

ФИНАНСОВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Ю. С. Слесарева, магистрант I курса направления «Менеджмент» Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Н. Н. Катайкина, кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Саранского кооперативного института (филиала) автономной некоммерческой образовательной организации высшего образования Центросоюза Российской Федерации «Российский университет кооперации»

Рассматриваются отношения, в основе которых лежат формирование денежных доходов и накоплений, их распределение, планирование и контроль эффективности процессов.

Ключевые слова: доходы, прибыль, планирование, финансы.

Финансы предприятия – это система отношений, в основе которой лежат формирование денежных доходов и накоплений, их распределение (выполнение определенных государственных обязательств и обязательств перед финансово-кредитной системой, материальное стимулирование работников, использование имеющихся средств на расширение производства) и контроль эффективности процессов.

Финансовые отношения включают в себя:

– отношения между предприятиями и его владельцами с целью формирования уставного капитала, его изменения, а также выплаты дивидендов;

– отношения между поставщиками товаров и услуг, потребителями, партнерами с целью установления условий договоров (условий приобретения товаров и транспортирования готовой продукции, оплаты поставленных товаров, оплаты партнерских операций, скидок и бонусов, условий штрафов);

– отношения между предприятием и его работниками по поводу удержания налогов и сборов из их заработной платы; финансового стимулирования работников, в частности через участие в прибыли предприятия;

– отношения между предприятием и финансово-кредитными институтами по поводу приобретения долгосрочных ссуд, их погашения, уплаты процентов по ним;

– отношения между предприятием и государственными органами по поводу исчисления неуплаты налогов, а также различных форм целевого финансирования деятельности предприятий.

Что же подразумевают под «управлением финансами»? Рассматривая с финансовой точки зрения любую коммерческую деятельность предприятия, можно выделить 4 основных действия, составляющие сущность управления финансами коммерческих предприятий:

- привлечение средств для организации деятельности;
- приобретение на эти средства активов;
- использование этих активов с целью получения прибыли;
- возвращение задействованных средств.

Одним из важных элементов в системе управления финансами выступает финансовое планирование. Финансовое планирование – это составление комплексного плана функционирования и развития предприятия с указанием стоимости обеспечения эффективной и бесперебойной деятельности предприятия. Финансовое планирование определяет будущее предприятия и его структурных подразделений, участвует в выборе методов и средств, определяет последовательность действий в достижении поставленных целей и желаемых результатов. Оно, как правило, осуществляется постоянно. Первые 2 месяца – еженедельно, далее – ежемесячно (2–3 месяца), далее – ежеквартально.

Последовательность планирования такова:

- 1) постановка целей и задач;
- 2) создание модели будущего предприятия;
- 3) определение способов достижения результатов.

Таким образом, финансовое планирование включает в себя систематическую постановку целей и разработку мероприятий по их достижению; проектирование будущего предприятия, определение основных

параметров его деятельности и сроков достижения результатов; системную подготовку управленческих задач [2]. Следует заметить, что «точкой отправления» финансового планирования можно считать интересы и ожидания инвесторов и других лиц, предоставивших предприятию материальные средства. В случае игнорирования вышеупомянутого факта ресурсы перестанут предоставлять. Во избежание этого и требуется последовательная и рациональная система управления финансами, в том числе финансовое планирование.

Одна из целей управления финансами – это ожидания юридических владельцев, акционеров относительно прибыли от вложенного ими капитала. При этом владельцы капитала стремятся при минимальных затратах получить максимальную прибыль. Основным фактором такого финансового планирования выступает доход, а именно уровень чистой прибыли (части балансовой прибыли предприятия, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов, сборов, отчислений и других обязательных платежей в бюджет).

Однако такой подход не является полным, так как не учитывает интересы не менее важных лиц – собственников ресурсов и его кредиторов. Данной группе лиц важна не столько прибыльность, сколько платежеспособность предприятия, обеспечивающая возврат предоставленных ими предприятию ресурсов и плату за пользование ими [1].

