

**МИНИСТЕРСТВО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ И ТОРГОВЛИ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

**«КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТОРГОВО-
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ»**

«ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ»

ТЕКСТ ЛЕКЦИЙ

по теме

«ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ»

для студентов специальности 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» всех форм обучения

КРАСНОЯРСК 2004

УДК 339.1(07)

Экономика торговли: Текст лекций по теме «Планирование прибыли предприятия торговли» для студентов специальности 060500 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» всех форм обучения /Сост. ст.преп. Берг Т.И. КГТЭИ – Красноярск. – 2004. - 28 с.

Рецензенты:

к.э.н., доц. Терещенко Н.Н., к.э.н., доц. Петрученя И.В.

Утверждена на заседании кафедры экономики торговли «25» июня 2004., протокол № 15.

Зам. зав. кафедрой
экономики торговли

Н.Н. Терещенко

УДК 339.1(07)

@ ГОУВПО «КРАСНОЯРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ», 2004

1. ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ ТОРГОВЛИ

1.1. Сущность, характеристика, предпосылки и методика планирования прибыли торгового предприятия

Глубокий анализ прибыли и рентабельности представляет собой важный информационный источник разработки обоснованного плана прибыли на перспективу. При отсутствии плановых расчетов по важнейшим показателям предприятие не в состоянии оперативно контролировать свои доходы и расходы и принимать соответствующие управленческие решения.

Планирование прибыли – процесс разработки системы мероприятий по обеспечению ее формирования в необходимом объеме и эффективного использования в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде. Планирование прибыли составная часть финансового планирования. Оно проводится отдельно по всем видам деятельности предприятия. Раздельное планирование обусловлено различиями в методологии исчисления и налогообложении прибыли от различных видов деятельности. В процессе разработки финансовых планов учитываются все факторы, влияющие на величину прибыли, и моделируются финансовые результаты от принятия различных управленческих решений.

Процесс планирования прибыли на предприятии базируется на использовании основных систем (табл. 1). В условиях стабильно развивающейся экономики планирование прибыли осуществляется от трех до пяти лет – *перспективное планирование*. При относительно стабильных ценах и планируемых условиях хозяйствования распространено планирование в рамках одного года - *текущее*. При нестабильной экономической и политической ситуации планирование возможно на

кратковременный период месяц, декаду, каждый день – *оперативное планирование*.

В настоящее время большее внимание на предприятиях торговли уделяется текущему планированию формирования, распределения и использования прибыли. Объектом экономического обоснования и планирования прибыли являются элементы прибыли до налогообложения, в первую очередь, прибыль от продаж товаров, выполнения работ, оказания услуг. Основой расчетов прибыли служит планируемый объем продаж. Он зависит от планового объема реализации и товарных запасов товаров на начало и конец планируемого года.

Таблица 1

Системы планирования прибыли предприятия и формы реализации его результатов

| <i>Системы планирования прибыли</i> | <i>Формы реализации планирования прибыли</i> | <i>Период планирования</i> |
|-------------------------------------|--|----------------------------|
| А | 1 | 2 |
| 1. Перспективное | Разработка политики формирования и распределения прибыли предприятия | От 3 до 5 лет |
| 2. Текущее | Разработка текущих финансовых планов по всем основным аспектам формирования, распределения и использования прибыли | До 1 года |
| 3. Оперативное | Разработка и доведение до исполнителей бюджетов по всем основным вопросам формирования и использования прибыли | Месяц, декада, день |

Исходными предпосылками для разработки текущих планов прибыли являются:

- ◆ Ознакомление с результатами деятельности предприятия торговли в отчетном и ретроспективном периодах;

- ◆ Результаты анализа факторов формирования прибыли предприятия (товарооборота, доходов, расходов, прибыли, рентабельности за предшествующий период);
- ◆ Оценка стратегии и тактики предприятия на рынке в отчетном периоде;
- ◆ Планирование стратегии и тактики предприятия на будущий период, в том числе ценовая и ассортиментная политика, разработанная система товароснабжения и товарообеспечения покупателей;
- ◆ планируемые объемы показателей финансово-хозяйственной деятельности предприятия, оказывающие влияние на формирование объема прибыли (товарооборота, доходов по группам товаров, издержек обращения и т.п.);
- ◆ действующая и планируемая система ставок налогов, уплачиваемых за счет различных видов прибыли;
- ◆ оценка изменений в деятельности предприятия в планируемом периоде;
- ◆ разработанные потребности в пополнении собственных оборотных средств, развитии материально-технической базы предприятия, возмещаемых за счет использования прибыли.

При планировании величины прибыли необходимо правильно разрешить противоречие между желанием запланировать максимальную прибыль (минимальную – при сокрытии ее) и реальными возможностями ее получения исходя из мощности предприятия, объема товарооборота, валовой прибыли, издержек обращения и других ограничений.

Логическая последовательность планирования прибыли представлена на рис. 1

1 этап – постановка целей и задач планирования прибыли;

2 этап - формирование информационной базы планирования прибыли;

3 этап – определение прибыли и важнейших экономических и финансовых показателей деятельности предприятия;



Рис. 1. Алгоритм планирования прибыли предприятия

4 этап - планирование прибыли с использованием различных методов;

5 этап – оценка полученных расчетов;

6 этап – оценка рентабельности по ассортименту товаров и видам деятельности для выявления последующей реализации резервов повышения прибыли;

7 этап – внесение изменений в организацию и управление торговым процессом по ассортименту товаров и видам деятельности в целях повышения прибыли;

8 этап – выбор прогнозного значения прибыли, удовлетворяющее целям развития предприятия;

9 этап – планирование рентабельности предприятия.

Процесс планирования прибыли предприятия осуществляется последовательно в несколько этапов (табл.2).

