовать продукции 3800 единиц по 1200 руб. за единицу. Намечаемая сумма прибыли от продаж – 1500 тыс. р.

Решение:

1. $V_{\text{выр.}} = 1200 \cdot 3800 = 4560$ тыс. р.
2. $\sum Z = 4560 - 1500 = 3060$ тыс. р.
3. Затраты на единицу продукции = $3060000/3800 = 805,3$ руб.

3. Использование *коэффициента реагирования затрат* (коэффициента эластичности).

Расчет производят в следующей последовательности:

- определяется сумма переменных затрат по плану:

$$\sum Z_{\text{пер.пл.}} = \sum Z_{\text{пер.баз.}} \times (1 + K_{\text{эл}} \times T_{\text{пр.}} V_{\text{пл.}}),$$

где $\sum Z_{\text{пер.баз.}}$, пл. – сумма переменных затрат базисного года и планируемого года;

$K_{\text{эл}}$ – коэффициент эластичности (коэффициент реагирования затрат), определяется как отношение темпа прироста переменных затрат к темпу прироста выручки (оба показателя берут за базисный период):

$$\frac{T_{\text{пр}Z}}{T_{\text{пр}V}}$$

Данный коэффициент показывает, как изменяются переменные затраты с изменением выручки на 1%;

$T_{\text{пр}V_{\text{пл}}}$ – темп прироста выручки в плановом периоде.

- определяется сумма постоянных затрат по плану:

$$\sum Z_{\text{пост.пл.}} = \sum Z_{\text{пост.баз.}} \times T_{\text{р}},$$

где $\sum Z_{\text{пост.баз.}}$, пл. – сумма постоянных затрат в базисном и планируемом году;

$T_{\text{р}}$ – темп роста постоянных затрат в планируемом году.

- определяется общая сумма затрат в планируемом году:

$$\sum Z_{\text{пл. всего}} = \sum Z_{\text{пер.}} + \sum Z_{\text{пост.}}$$

Данный метод планирования затрат эффективен на узкоспециализированных предприятиях и там, где ведется отдельный учет переменных и постоянных затрат.

Пример:

В отчетном периоде сумма затрат переменных составила 9500 тыс. р., постоянных – 3800 тыс. р.

За отчетный период, по сравнению с предшествующим, переменные затраты увеличились на 15%, объем деятельности на 16%.

В плановом периоде объем деятельности увеличится на 18%, сумма постоянных затрат - на 13%.

Решение:

1. $K_{эл} = 15/16 = 0,94$
2. $\sum Z \text{ переменных}_{пл} = 9500 * (100+0,94*18)/100 = 11022 \text{ тыс. р.}$
3. $\sum Z \text{ пост}_{пл} = 3800*113\% = 4294 \text{ тыс. р.}$
4. $\sum Z \text{ всего} = 11022 + 4294 = 15316 \text{ тыс. р.}$

4. *Метод обратной калькуляции* – предполагает расчет затрат по удельному показателю себестоимости на среднеотраслевом уровне или уровне предприятий-конкурентов.

В этом случае требуется объективная оценка возможностей предприятия по использованию удельного показателя и тщательное обоснование затрат по видам.

Плановая сумма затрат определяется таким образом:

$$\sum Z_{пл.} = Z_{уд.} \times V_{нат.},$$

где $Z_{уд.}$ – себестоимость единицы продукции у конкурентов или среднеотраслевая;

$V_{нат.}$ – объем выпуска продукции в натуральном выражении (по плану).

Пример

Себестоимость единицы продукции по отраслям – 650 руб., объем деятельности данного предприятия на планируемый период – 10000 единиц продукции. Себестоимость единицы продукции данного предприятия – 675 руб.

Решение:

1. $\sum Z \text{ предпр.}_{пл} = 650 * 10000 = 6500 \text{ тыс.р.}$
2. $\sum \text{снижения себестоимости предприятия} = (650 - 675)*10000 = - 250 \text{ тыс. р.}$

5. *Метод сопоставления валовых и предельных показателей* выручки и затрат.