Рассмотрим планирование прибыли организации на конкретном примере. Основным методом планирования валовой прибыли для ООО «Трейдинг Плюс» служит аналитический. Для расчета используем данные выручки ООО «Трейдинг Плюс» в 2014 г., а также себестоимости проданных товаров, работ и услуг за 2012–2014 гг. (табл. 1).

Поскольку выручка от реализации в 2013 г. по сравнению с 2012 г. возросла на 3,15 %, а в 2014 г. по сравнению с 2013 г. – на 5,52 %, примем, что в 2015 г. выручка от реализации увеличилась на 4,34 % (в среднем рост $((3,15 + 5,52) / 2 = 4,34 \%$ в год). Составим таблицу планирования прибыли от продаж

Данные для расчета плановой валовой прибыли ООО «Трејдинг Плюс» за 2012–2014 гг., тыс. руб.

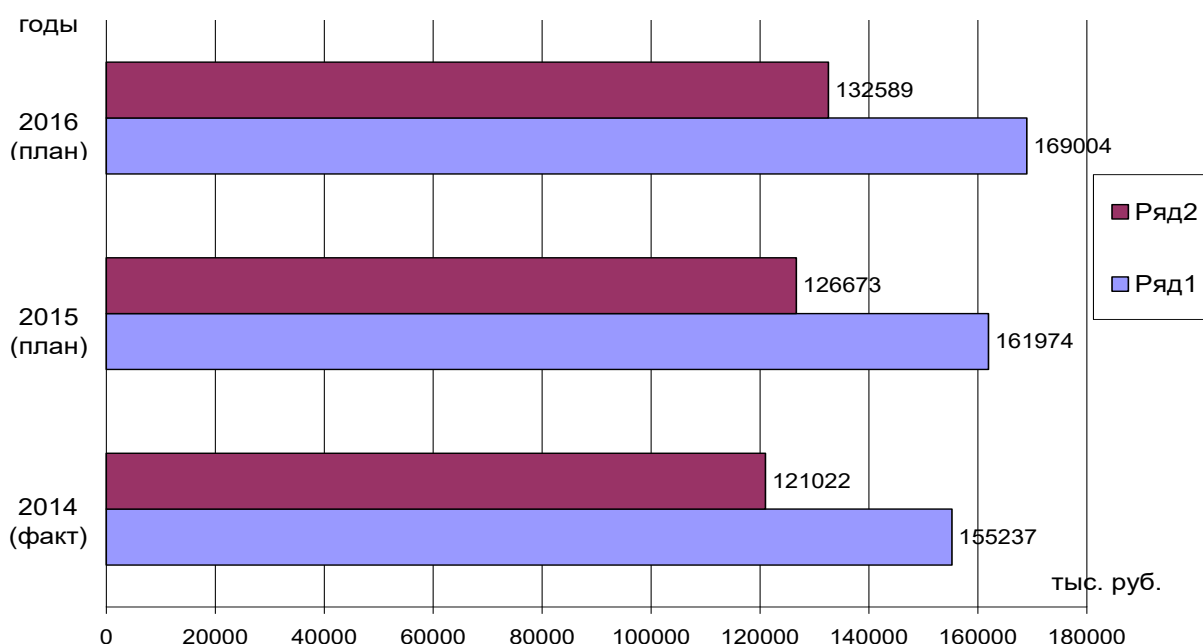
Наименование показателя	Фактические данные			Отклонение			
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. от 2012 г.		2014 г. от 2013 г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
1. Выручка	142 626	147 114	155 237	4 488	3,15	8 123	5,52
2. Себестоимость продаж	110 485	114 026	121 022	3 541	3,20	6 996	6,14

Запланируем выручку от продажи в 2015 и 2016 г., увеличив данные 2014 г. на 4,34 % (1,0 434):

выручка (2015) = 155 237 × 1,0 434 = 161 974 тыс. руб.,

выручка (2016) = 161 974 × 1,0 434 = 169 004 тыс. руб.