Таблица 2

Этапы планирования прибыли предприятия

| Этапы | Содержание этапа | Характеристика этапа |
|--|---------------------------------------|--|
| А | Б | В |
| 1. Предварительный этап | | |
| 1.1. Определение объекта и предмета планирования | Выбор предмета и объекта планирования | Предмет – процесс планирования прибыли на предприятиях торговли; Объект –прибыль торгового предприятия. |
| 1.2. Постановка целей и определение задач планирования | ▪ Определение целей | Цель – планирование прибыли на основе объективной информации состояния и развития предприятия торговли |
| | ▪ Постановка задач | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Изучение экономических предпосылок планирования всех видов прибыли; ◆ Планирование общего объема прибыли; ◆ Планирование прибыли по видам деятельности; ◆ Разработка мероприятий по увеличению прибыли и эффективному использованию прибыли на перспективу. |

Продолжение таблицы 2

| Этапы | Содержание этапа | Характеристика этапа |
|---|--|---|
| А | Б | В |
| 1.3. Сбор и анализ информации о состоянии и развитии прибыли и факторов ее определяющих | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Определение круга необходимой информации | <ul style="list-style-type: none"> ◆ О состоянии и развитии прибыли по общему объему и видам деятельности предприятия; ◆ Уровень и динамика факторов, формирующих прибыль торгового предприятия и т.д. |
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Определение источников информации, и выбора методов получения первичной информации | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Вторичная информация: <ul style="list-style-type: none"> - статистические данные; - публикации в периодической печати по вопросам налогообложения, ценообразования и т.п.; - бухгалтерская и статистическая отчетность предприятия. ◆ Первичная информация: <ul style="list-style-type: none"> - опрос потребителей; - опрос торговых работников; - опрос поставщиков товаров и т.п. |
| | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Получение информации и создание ее банка | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Создание банка вторичной информации; ◆ Создание банка первичной информации |
| 11. Основной этап | | |
| Планирование прибыли | Выбор методов планирования прибыли | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Количественные методы; ◆ Качественные методы. |
| | Планирование прибыли на основе выбранных методов | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Планирование общего объема и каждого вида прибыли; ◆ Расчет рентабельности предприятия; ◆ Планирование распределения прибыли; ◆ Оценка эффективности использования планируемой прибыли. |
| | Выбор оптимального объема прибыли на планируемый период | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Выбор критериев и их обоснование; ◆ Оценка плановых показателей прибыли по выбранным критериям. |
| 11.1. Заключительный этап | | |
| 3.1. Определение перспектив развития и принятие управленческого решения. | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Предоставление результатов исследования | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Результаты планирования представляются в наглядном виде (таблицы, диаграммы, расчетные коэффициенты, объяснительная записка с обоснованными выводами, отражающими реальную ситуацию и развитие объекта исследования). |

Окончание таблицы 2

| Этапы | Содержание этапа | Характеристика этапа |
|-------|--|--|
| А | Б | В |
| | <ul style="list-style-type: none"> ▪ Принятие управленческого решения | <ul style="list-style-type: none"> ◆ Определение приоритетных направлений увеличения и использования прибыли; ◆ Разработка плана мероприятий по достижению запланированной величины прибыли. |

1.2. Методы планирования прибыли торгового предприятия

В экономической литературе наиболее распространенными методами планирования прибыли выделяются следующие (рис. 2)

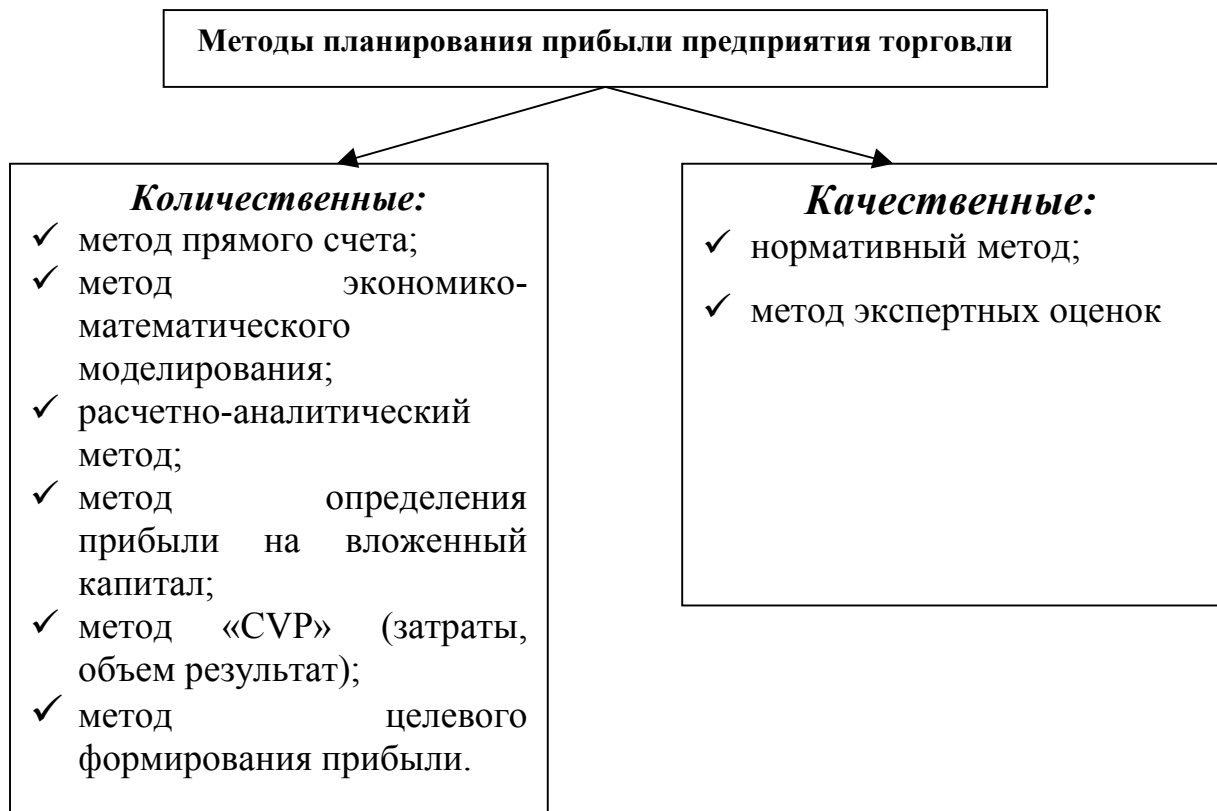


Рис. 2. Классификация методов планирования прибыли торгового предприятия

Метод прямого счета. Процесс планирования прибыли осуществляется с учетом ценовой стратегии предприятия и обоснования основных показателей отчета о прибылях и убытках. При использовании этого метода рассчитываются следующие виды прибыли:

$$\text{Ппр} = \text{ВП} - \text{ИО}, \quad (1)$$

где Ппр – сумма прибыли от продаж, руб.; ИО – сумма издержек обращения, руб.