Этот метод может быть рекомендован для узкоспециализированных предприятий, работающих в условиях совершенной конкуренции. При помощи этого метода определяют оптимальный размер затрат по максимальному значению прибыли, полученному при сравнении выручки и затрат при различных объемах выпуска продукции.

Пример.

Для узкоспециализированного предприятия определить на планируемый период оптимальный размер затрат на основе сопоставления валовых показателей и затрат.

При расчетах следует учитывать, что оптимальный размер затрат возможен при максимальном значении прибыли. Прибыль определяется путем вычитания суммы валовых затрат из суммы валовой выручки (при различных значениях объема производства).

Сложившаяся рыночная цена единицы продукции – 300 р. Сумма постоянных затрат по производству и сбыту – 36 600 р. Сумма переменных затрат приведена в таблице 1.

Таблица 1

Определение оптимального размера объема производства методом сопоставления валовых показателей, р.

Объем производства, ед.	Валовая выручка	Постоянные затраты	Переменные затраты	Валовые затраты	Валовая прибыль
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5=3+4</i>	<i>6=2-5</i>
0	-	36600	-	36600	-
100	30000	36600	15 462	52062	- 22062
200	60000	36600	28 997	65597	- 5597
300	90000	36600	47 622	84222	5778
400	120000	36600	56 832	93432	26265
500	150000	36600	78 242	114842	35158
600	180000	36600	87 192	123792	56208
700	210000	36600	127792	164192	45608
800	240000	36600	136 342	172942	67058
900	270000	36600	168 312	204912	65088

Как видно, при выпуске продукции в количество 100 и 200 единиц предприятие имеет убыток, во всех остальных случаях производство прибыльное, максимальный размер прибыли – 67058 р. При выпуске продукции в количестве 800 единиц на сумму 240000 тыс. р., а оптимальный размер затрат – 172942 тыс. р.

Пример

Определить оптимальный размер затрат для узкоспециализированного предприятия на планируемый период методом сопоставления предельных показателей выручки и затрат.

При расчетах следует помнить, что если при данном объеме производства предельная выручка превышает предельные затраты и размер превышения максимальный, то это оптимальный размер затрат.

Предельные затраты и выручка характеризуют изменение величины реализации на единицу.

Например, если общие затраты и выручка при производстве (тыс. р.):

5 ед. – 5,3 и 5,5;

10 ед. – 7,4 и 7,8.

Предельные затраты при производстве 10 ед.:

$$\frac{7,4 - 5,3}{10 - 5} = \frac{2,1}{5} = 0,42 \text{ тыс. р.}$$

Предельная выручка при производстве 10 ед.:

$$\frac{7,8 - 5,5}{10 - 5} = \frac{2,3}{5} = 0,46 \text{ тыс. р.}$$

Следовательно, производство в пределах от пяти до десяти единиц рентабельно, так как предельная выручка на единицу производимой продукции (0,46 тыс. р.) выше предельных затрат (0,42 тыс. р.).

Исходную информацию следует взять в примере 5а, решение оформить в табл. 2.

Расчеты показали, что выпуск продукции в количестве 700 и 900 единиц приносит убыток, во всех других случаях – прибыльное производство. Максимум прибыли – 214,5 р. – при сопоставлении предельных показателей выручки и затрат соответствует выпуску 800 единиц на сумму 240000 тыс. р., оптимальные затраты – 172942 тыс. р.

Таблица 2

Определение оптимального объема производства
методом сопоставления предельных показателей, р.