Результаты запланированной суммы выручки и себестоимости продукции на 2015–2016 гг. представим на рис. 1.



Р и с. 1. Динамика плановой величины выручки (ряд 1) и себестоимости (ряд 2) продукции ООО «Трејдинг Плюс» в 2015–2016 гг., тыс. руб.

Определим ожидаемую себестоимость продукции в 2015 и 2016 г., увеличив данные 2014 г. на 4,67 % (данные получены $((3,20 + 6,14) / 2 = 4,67$ %, или 1,0 467):

себестоимость (2015) = $121\,022 \times 1,0467 = 126\,673$ тыс. руб.,

себестоимость (2016) = $126\,673 \times 1,0467 = 132\,589$ тыс. руб.

Рассчитаем валовую прибыль ООО «Трейдинг Плюс» в 2015 и 2016 г. по формуле:

Валовая прибыль = Выручка – Себестоимость,

Валовая прибыль (2015) = $161\,974 - 126\,673 = 35\,301$ тыс. руб.,

Валовая прибыль (2016) = $169\,004 - 132\,589 = 36\,415$ тыс. руб.

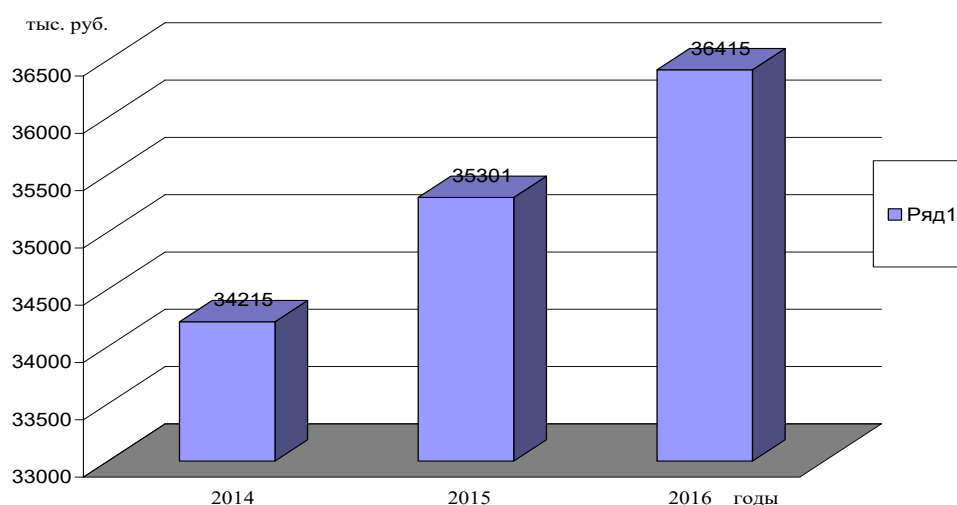
Планирование валовой прибыли ООО «Трейдинг Плюс» в 2015–2016 гг. представлено в табл. 2.

Т а б л и ц а 2

**Планирование валовой прибыли ООО «Трейдинг Плюс»
в 2015–2016 гг., тыс. руб.**

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение			
				2016 г. от 2014 г.		2016 г. от 2015 г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	155 237	161 974	169 004	6 737	4,34	7 030	4,34
Себестоимость продаж	121 022	126 673	132 589	5 651	4,67	5 916	4,67
Валовая прибыль	34 215	35 301	36 415	1 086	3,17	1 114	3,16

В ходе анализа было выявлено, что валовая прибыль ООО «Трейдинг Плюс» в 2015–2016 гг. по плану составит соответственно 35 301 и 36 415 тыс. руб. (рис. 2).



Р и с. 2. Динамика плановой величины валовой прибыли ООО «Трейдинг Плюс» в 2014–2016 гг., тыс. руб.

Рассчитаем плановую величину прибыли от продаж ООО «Трейдинг Плюс» в 2015–2016 гг. на основе следующих данных (табл. 3).

