

**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
<b>1. Предварительный этап</b>		
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"> <li>◆ Изучение экономических предпосылок планирования всех видов прибыли;</li> <li>◆ Планирование общего объема прибыли;</li> <li>◆ Планирование прибыли по видам деятельности;</li> <li>◆ Разработка мероприятий по увеличению прибыли и эффективному использованию прибыли на перспективу.</li> </ul>

## Продолжение таблицы 2

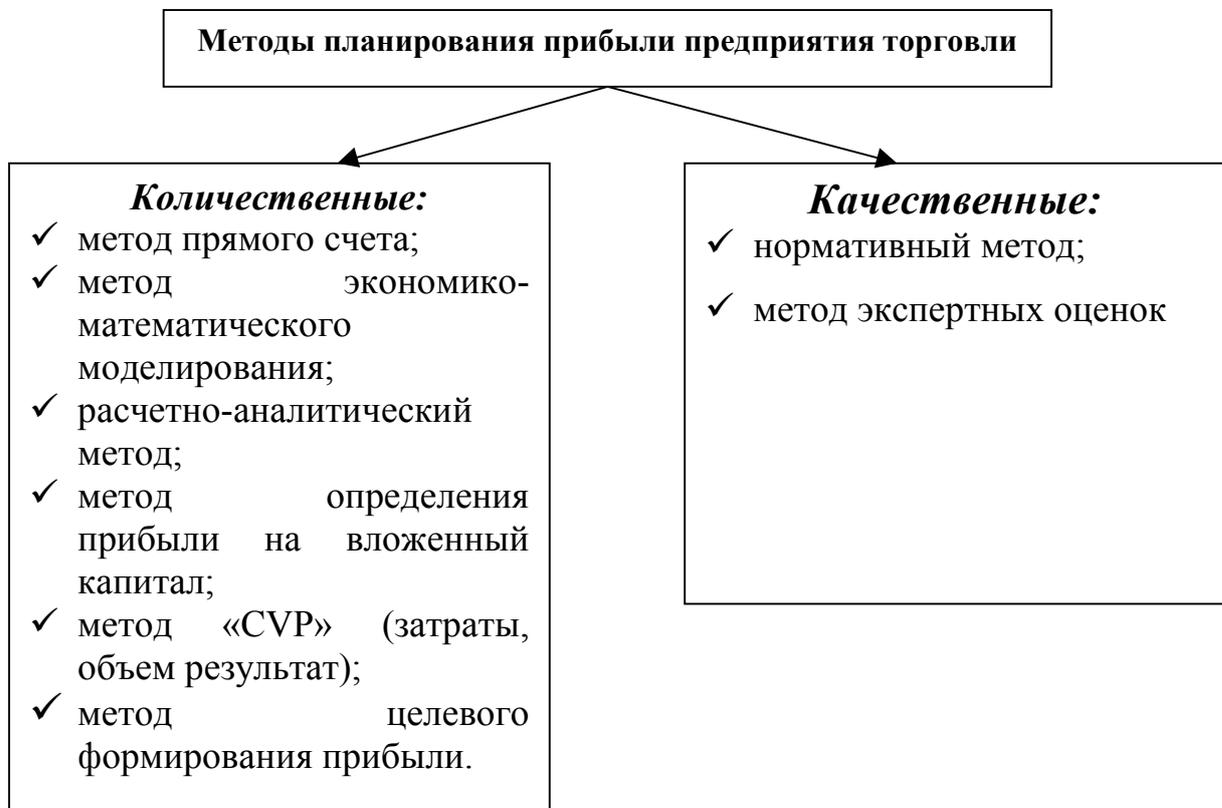
Этапы	Содержание этапа	Характеристика этапа
А	Б	В
1.3. Сбор и анализ информации о состоянии и развитии прибыли и факторов ее определяющих	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Определение круга необходимой информации</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>◆ О состоянии и развитии прибыли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

## Окончание таблицы 2

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

## 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<sub>П</sub> – 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:*