Объем производства, ед.	Выручка от реализации	Постоянные затраты	Переменные затраты	Валовые затраты	Предельные затраты	Предельная выручка	Прибыль
1	2	3	4	5	6	7	8=7-6
0	-	36600	-	36600	-	-	-
100	30000	36600	15 462	52062	154,62	300	145,4
200	60000	36600	28 997	65597	135,35	300	164,7
300	90000	36600	47 622	84222	186,25	300	113,8
400	120000	36600	56 832	93432	92,10	300	207,9
500	150000	36600	78 242	114842	214,10	300	85,9
600	180000	36600	87 192	123792	59,50	300	210,5
700	210000	36600	127792	164192	406,0	300	- 106,0
800	240000	36600	136 342	172942	85,5	300	214,5
900	270000	36600	168 312	204912	319,7	300	- 19,7

3. Калькуляция себестоимости: сущность, методика расчета

Калькуляция себестоимости – это нормативный учет затрат по статьям на единицу продукции с последующим определением общей суммы затрат за данный период времени.

Различают следующие виды калькуляции:

1. По объектам калькулирования:

- *Подetailная* – если внутри предприятия предусмотрена специализация (по деталям, узлам).

- *Показная* – если на предприятии выпускается продукция единичного характера, по заказам (в этом случае в себестоимость включаются все затраты, независимо от времени их возникновения).

- *Сортовая* – если выпускается продукция с различными качественными характеристиками (пищевая, легкая промышленность).

- *Пофазная* – если на предприятии массовое производство, однородный технологический процесс и последовательные стадии обработки (в этом случае затраты определяют по каждой фазе – хлопчатобумажная, металлургическая промышленность).

2. По назначению:

- *Сметная* – составляется на новые виды изделий на основе проектных норм затрат.

- *Плановая* – составляется на плановый период по плановым нормам затрат, которые учитывают особенности планового периода.

- *Отчетная* – отражает фактически сложившиеся затраты.

Калькуляция дает точные результаты, позволяет предусмотреть эффективное использование ресурсов, сократив тем самым расходы и, как следствие, возможный срок окупаемости авансируемых в данное производство средств.

Общий размер затрат определяется путем умножения себестоимости единицы продукции на плановый выпуск продукции в натуральном выражении.

Для предприятий предусмотрены два подхода калькулирования себестоимости:

1. Традиционная калькуляция.

2. Калькуляция по системе «Директ-костинг».

При использовании *традиционной калькуляции* все затраты делят на прямые и косвенные, используя расчетно-аналитический или нормативный метод.

Прямые затраты можно непосредственно отнести на определенный вид продукции (сырье, заработная плата производственных рабочих, электроэнергия и топливо на технологические нужды).

Стоимость их определяется индивидуально, по видам затрат.

- *по сырью и материалам* – путем умножения цены единицы сырья на его потребное количество.

Стоимость материальных ресурсов = Оптовая цена за единицу × норма расхода сырья × объем выпуска продукции в натуральном выражении;

- *по заработной плате* производственных рабочих – исходя из применяемой системы оплаты труда и социальных отчислений от заработной платы;

- *по амортизации* – исходя из практики производства амортизационных отчислений.

Примечание. В данном учебном пособии в методических указаниях по составлению бизнес-плана рассмотрена методика планирования затрат по отдельным калькуляционным статьям.

В настоящее время при использовании варианта полной калькуляции может быть применен укрупненный вариант учета затрат, могут быть внесены изменения отраслевыми инструкциями по учету, калькулированию, планированию себестоимости продукции.

Косвенные затраты (общепроизводственные и коммерческие) нельзя непосредственно отнести на конкретный вид продукции, по их распределению требуются специальные расчеты. Порядок распределения косвенных расходов должен быть прописан в учетной политике предприятия и отражать особенности отрасли.

Косвенные затраты предварительно определяют в *виде сметы* вначале в общей сумме, а затем – распределяют пропорционально выбранной базе на каждый вид продукции.