$$\text{П до нал.} = \text{Ппр} + \% \text{ к получ.} + \text{ОД} + \text{ВРД} + \text{Дох. от уч.} - \% \text{ к упл.} - \text{ОР} - \text{ВРР}, \quad (2)$$

где П до нал. – сумма прибыли до налогообложения, руб.; % к получ. – сумма процентов к получению, руб.; % к упл. – сумма процентов к уплате, руб.; ОД – сумма операционных доходов, руб.; ОР – сумма операционных расходов, руб.; ВРД – сумма внереализационных доходов, руб.; ВРР – сумма внереализационных расходов, руб.; Дох. от уч. – сумма доходов от участия в деятельности других организаций, руб.

$$\text{ЧП} = \text{П до нал.} + \text{ОНА} - \text{ОНО} - \text{ТН}_{\text{П}}, \quad (3)$$

где ЧП – сумма чистой прибыли, руб.; ОНА – отложенные налоговые активы, руб.; ОНО – отложенные налоговые обязательства, руб.; ТН_П – текущий налог на прибыль, руб.

Достоинства: простота и надежность расчетов.

Недостатки: недостаточно ориентирован на достижение целевых показателей уровня операционной рентабельности; одновариантность планируемых показателей.

Пример 1: Определить прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистую прибыль на будущий год методом прямого счета.

Решение:

$$\text{ВП} = \frac{P \times Y_{\text{ВП}}}{100} = \frac{13700 \times 23}{100} = 3151 (\text{тыс. руб.});$$

$$\text{ИО} = \frac{P \times Y_{\text{ИО}}}{100} = \frac{13700 \times 18}{100} = 2466 (\text{тыс. руб.});$$

$$\begin{aligned} \text{в том числе } \text{ИО}_{\text{пост}} &= 2466 \times 40\% = 986,4 (\text{тыс. руб.}); \\ \text{ИО}_{\text{перем}} &= 2466 \times 60\% = 1479,6 (\text{тыс. руб.}) \end{aligned}$$

$$П_{\text{продаж}} = ВП - ИО = 3151 - 2466 = 685(\text{тыс.руб.});$$

$$П_{\text{доно}} = 685 + 20 = 705(\text{тыс.руб.});$$

$$ТН_{II} = 705 \times 24\% = 164,4(\text{тыс.руб.});$$

$$ЧП = 705 - 164,4 = 540,6(\text{тыс.руб.}).$$

Метод экономико-математического моделирования Основан на результатах горизонтального (трендового) анализа динамики маргинальной прибыли, прибыли от продаж и чистой прибыли за ряд предшествующих периодов и выявлении «линии тренда», которая пролонгируется на планируемый период. Сущность в планировании прибыли заключается в том, что оно позволяет найти количественное выражение взаимосвязей между прибылью и факторами, их определяющими. Эта связь выражается через экономико-математическую модель, которая представляет собой математическое описание экономического процесса (процесса формирования прибыли), т.е. описание факторов, определяющих прибыль. Построение модели основано на функциональной или корреляционной зависимости, а функциональная связь выражается уравнением вида:

$$y = f(x), \quad (4)$$

где y – прибыль, руб.; x – факторы, определяющие прибыль, руб.

Корреляционная связь (вероятная) показывается уравнением регрессии различного вида. Для построения модели необходимо взять данные за 5 лет или квартальные за 1-2 года. Целесообразно в целях повышения уровня научно-обоснованного планирования разрабатывать несколько вариантов, исходя из различных условий с последующим отбором оптимального.

Процесс разработки плана прибыли с применением экономико-математической модели включает 5 этапов, которые схематически представлены на рис. 3.