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

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

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

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

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

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

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

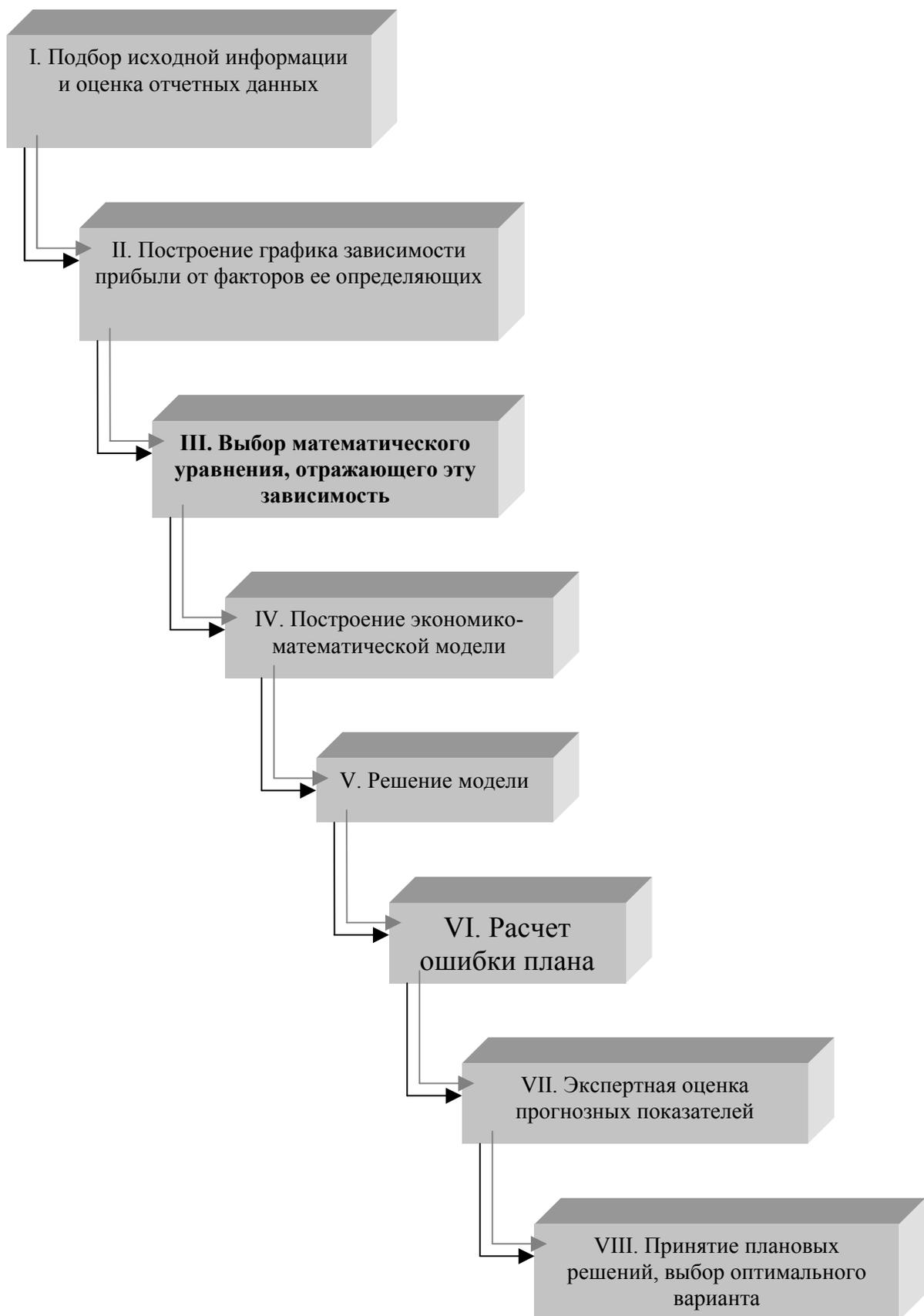
**Метод экономико-математического моделирования** Основан на результатах горизонтального (трендового) анализа динамики маргинальной прибыли, прибыли от продаж и чистой прибыли за ряд предшествующих периодов и выявлении «линии тренда», которая пролонгируется на планируемый период. Сущность в планировании 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  $\Pi_{\min}$  – 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 ( $\Pi_n$ ) 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, %.