Общепроизводственные затраты распределяют пропорционально фонду заработной платы (с единым социальным налогом) производственных рабочих, выпускающих данный вид продукции:

$$\text{Общепроизводственные затраты данного вида продукции} = Z_k \times \frac{\text{ФЗП}_i}{\text{ФЗП}_j} : 100,$$

где Z_k – общепроизводственные затраты по смете;

ФЗП_i – фонд заработной платы производственных рабочих, выпускающих данный (i) вид продукции;

ФЗП_j – фонд заработной платы всех производственных рабочих предприятия.

Коммерческие затраты распределяются пропорционально производственной себестоимости данного вида продукции в общей производственной себестоимости предприятия:

$$\text{Коммерческие затраты данного вида продукции} = Z_k \times \frac{\text{СП}_i}{\text{СП}_j} : 100,$$

где Z_k – коммерческие затраты по смете;

СП_i – себестоимость производственная данного вида продукции (определяется суммированием прямых и общепроизводственных затрат);

СП_j – себестоимость производственная всей продукции предприятия.

Полная или коммерческая себестоимость единицы каждого вида продукции определяется путем суммирования прямых затрат, части общепроизводственных и коммерческих, рассчитанных на данный вид продукции.

Кроме нормативного метода калькулирования традиционная калькуляция предусматривает использование и других методов:

- *прямого счета* – когда себестоимость товарной продукции делится на количество изготовленной продукции;
- *обратной калькуляции* – когда за основу берут себестоимость единицы продукции среднеотраслевую или конкурентов.

Пример:

Определить по предприятию А себестоимость производственную и коммерческую.

- Цеховая себестоимость А – 580 р.
- Общепроизводственные затраты по предприятию, по смете – 150 тыс.р.;
- Коммерческие затраты по предприятию, по смете – 120 тыс.р.;
- Фонд заработной платы производственных рабочих по предприятию – 1200 тыс.р.;
- Фонд заработной платы производственных рабочих по продукции А – 301 тыс.р.;
- выпуск продукции А – 4500 ед.
- производственная себестоимость по предприятию в целом – 8400 тыс.р.

Решение:

1. Себестоимость производственная продукции А:

А. доля общепроизводственных затрат $A = (301 \cdot 100) / 1200 = 25,08\%$

Б. сумма общепроизводственных затрат $A = 150 \cdot 25,08\% = 37,62$ тыс. р.

В. Сумма общепроизводственных затрат на единицу продукции А – $37620 / 4500 = 8,36$ р.

Г. Себестоимость производственная единицы продукции А = $580 + 8,36 = 588,36$ р.

Д. Себестоимость производственная продукции А = $588,36 \cdot 4500 = 2647,62$ тыс.р.

2. Себестоимость коммерческая продукции А:

А. Доля коммерческих затрат продукции А = $(2647,62 \cdot 100) / 8400 = 31,52\%$

Б. Сумма коммерческих затрат по продукции А (всего) = $(120 \cdot 31,52) / 100 = 37,82$ тыс.р.

В. Сумма коммерческих затрат на единицу продукции А = $37820 / 4500 = 8,40$ р.

Г. Себестоимость коммерческая продукции А = $588,36 + 8,40 = 596,76$ р.

3. Себестоимость продукции А (всего) = $596,76 \cdot 4500 = 2685,42$ тыс.р.

При использовании системы «Директ-костинг» для калькулирования себестоимости необходимо деление затрат на постоянные и переменные. Причем постоянные (косвенные) берут в общей сумме, а переменные (прямые) включаются (по их видам) в калькуляционные статьи.

Достоинства системы «Директ-костинг»:

1. Упрощается процесс калькулирования, так как планируются по видам только переменные затраты – для оперативного управления.
2. Возможно определение изделий наиболее рентабельных, низко рентабельных, установление предела изменения цены.
3. Появляется возможность учесть взаимосвязь между объемом деятельности, затратами, прибылью. При этом определяются оптимальные значения перечисленных показателей (сопоставление валовых и предельных показателей, выручки и затрат, где критерием оптимальности выступает прибыль – ее максимальное значение).
4. Возможно определение минимального (безубыточного) и необходимого (нацеленного на получение прибыли) объема деятельности, срока достижения рентабельной работы.