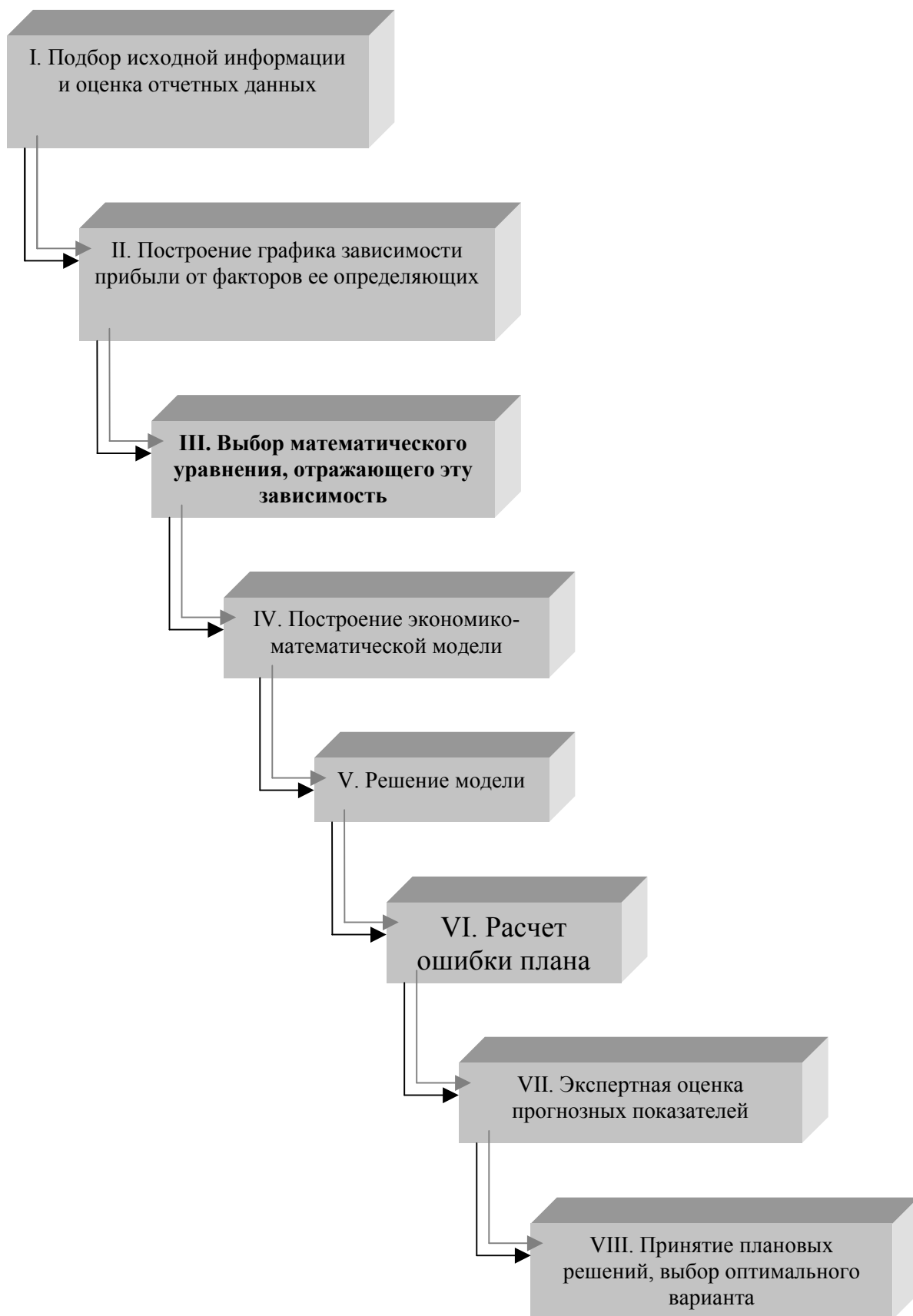


Рис. 3. Этапы разработки прогноза прибыли с применением экономико-математической модели

Сущность метода оптимизации плановых решений заключается в разработке нескольких вариантов плановых расчетов с тем, чтобы выбрать наилучший. При этом могут применяться разные критерии оптимизации:

- минимум приведенных затрат;
- максимум приведенной прибыли;
- минимум вложения капитала при наибольшей эффективности результата;
- минимум плановых (текущих) затрат;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств (минимум времени на оборот капитала);
- максимум прибыли на 1 рубль вложенного капитала;
- максимум валовой прибыли на 1 рубль вложенного капитала и т.п.

Достоинства: простота расчетов при наличии данных.

Недостатки: не является точным, так как не учитывает изменение факторов внутренней и внешней среды предприятия в плановом периоде, влияющих на величину прибыли; высокая погрешность результатов, поэтому используется чаще всего на краткосрочный плановый период (месяц квартал).

Расчетно-аналитический метод планирования иногда называют методом экспертных оценок. Он основан на использовании результатов анализа достигнутой величины исследуемого показателя, принимаемого за базу, и индексов его изменения в плановом периоде. Указанный метод применяется тогда, когда отсутствуют технико-экономические нормативы, а взаимосвязь между основными показателями устанавливается лишь косвенно, на основе анализа их динамики и связей.

Величина возможного размера прибыли ($P_{\text{возм.}}$) при использовании данного метода определяется по следующей формуле:

$$P_{\text{возм.}} = Y_{\text{рб}} * P_{\text{пл}} \pm \Delta\text{ПФ}, \quad (5)$$

где $Y_{рб}$ – уровень рентабельности продаж, сложившейся в отчетном году (периоде), %; $\Delta ПФ$ – изменение прибыли в связи с изменением факторов, определяющих размер прибыли, руб.

Достоинства: простота расчетов.

Недостатки: субъективность мнений экспертов; степень влияния факторов на размер прибыли в отчетном периоде может не совпадать в планируемом.

Пример 3: Определить возможный объем прибыли на будущий год, на основе данных расчетно- аналитическим методом.

Решение:

$$П_{возм} = Y_{рб} * P_{пл} \pm \Delta ПФ = 13700 \times 6,2\% + 103,5 = 660,0 \text{ (тыс.руб.)}$$

По мере развития рыночных отношений основным методом прогнозирования становится **метод обеспечения соответствующей прибыли на вложенный капитал**. При прогнозировании с помощью данного метода решается задача сохранения достигнутого уровня рентабельности на вложенный капитал и его увеличения (если это предусмотрено принятой стратегией предприятия). Средствами для увеличения уровня рентабельности на вложенный капитал могут быть увеличение объема реализации товаров за счет ввода в действие дополнительных источников товарных ресурсов, ускорения товарооборачиваемости, оказания дополнительных услуг, разумной тактики в области ценообразования и управления финансовыми ресурсами, сокращение издержек обращения.

Исходными данными для прогнозирования прибыли по этому методу служат: информация о сумме вложенного капитала (по данным последнего отчетного баланса); прогнозируемый уровень рентабельности на вложенный капитал, штатное расписание по предприятию, прогнозируемые величины фонда оплаты труда, всех издержек и материальных затрат, действующие ставки налогов и др.

При определении минимального или необходимого размера прибыли как целевой функции предприятие исходит из прогнозной величины его капитала: прогнозов процентной ставки банков и нормы прибыли на капитал (средняя рентабельность капитала).

Прогнозируемая величина капитала зависит от его состава и факторов (источников), которые содействуют его росту (уменьшению). Таковыми могут быть кредиты банков, выпуск облигаций и их стоимость, продажа акций и их цена, уровень инфляции. Расчет минимальной прибыли производится по формуле:

$$\Pi_{\min} = \frac{(K * MPP)}{100 - C_k}, \quad (6)$$

где Π_{\min} – минимальная прибыль, руб.; K - капитал предприятия, руб.; MPP – процентная ставка банка, %; C_k - норма прибыли на капитал, %.

Размер необходимой прибыли на уровне самофинансирования определяется исходя из потребностей предприятия в финансировании мероприятий по его производственному и социальному развитию, выполнению обязательств перед государством и создании соответствующих фондов (риска, резервного, фонда для выплаты дивидендов и др.).