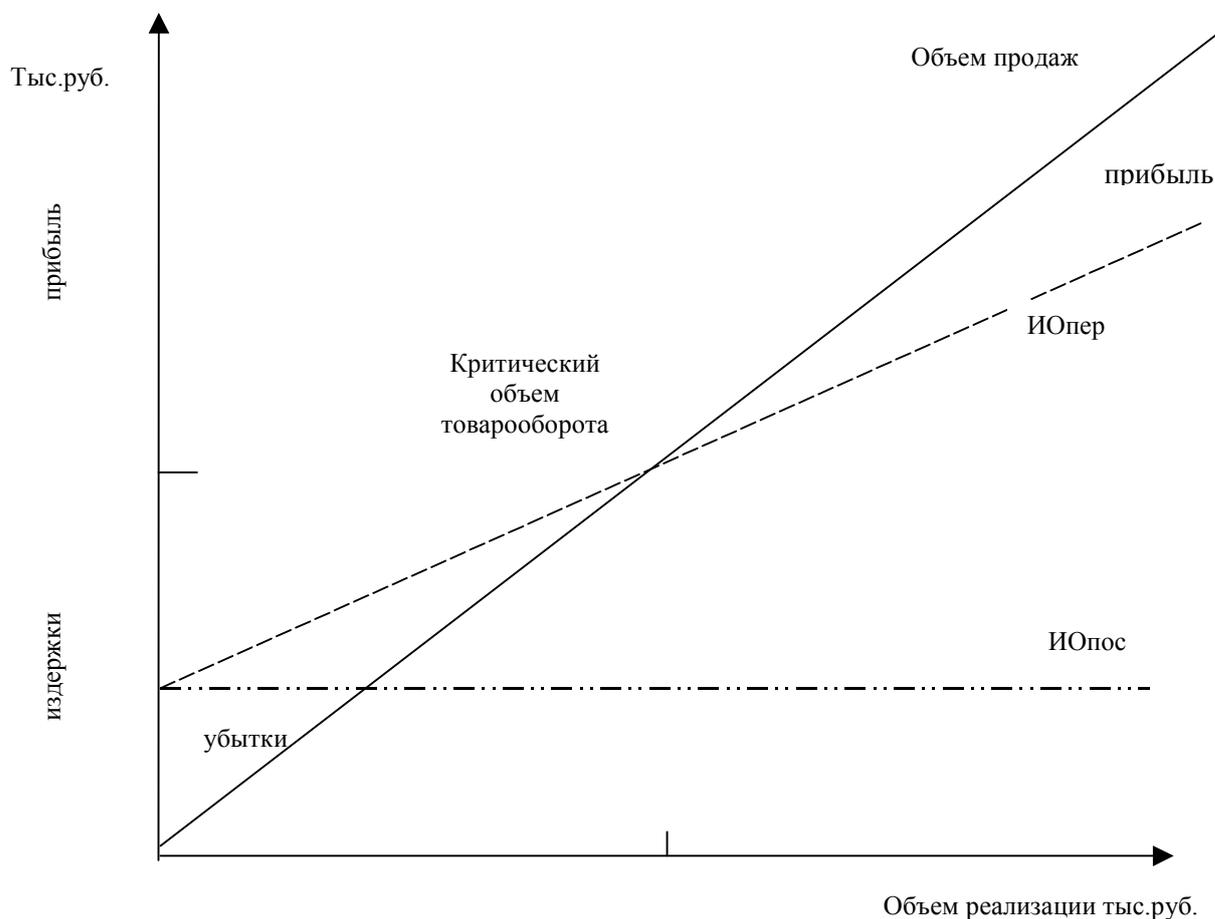


Рис. 4 График безубыточности предприятия

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  $\Delta P_{COC}$  - прибыль, направляемая на прирост норматива собственных оборотных средств, тыс.руб.;  $\Delta COC$  - 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:*

$$П_{\Delta O\Phi_{пл}} = \Delta O\Phi - \Delta O\Phi_{арендованные} - A_{O\Phi_{пл}} = 1950 - 550 - 340 = 1060(\text{тыс.руб.})$$

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

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

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

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:

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

где  $П_{\text{ф}}$  – 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.