Условия применения системы «Директ-костинг»:

- низкие темпы инфляции;
- деление затрат на постоянные и переменные по принятой методике.

4. Методика планирования выручки (доходов) предприятия

Доход производственного предприятия – это выручка от реализации продукции и услуг. Он предназначен для покрытия затрат, возмещения налогов и получения прибыли.

Для устойчивого получения выручки необходимо ее экономическое обоснование. При этом нужно учитывать целевые приоритеты, выбранные предприятием, и возможные ограничения.

При обосновании выручки от продаж исходят из оптимального объема производства, проектируемого размера прибыли, ставок НДС, цены за единицу реализуемой продукции, темпов инфляции.

Выбор методов планирования выручки должен определяться стратегией предприятия и зависит от сложившейся практики, используемой информации.

К основным методам планирования выручки (доходов) относятся:

1. *Метод технико-экономических расчетов.* Он может иметь несколько модификаций, но общее в них то, что расчет ведется по элементам, с учетом особенностей функционирования предприятия. Требуется обоснование цены за единицу продукции, а также выпуска продукции в натуральном выражении. Для расчета используют формулу

$$V_{в} = V_{нат} \times \bar{P},$$

где $V_{в}$ – выручка;

$V_{нат}$ – выпуск продукции в натуральном выражении;

\bar{P} – цена за единицу продукции.

2. *Опытно-статистический метод* – предусматривает корректировку фактической выручки при изменениях в объеме и структуре производства продукции (изменения в структуре производимой продукции окажут влияние на изменение цен).

Расчет выручки производят путем умножения фактической выручки на индекс ее изменения по формуле

$$V_{в\text{ пл.}} = V_{вф} \times Y_{v\text{ нат}} \times Y_{\bar{p}},$$

где $V_{в\text{ пл.}}$ – выручка планового периода;

$V_{вф}$ – выручка отчетного периода;

$Y_{v\text{ нат}}$ – индекс изменения выпуска продукции в натуральном выражении;

$Y_{\bar{p}}$ – индекс изменения средней цены за единицу продукции.

3. *Метод прямого счета* (исходя из назначения выручки) предполагает определение суммы выручки как суммы затрат и прибыли:

$$V_{в\text{ (без НДС)}} = Z + П,$$

где Z – затраты планового периода;

$П$ – прибыль планового периода.

Предварительно должны быть экономически обоснованы затраты и прибыль.

4. *Метод сопоставления валовых и предельных показателей выручки и затрат.* Критерием оптимального значения выручки выступает прибыль, имеющая максимальную величину.

5. *Экономико-математические методы* предусматривают использование факторной модели, где в качестве факторов выступает объем выпуска продукции в натуральном выражении, структура выпуска продукции, цена и т.д.

Для обоснования оптимального размера запланированной выручки на производственном предприятии рассчитываются следующие показатели:

- *Критическая величина выручки от продаж*, то есть точка безубыточности как минимально допустимая величина выручки, равная затратам. Ее можно рассчитать таким образом:

$$\diamond \quad V_{в\text{ критический}} \text{ (точка безубыточности)} = \frac{Z_{\text{пост}}}{\bar{P}_{\text{ед.}} - Z_{\text{пер.ед.}}} \times \bar{P}_{\text{ед.}},$$

где $Z_{\text{пост.}}$ – затраты постоянные, всего;

$Z_{\text{пер. ед.}}$ – затраты переменные на единицу продукции;

$\bar{P}_{\text{ед.}}$ – цена за единицу продукции;

$$\diamond \quad V_{в\text{ критический}} \text{ (точка безубыточности)} = \frac{Z_{\text{пост.}}}{K_{\text{покр.}}},$$

где $K_{\text{покр.}}$ – коэффициент покрытия, который показывает долю маржинального дохода в выручке:

$$K_{\text{покр.}} = \frac{V_{\text{в критический}} - Z_{\text{пер. всего}}}{V_{\text{в критический}}}$$

- *Запас финансовой прочности (ЗФП)* – это зона безопасности, которая характеризует размер выручки, превышающий ее критическую величину.