Потребности предприятия в ресурсах для финансирования мероприятий, связанных с производственным и социальным развитием предприятия, определяются следующим образом.

Вначале определяется удельный вес всех налогов и обязательных платежей из прибыли в ее общей величине, что сложилась в отчетном периоде. В тех случаях, когда в плановом периоде изменится порядок налогообложения, сумму налогов необходимо уточнить с учетом этих изменений. Затем рассчитывается сумма необходимой прибыли (Π_n) для обеспечения потребности предприятия в финансовых ресурсах и создания соответствующих фондов:

$$\Pi_H = \frac{ЧП_n * 100}{100 - C_n}; \text{ или } \Pi_H = K * НПК, \quad (7)$$

где $ЧП_n$ – потребность в чистой прибыли, руб.; C_n – средний уровень налогов и обязательных платежей в процентах к прибыли до налогообложения, %; $НПК$ – норма прибыли на капитал, %.

Достоинства: позволяет планировать дальнейшее развитие предприятия.

Недостатки: невозможность учета влияния внешних факторов на размер прибыли.

Пример 4: Определить на будущий период минимальную и необходимую прибыль для обеспечения потребности предприятия в финансовых ресурсах и создания соответствующих фондов.

Решение:

$$\Pi_{\min} = \frac{(K * MPP)}{100 - C_k} = \frac{4000 \times 19}{100 - 15} = 894 (\text{тыс. руб.}),$$

$$\Pi_H = \frac{ЧП_n * 100}{100 - C_n} = \frac{(300 + 500) \times 100}{100 - 24} = 1052,6 (\text{тыс. руб.});$$

$$\Pi_H = K * НПК = 4000 \times 15\% = 600 (\text{тыс. руб.}),$$

Метод «CVP» или метод планирования прибыли с использованием системы «взаимосвязь издержек, объема реализации и прибыли» позволяет определять валовую прибыль, прибыль от продаж. Графически метод планирования прибыли, основанный на взаимосвязи издержек обращения, объема реализации и прибыли изображен на рис. 4.

Планирование прибыли данным методом осуществляется в следующей последовательности:

На первом этапе определяется точка безубыточности реализации (точка самоокупаемости) продукции в плановом периоде, которая показывает такой уровень реализации, где переменные расходы плюс

общие постоянные расходы равны общим поступлениям доходов, т.е. точка, при которой уровень рентабельности равен 0,00%:

$$P_{ТБ} = \frac{ИО_{ПОСТ_{пл}} * 100}{У_{ВП_{пл}} - У_{ИО_{ПЕР_{пл}}}}, \quad (8)$$

где $P_{тб}$ – объем реализации продукции, обеспечивающий достижение точки безубыточности в плановом периоде, руб.; $ИО_{ПОСТ_{пл}}$ – планируемая сумма условно-постоянных издержек обращения, руб.; $У_{ВП_{пл}}$ – планируемый уровень валовой прибыли, %; $У_{ИО_{ПЕР_{пл}}}$ – планируемый уровень условно-переменных издержек обращения к объему товарооборота, %.

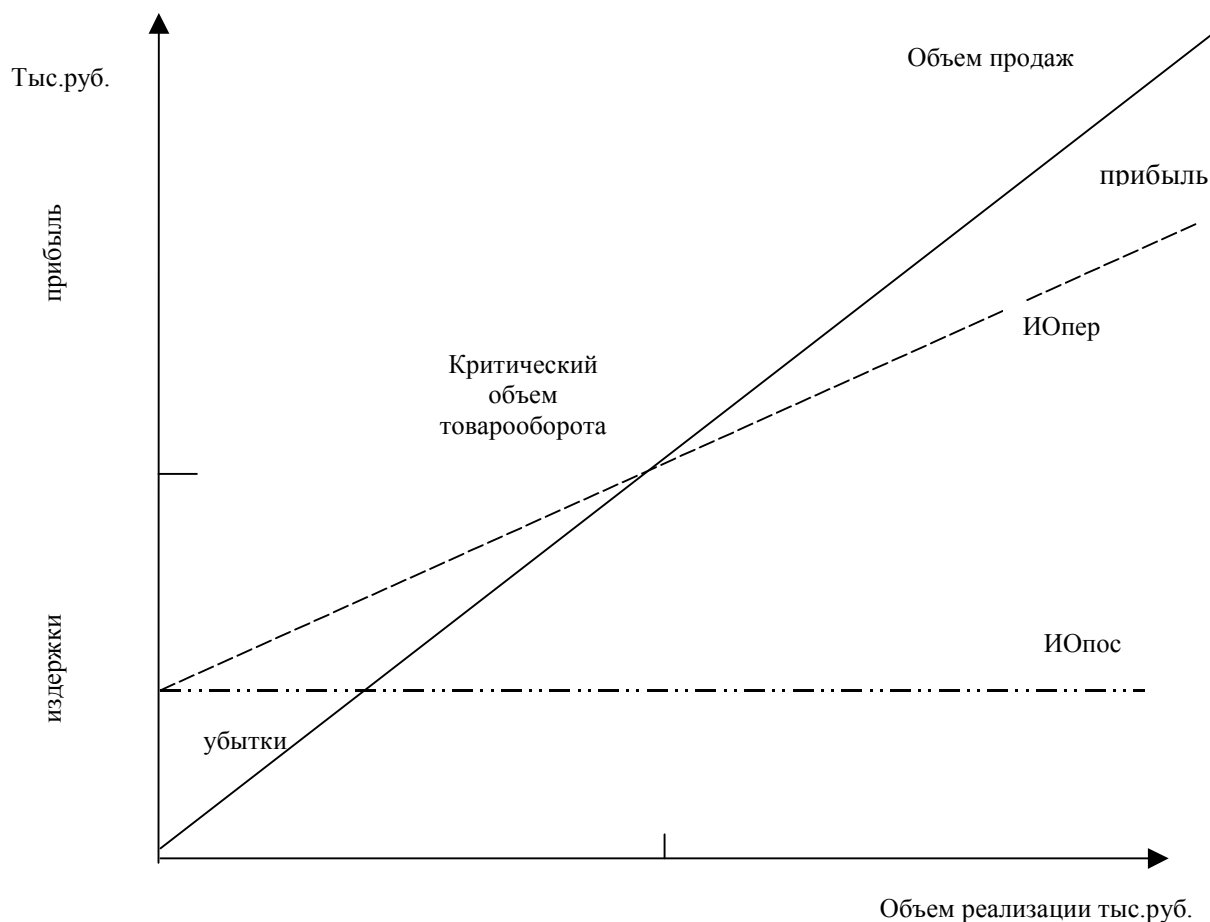


Рис. 4 График безубыточности предприятия

На втором этапе определяется плановая сумма прибыли от продаж:

$$\Pi_{ПР_{пл}} = \frac{(P_{пл} - P_{ТБ}) \times (Y_{ВП_{пл}} - Y_{ИО_{ПЕР_{пл}}})}{100}, \quad (9)$$

На третьем этапе определяется плановая сумма маргинальной прибыли:

$$МП_{ПЛ} = \frac{P_{пл} \times (Y_{ВП_{пл}} - Y_{ИО_{ПЕР_{пл}}})}{100}, \quad (10)$$

где $МП_{ПЛ}$ – плановая сумма маргинальной прибыли, руб.

На четвертом этапе определяется плановая сумма чистой прибыли:

$$ЧП_{ПЛ} = \frac{\Pi_{ПР_{пл}} \times (100 - C_{НП})}{100}, \quad (11)$$

Достоинства: позволяет обеспечить увязку размеров прибыли с целями развития предприятия на основе взаимосвязи «объем, затраты, результат» и обеспечить эффективное управление этим процессом; рассчитывать различные варианты прогнозных величин (от крайне пессимистического, до крайне оптимистического).

Недостатки: предприятию необходимо знать экстремальное значение объема товарооборота, уровня торговой надбавки и выше какого уровня переменных затрат нельзя заходить, чтобы не попасть в зону убытков.

Пример 5: Рассчитать точку безубыточности, прибыль от продаж, чистую прибыль предприятия на основе данных примера 1 используя метод «СVP».

Решение:

$$Y_{ИО_{ПЕР_{пл}}} = \frac{ИО_{ПЕР_{пл}}}{P_{пл}} \times 100 = \frac{1479,6}{13700} \times 100 = 10,8(\%);$$

$$Y_{ИО_{ПОСТ_{пл}}} = Y_{ИО_{пл}} - Y_{ИО_{ПЕР_{пл}}} = 23,0 - 10,8 = 12,2(\%);$$

$$P_{ТБ} = \frac{ИО_{ПОСТ_{нл}} * 100}{Y_{ВП_{нл}} - Y_{ИО_{ПЕР_{нл}}}} = \frac{986,4 \times 100}{23 - 10,8} = 8085,2 (\text{тыс.руб.});$$

$$П_{ПР_{нл}} = \frac{(P_{нл} - P_{ТБ}) \times (Y_{ВП_{нл}} - Y_{ИО_{ПЕР_{нл}}})}{100} = \frac{(13700 - 8085,2) \times (23,0 - 10,8)}{100} = 685,0 (\text{тыс.руб.});$$

$$МП_{ПЛ} = \frac{P_{нл} (Y_{ВП_{нл}} - Y_{ИО_{ПЕР_{нл}}})}{100} = \frac{13700 \times (23,0 - 10,8)}{100} = 1671,4 (\text{тыс.руб.});$$

$$ЧП_{ПЛ} = \frac{П_{ПР_{нл}} \times (100 - C_{НП})}{100} = \frac{685 \times (100 - 24)}{100} = 520,6 (\text{тыс.руб.})$$

Метод целевого формирования прибыли позволяет обеспечить потребность в собственных финансовых ресурсах, формируемых за счет чистой прибыли с целью развития предприятия. Основой этого метода является предварительное определение минимально необходимой суммы прибыли, достаточной для уплаты налога на прибыль и иных аналогичных платежей, погашения долгосрочных кредитов и процентов по ним, удовлетворение потребности в средствах для выплаты дивидендов, осуществление социальных выплат работникам, а также для накопления средств, необходимых предприятию для развития. Расчет ведется по каждому элементу потребности, т.е. капитализируемую и потребляемую.

Основное значение в процессе планирования целевой суммы прибыли передается определению потребности капитализируемой ее части, то есть размера необходимого для реализации инвестиционных возможностей предприятия. Сумма капитализируемой прибыли рассчитывается по основным элементам: сумма прибыли направленная на погашение долгосрочных кредитов и процентов по ним; сумма прироста потребности в основных фондов; сумма прироста потребности в собственных оборотных средствах; отчисления в резервный фонд.

Сумма прибыли направленная на прирост основных фондов определяется по формуле:

$$П_{\Delta O\Phi_{нл}} = \Delta O\Phi - \Delta O\Phi_{арендованные} - A_{O\Phi_{нл}}, \quad (12)$$

где $P_{\Delta O\Phi_{пл}}$ - сумма планируемой прибыли предприятия, направленная на прирост основных фондов, тыс.руб.; $\Delta O\Phi$ - необходимая потребность в приросте основных фондов, тыс. руб.; $\Delta O\Phi_{арендованные}$ - потребность в приросте основных фондов арендованных, тыс.руб.; $A_{O\Phi_{пл}}$ - сумма амортизационных отчислений в плановом году, тыс.руб.

Прирост суммы собственных оборотных средств торгового предприятия, покрываемый за счет прибыли, рассчитывается по формуле:

$$\Delta P_{COC} = \Delta COC - \Delta УП, \quad (13)$$

где ΔP_{COC} - прибыль, направляемая на прирост норматива собственных оборотных средств, тыс.руб.; ΔCOC - прирост норматива собственных оборотных средств в плановом году, тыс.руб.; $\Delta УП$ - прирост норматива устойчивых пассивов в плановом году, тыс.руб.

Отчисления прибыли в резервный фонд осуществляется по нормативам, предусмотренным в учредительных документах торгового предприятия.

Планирование чистой прибыли, направляемой на потребление осуществляется в разрезе следующих основных элементов: выплаты доходов собственникам предприятия; выплаты доходов наемным работникам; средства на социальное развитие предприятия (внутреннее и внешнее).