Рассчитывают:

- ♦ *абсолютный размер ЗФП* как разницу между оптимальным и критическим значением выручки:

$$ЗФП_{\text{абс.}} = V_{\text{в оптимальный}} - V_{\text{в критический}}$$

- ♦ *относительный показатель ЗФП* как процентное отношение абсолютного размера запаса финансовой прочности к оптимальному значению выручки

$$ЗФП\% = \frac{V_{\text{в оптимальный}} - V_{\text{в критический}}}{V_{\text{в оптимальный}}} \times 100$$

Показатель ЗФП в процентном измерении характеризует размер снижения выручки предприятием без *угрозы* его финансовому положению (но *ухудшение* финансового положения все-таки произойдет с уменьшением размера выручки).

5. Экономическое обоснование плана прибыли на предприятии

Цель планирования прибыли – определить источник развития и обеспечить конкурентоспособность предприятия.

При планировании прибыли исходят из функций, ей присущих (распределения, перераспределения, стимулирования).

Экономическое обоснование прибыли предусматривает использование информационной базы (результаты анализа прибыли за отчетный год, плановые показатели деятельности предприятия, учет внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на прибыль); многовариантные расчеты размера прибыли; оценку оптимального размера с точки зрения стратегии предприятия и его возможностей обеспечить получение запланированной прибыли.

Для планирования прибыли можно использовать несколько *методов*. Каждый из них предусматривает взаимосвязь между прибылью, объемом деятельности и затратами.

1. *Метод прямого счета* предусматривает определение суммы прибыли как разницы между суммой выручки и издержек.

Прибыль планируют по видам, предусмотренным моделью формирования прибыли (форма № 2 «Отчет о прибылях и убытках»).

- Определяют *прибыль от продаж* (по основной деятельности):

П от продаж = выручка от продаж (нетто) – себестоимость (включая расходы на управление и коммерческие).

Для подобного расчета необходимо знать возможный объем деятельности, цены за единицу продукции, стоимость поступившего сырья и материалов, размер НДС, акцизов, размер затрат.

- Если в плановом периоде предусматривается деятельность по реализации имущественных прав и внереализационная деятельность, то необходимо предусмотреть *размер результатов* от этих видов деятельности и рассчитать *прибыль до налогообложения*:

П до налогообложения = П от продаж ± результат от реализации имущественных прав ± результат от внереализационной деятельности

- С учетом планируемых платежей из прибыли и налога на прибыль определяют *прибыль чистую*:

П чистая = П до налогообложения – Налог на прибыль – Платежи из прибыли

Пример:

Определите сумму прибыли от продаж и до налогообложения по предприятию на плановый период.

Выручка от реализации продукции должна составить 7 630 тыс. р., планируемая себестоимость продукции – 5 090 тыс. р. Доходы от реализации имущественных прав ожидаются в сумме 188,5 тыс. р., а расходы – 25,3 тыс. р. Доходы от внереализационных операций запланированы в сумме 85 тыс. р., расходы – 33 тыс. р.

Решение:

1. Прибыль от продаж = 7630 – 5090 = 1540 тыс.р.
2. Прибыль до налогообложения = 1540 + (188,5 – 25,3) + (85 – 33) = 1540 + 163,2 + 52 = 1755,2 тыс.р.
3. Рентабельность продаж = (1540/7630) * 100 = 20,18%

2. *Метод расчета необходимой (целевой) прибыли* предусматривает следующую последовательность в расчетах.

- Вначале определяют размер *прибыли чистой*, которая на предприятии используется по различным направлениям (на пополнение оборотных средств, формирование капитальных вложений, выплату дивидендов, материальное стимулирование):

П чистая = ∑ П на пополн оборотных средств. + ∑ П на формир. кап. вложений + ∑ П на выплату дивидендов + ∑ П на материальное стимулирование

- Затем, предусмотрев размер налогов и платежей из прибыли в плановом периоде, определяют *прибыль, необходимую до налогообложения*:

П до налогообложения =
$$\frac{\text{П чистая} \times 100}{100 - \% \text{ налога на прибыль и платежей из прибыли}}$$

Пример:

Прибыль:

- на пополнение оборотных средств – 175 тыс. р.,
- на реконструкцию – 100 тыс. р.
- на социальные нужды – 92 тыс. р.,
- другие направления – 48 тыс. р.

Доля налога на прибыль и других платежей из прибыли – 45% в необходимом объеме прибыли.

Определить Необходимый объем прибыли.

Решение:

1. Сумма чистой прибыли = $175 + 100 + 92 + 48 = 415$ тыс. р.
2. Сумма необходимой прибыли = $(415 \cdot 100) / (100 - 45) = 754,5$ тыс. р.

3. *Опытно-статистический метод* предусматривает расчет плановой прибыли исходя из уровня рентабельности отчетного года и возможного изменения прибыли за счет влияния факторов (объема деятельности, затрат, цен):

$$\text{П от продаж план.} = \frac{V \text{ продаж план.} \times \text{Ротч}}{100} \pm \Delta \text{П за счет факторов.}$$

где Ротч – рентабельность продаж отчетного года;

$\Delta \text{П}$ – изменение прибыли за счет влияния факторов (рассчитывается по принятой методике).

Пример:

В плановом периоде объем выручки составит 54900 тыс. р., рентабельность продаж отчетного года – 22,54%. Предусматривается в плановом периоде увеличение прибыли за счет роста объемов деятельности – на 1400 тыс. р., удорожания продукции – на 640 тыс. р.. Рост себестоимости снизит прибыль на 1200 тыс. р. Другие факторы прибыль увеличат на 150 тыс. р.

Решение:

1. Определим изменение прибыли за счет факторов в планируемом году = $1400 + 640 - 1200 + 150 = 990$ тыс. р.
2. Сумма прибыли в плановом периоде = $((54900 \cdot 22,54) / 100) + 990 = 13364$ тыс. р.

4. *Метод определения прибыли на вложенный капитал.* Для расчета используют данные о размере вложенного капитала (К), рентабельности вложенного капитала (R), ставках налогов и платежей из прибыли:

$$\text{Ппл.} = \frac{K \times R}{100 - \% \text{ налога и платежей из прибыли}}.$$

В зависимости от стратегии предприятия прибыль может быть запланирована в минимальном, нормальном, максимальном размере (такие значения принимаются для уровня рентабельности вложенного капитала).

5. *Метод оптимизационных моделей.* Использование данного метода предусматривает расчет прибыли по нескольким вариантам, затем выбор оптимального варианта с учетом критериев. Ими могут быть:

- минимум затрат;
- минимум вложений капитала;
- ускорение оборачиваемости вложенных средств;
- увеличение объемов деятельности.

Если в качестве критерия выбрать увеличение объемов деятельности, а соответственно, и выручки, то план прибыли может быть рассчитан по следующей формуле:

$$\text{П план} = A_0 + A_1 \times V,$$

где A_0 – сумма прибыли, определяемая факторами, кроме объема выручки;

A_1 – коэффициент регрессии, который характеризует увеличение прибыли на 1 рубль увеличения выручки;

V_B – объем выручки.