Выплаты доходов собственникам планируется осуществлять исходя из разработанной на предприятии дивидендной политики. Методика определения суммы выплат доходов собственникам предприятия определяется в учредительных документах или решением собрания учредителей. При отсутствии на предприятии какой-либо дивидендной политики сумма выплат доходов собственникам устанавливается исходя из объема собственного капитала предприятия и средней ставки депозитного процента, установившегося на рынке капитала.

Выплаты доходов наемным работникам позволяют создать у них материальную заинтересованность в росте прибыли предприятия и рассчитываются по отдельным направлениям (премии по результатам работы предприятия; поощрение за выполнение разовых заданий; дополнительные надбавки и доплаты; прочие выплаты).

Планирование средств на внутреннее и внешнее социальные программы осуществляется из предполагаемых в планируемом году направлений расходования прибыли на эти цели (спонсорская помощь, благотворительность и т.п.).

Таким образом, сумма чистой прибыли, которая необходима предприятию для реализации целей по развитию в планируемом году рассчитывается:

$$ЧП_{пл} = П_K + П_{П}, \quad (14)$$

где $ЧП_{пл}$ - сумма чистой прибыли предприятия в планируемом году, тыс.руб.; $П_K$ – потребность предприятия в планируемом году в сумме капитализированной прибыли, тыс.руб.; $П_{П}$ – потребность предприятия в планируемом году в сумме потребляемой прибыли, тыс.руб.;

Сумма валовой прибыли, необходимой предприятию для удовлетворения собственных потребностей и выполнения обязательств перед бюджетом по уплате налога на прибыль и иных аналогичных платежей определяется по формуле:

$$ВП = \frac{ЧП_{пл}}{(1 - C_{НП})}, \quad (15)$$

Пример 6: Определить на будущий год чистую и валовую прибыль по необходимую для обеспечения развития предприятия.

Решение:

$$П_{\Delta ОФ_{пл}} = \Delta ОФ - \Delta ОФ_{арендованные} - А_{ОФ_{пл}} = 1950 - 550 - 340 = 1060(\text{тыс.руб.})$$

$$\Delta\Pi_{\text{COC}} = \Delta\text{COC} - \Delta\text{УП} = 2300 - 120 = 2180(\text{тыс.руб.})$$

$$\text{ЧП}_{\text{нл}} = \Pi_{\text{К}} + \Pi_{\text{П}} = 1060 + 2180 = 3130(\text{тыс.руб.})$$

$$\text{ВП} = \frac{\text{ЧП}_{\text{нл}}}{(1 - C_{\text{НП}})} = \frac{3130}{1 - 0,24} = 4118(\text{тыс.руб.})$$

Большую помощь в углубленном понимании сути и количественном определении *целевой прибыли*, в выборе оптимального планового решения по прибыли и рентабельности оказывает расчет точки безубыточности (самоокупаемости), точки критического объема продаж, коэффициента самофинансирования.

Оптимальной целевой прибыли называют такую величину прибыли, которая предполагает полное и эффективное финансирование всех ее внутрихозяйственных потребностей в средствах и позволяет при стабильных нормативах отчислений от прибыли участвовать в формировании доходов государственного и местного бюджетов.

Прибыль закладывается в основу торговой надбавки, по своим запасам прочности должна быть на 2-3 года вперед достаточной для возмещения потребности в капитальных вложениях (с учетом средств амортизационного фонда), пополнения прироста собственных оборотных средств, для образования соответствующих фондов.

Самофинансирование означает финансирование своих потребностей за счет собственных источников: прибыли и амортизационных отчислений. Возможности для самофинансирования создаются путем накопления собственных денежных средств, рациональной организации торгово-производственного процесса, постоянного обновления основных фондов, ускорения оборачиваемости оборотных средств, регулирования потребностей рынка.

Эффективность самофинансирования и его уровень зависят от удельного веса собственных источников. Уровень самофинансирования определяется при помощи коэффициента самофинансирования (K_c):

$$K_c = \frac{(P_{\text{нак}} + A)}{(KP + KЗ)}, \quad (16)$$

где $P_{\text{нак}}$ – прибыль, направляемая в фонд накопления, руб.; A – амортизационные отчисления, руб.; KP – заемные средства, руб.; $KЗ$ – кредиторская задолженность и другие привлеченные средства, руб.

Коэффициент самофинансирования показывает, насколько объем собственных источников финансирования развития предприятия превышает объем привлеченных средств.

Нормативный метод. Планирование прибыли основано на соответствующих нормативах, в качестве которых чаще всего используются:

а) *норма прибыли на собственный капитал* (если такой норматив на предприятии не разработан, его минимальным аналогом может выступать средняя норма депозитного процента на денежном рынке). Расчет прибыли от продаж осуществляется по следующей формуле:

$$Ппр_{\text{пл}} = \frac{\overline{СК}_{\text{пл}} * H_{\text{ппр}}}{100}, \quad (17)$$

где $Ппр_{\text{пл}}$ – плановая сумма прибыли от продаж, руб.; $\overline{СК}_{\text{пл}}$ – средняя сумма собственного капитала предприятия задействованная в его операционной деятельности в плановом периоде, руб.; $H_{\text{ппр}}$ – норма прибыли от продаж на собственный капитал, %.

б) *норма прибыли на операционные активы*. Эта норма может быть выражена как прибылью от продаж, так и чистой прибылью, по следующей формуле:

$$Ппр_{\text{пл}} = \frac{\overline{ОПА}_{\text{пл}} * H_{\text{ппр}}}{100}; \quad ЧП_{\text{пл}} = \frac{\overline{ОПА}_{\text{пл}}}{100} * H_{\text{чп}_{\text{пл}}}, \quad (18)$$

где $ЧП_{пл}$ – плановая сумма чистой прибыли, руб.; $Н_{пр}$, $Н_{чп_{пл}}$ – норма прибыли от продаж и чистой прибыли на единицу операционных активов, %; $\overline{ОПА}_{пл}$ – средняя стоимость операционных активов предприятия в плановом периоде, руб.