Учитывая вышесказанное, произведение $A_1 \times V$ будет означать прибыль, полученную за счет выручки, тогда прибыль плановая будет состоять из двух частей: прибыли, определяемой выручкой (П_{V_B}), и прибыли, определяемой другими факторами ($\text{П}_{\text{др}}$):

$$\text{П план} = \text{П}_{V_B} + \text{П}_{\text{др}}$$

б. *Метод «критического объема продаж» (или метод «затраты – объем – прибыль»).*

Он предусматривает следующие расчеты

• Используя базовую формулу для определения оптимального размера выручки, планируют *прибыль целевую*:

$$V_B \text{ оптимальный} = \frac{\text{Зпост.} + \text{Пцелевая}}{\text{Ред.} - \text{Зпер. ед.}} \times \bar{\text{Ред.}}$$

$$V_B \times (\bar{\text{Р}} \text{ ед.} - \text{З пер.ед.}) = (\text{Зпост.} + \text{Пцелевая}) \times \bar{\text{Р}} \text{ ед.}$$

$$V_{\text{нат.}} \times \bar{\text{Р}} \text{ ед.} \times (\bar{\text{Р}} \text{ ед.} - \text{Зпер.ед.}) = (\text{Зпост.} + \text{Пцелевая}) \times \bar{\text{Р}} \text{ ед.}$$

$$V_{\text{нат.}} \times (\bar{\text{Р}} \text{ ед.} - \text{Зпер.ед.}) = \text{Зпост.} + \text{Пцелевая}$$

$$\text{П целевая} = \underbrace{V_{\text{нат.}} \times \bar{\text{Ред}}}_{V_B} - \underbrace{V_{\text{нат.}} \times \text{Зпер.ед.}}_{\text{Зпер. всего}} - \text{Зпост}$$

$$\text{П целевая} = V_B - \underbrace{\text{Зпер.} - \text{Зпост.}}_{\text{Звсего}}$$

Данный метод позволяет изменять цену (повышать и снижать ее), затраты, выпуск продукции в натуральном выражении и получать соответствующее значение прибыли. Через данный метод реализуется принцип гибкости в планировании.

• Расчет целевой прибыли дополняется расчетом безубыточного объема деятельности в натуральном и стоимостном выражении либо по базовой формуле:

$$V_{\text{в безубыточный}} = \frac{Z_{\text{пост.}}}{R_{\text{ед.}} - Z_{\text{пер.ед.}}} \times \bar{R}_{\text{ед.}},$$

либо графически: чертят график безубыточности.

7. *Метод сопоставления валовых и предельных показателей выручки и затрат*, который позволяет определить оптимальное значение прибыли при сравнении выручки и затрат при различных объемах выпуска продукции.

После расчета планового размера прибыли определяют показатели рентабельности, отражающие эффективность использования ресурсов: основных фондов, оборотных средств, трудового потенциала, а также рентабельность продаж.

Все показатели рентабельности характеризуют плановый размер прибыли, приходящийся на единицу используемых ресурсов или объема деятельности, и показывают на возможности предприятия к приращению капитала.

Завершается процесс планирования прибыли и рентабельности расчетом *срока достижения безубыточной работы предприятия*:

$$t_{\text{R}} = \frac{V_{\text{б}} \times K_{\text{мес.}}}{V_{\text{опт.}}},$$

где t_{R} – срок достижения безубыточной деятельности;

$V_{\text{б}}$ – критический (безубыточный) объем деятельности;

$V_{\text{опт.}}$ – необходимый (оптимальный) объем деятельности;

$K_{\text{мес.}}$ – количество месяцев в плановом периоде.

Данный расчет можно применять только при условии равномерной реализации продукции.

Пример:

Определить, в каком месяце планового года предприятие может достичь безубыточного объема деятельности, если сумма безубыточного объема выпуска продукции 15800 тыс. р., оптимального – 72850 тыс. р.

Решение:

$$T_{\text{r}} = (15800 \cdot 12 \text{ мес}) / 72850 = 2,6 \text{ мес.}$$

Ответ – во второй половине марта.