в) *норма прибыли на единицу реализуемой продукции* (если такой норматив на предприятии не разработан, его аналогом может выступать средняя норма прибыли на единице реализуемой продукции в последнем предплановом периоде). Эта норма может быть выражена как прибылью от продаж, так и чистой прибылью по следующей формуле:

$$Ппр_{пл} = \frac{P_{пл} * H_{пр}}{100}; \quad ЧП_{пл} = \frac{P_{пл} * H_{чп_{пл}}}{100}, \quad (19)$$

где $P_{пл}$ – планируемый объем реализации продукции, руб.; $Н_{пр}$, $Н_{чп_{пл}}$ – норма прибыли от продаж и чистой прибыли на единицу реализуемой продукции, %;

Достоинства: простота расчетов.

Недостатки: не увязан с другими показателями хозяйственной деятельности (издержками обращения, налоговыми платежами); не может быть использован в многовариантных расчетах суммы прибыли.

Пример 2:

Решение:

а) Плановая сумма прибыли от продаж:

$$Ппр_{пл} = \frac{\overline{СК}_{пл} * H_{пр}}{100} = \frac{1200 * 28}{100} = 336(\text{тыс.руб.});$$

б) Плановая прибыль на операционные активы:

$$Ппр_{пл} = \frac{P_{пл} * H_{пр}}{100} = \frac{6100 * 12}{100} = 732(\text{тыс.руб.});$$

$$ЧП_{пл} = \frac{P_{пл} * H_{чп_{пл}}}{100} = \frac{6100 * 9}{100} = 549(\text{тыс.руб.});$$

в) Плановая прибыль на единицу реализованной продукции:

$$Ппр_{пл} = \frac{P_{пл} * H_{Ппр}}{100} = \frac{13700 * 6}{100} = 822(\text{тыс.руб.});$$

$$ЧП_{пл} = \frac{P_{пл} * H_{ЧП_{пл}}}{100} = \frac{13700 * 4}{100} = 548(\text{тыс.руб.})$$

Метод экспертных оценок основывается на субъективном понимании ситуации и перспектив развития и использования прибыли группой специалистов. К экспертной оценке прибегают в том случае, если ставится задача, методы решения которой неизвестны, или когда получение информации связано с большими материальными и трудовыми затратами, то есть когда использование других, более объективных методов, оказывается невозможным.

Достоинства: Подходит для комплексных плохо структурируемых проблем типа генерации идей новых товаров или структурирования перспективного планирования, в условиях диверсификации предприятия; максимально используются индивидуальные способности экспертов, простота расчетов.

Недостатки: Ограниченная объективность и надежность экспертов; негибкая методика, высокая потребность во времени, тенденция к консервативным оценкам; высокая доля субъективных оценок; затруднена проверка процесса; отсутствие специализированных специалистов.

Результаты расчетов прибыли с использованием всех вышеперечисленных методов сводятся в специальную таблицу для оценки их реальности, сравнения с возможностями получения соответствующего размера прибыли, и определения того объема прибыли, который станет плановым. В том случае, если возможности предприятия в получении целевой прибыли недостаточны, необходимо разработать меры для обеспечения получения дополнительной прибыли путем введения в действие неиспользованных возможностей по росту доходов и снижению

затрат. При этом необходимо стремиться к максимальному приближению плановой прибыли к целевым ориентирам предприятия.

Таблица 3

Сводная таблица плановых показателей прибыли

| Методы планирования прибыли | Виды планируемой прибыли | Плановый объем прибыли, тыс.руб. |
|---|--|----------------------------------|
| А | 1 | 2 |
| Метод прямого счета | Прибыль от продаж | 705,0 |
| | Прибыль до налогообложения | 164,4 |
| | Чистая прибыль | 540,6 |
| Расчетно-аналитический метод | Прибыль от продаж | 952,9 |
| Метод обеспечения соответствующей прибыли на вложенный капитал | Прибыль минимальная | 894,0 |
| | Прибыль необходимая | 1052,6 |
| | Прибыль на вложенный капитал | 600,0 |
| Метод «CVP» | Прибыль от продаж | 685,0 |
| | Прибыль маргинальная | 1671,4 |
| | Чистая прибыль | 520,6 |
| Метод получения целевой прибыли | Чистая прибыль Валовая прибыль | |
| Нормативный метод | Прибыль от продаж на СК | 660,0 |
| | Прибыль от продаж на операционные активы | 732,0 |
| | Чистая прибыль на операционные активы | 549,0 |
| | Прибыль от продаж на единицу реализуемой продукции | 822,0 |
| | Чистая прибыль на единицу реализуемой продукции | 548,0 |
| Метод экспертных оценок | Все виды прибыли в зависимости от целей планирования | |
| <i>Выбранный оптимальный объем прибыли в зависимости от целей предприятия</i> | | |

После определения плановой величины прибыли рассчитывается *плановый уровень рентабельности* предприятия.

Проверка обоснованности прогнозных расчетов прибыли может быть осуществлена с использованием *индексного метода*.

Для прибыли считается обоснованным такое соотношение между ростом товарооборота и прибыли, когда последняя опережает предыдущий показатель и другие вытекающие из них:

$$I_{\text{пр}} > I_{\text{р}} > I_{\text{фп}} > I_{\text{фот}} > I_{\text{ч}}, \quad (20)$$

где $I_{\text{пр}}$ – планируемый индекс роста прибыли; $I_{\text{р}}$ - планируемый индекс роста товарооборота; $I_{\text{фп}}$ - планируемый индекс роста фонда потребления; $I_{\text{фот}}$ - планируемый индекс роста фонда оплаты труда; $I_{\text{ч}}$ - планируемый индекс роста численности работников.

Плановая же прибыль не может быть меньше фактической, т.е. обязательным при разработке плана является соблюдение следующего условия:

$$P_{\text{min}} \geq P_{\text{ф}}, \quad (21)$$

где $P_{\text{ф}}$ – фактическая прибыль отчетного года, руб.

Таким образом, нижний предел плановой прибыли ограничен минимальным ее размером, а верхний ограничений не имеет, он всегда должен стремиться к максимуму.