Т а б л и ц а 3

**Данные для расчета чистой прибыли ООО «Трейдинг Плюс»
в 2015–2016 гг., тыс. руб.**

Наименование показателя	Фактические данные			Отклонение			
	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2013 г. от 2012 г.		2014 г. от 2013 г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Выручка	142 626	147 114	155 237	4 488	3,15	8 123	5,52
Себестоимость продаж	110 485	114 026	121 022	3 541	3,20	6 996	6,14
Валовая прибыль (убыток)	32 141	33 088	34 215	947	2,95	1 127	3,41
Коммерческие расходы	24 152	26 699	26 914	2 547	10,55	215	0,81
Управленческие расходы	–	–	26	0	0,00	26	100,00
Прибыль (убыток) от продаж	7 989	6 389	7 275	– 1 600	– 20,03	886	13,87
Доходы от участия в других организациях	–	–	–	0	0,00	0	0,00
Проценты к получению	–	–	–	0	0,00	0	0,00
Проценты к уплате	1 244	1 942	536	698	56,11	– 1 406	– 72,40
Прочие доходы	326	441	108	115	35,28	– 333	– 75,51
Прочие расходы	4 719	4 761	29	42	0,89	– 4732	– 99,39
Прибыль (убыток) до налогообложения	2 352	127	6 818	– 2225	– 94,60	6 691	5 268,50
Текущий налог на прибыль	470	26	1 364	– 444	– 94,47	1 338	5 146,15
Чистая прибыль (убыток)	1 882	101	5 454	– 1 781	– 94,63	5 353	5 300,00

Рассчитаем плановое значение коммерческих расходов на 2015–2016 гг. Коэффициент увеличения составит на планируемый период $(10,55 + 0,81) / 2 = 5,68 \%$. Однако, поскольку в 2014 г. руководство предприняло действия по снижению темпов роста коммерческих расходов, примем коэффициент ниже на 3 % ($5,68 - 3,00 = 2,68 \%$, или 1,0 268 ежегодно), а в 2016 г. – ниже на 3,25 % ($5,68 - 3,25 = 2,43 \%$, или 1,0 243).

Коммерческие расходы (2015) = $26\,914 \times 1,0\,268 = 27\,635$ тыс. руб.

Коммерческие расходы (2016) = $27\,635 \times 1,0\,243 = 28\,307$ тыс. руб.

Планирование прибыли от продаж ООО «Трейдинг Плюс» в 2015–2016 гг. представлено в табл. 4.

Т а б л и ц а 4

**Планирование прибыли от продаж ООО «Трейдинг Плюс»
в 2015–2016 гг., тыс. руб.**

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение			
				2015 г. от 2014 г.		2016 г. от 2015 г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Валовая прибыль	34 215	35 301	36 415	1 086	3,17	1 114	3,16
Коммерческие расходы	26 914	27 635	28 307	721	2,68	672	2,43
Прибыль от продаж	7 301	7 666	8 108	365	5,00	442	5,77

Используя данные табл. 2, мы рассчитали прибыль от продаж. Итак, согласно плану, предприятие планировало получить прибыль от продаж в 2015 г. в сумме 7 666 тыс. руб. (т. е. увеличить прибыль на 5,00 %), а в 2016 г. – 8 108 тыс. руб. (на 5,77 % выше, чем в 2015 г.). Ожидается, что остальные показатели останутся на прежнем уровне. Тогда чистая прибыль также увеличится в 2015–2016 гг. на 5,00 и 5,77 % соответственно. Определим чистую плановую прибыль организации (табл. 5).

Т а б л и ц а 5

**Планирование чистой прибыли ООО «Трейдинг Плюс»
в 2015–2016 гг., тыс. руб.**

Наименование показателя	2014 г.	2015 г.	2016 г.	Отклонение			
				2015 г. от 2014 г.		2016 г. от 2015 г.	
				тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Прибыль от продаж	7 301	7 666	8 108	365	5,00	442	5,77
Доходы от участия в других организациях	0	0	0	0	0,00	0	0,00
Проценты к получению	0	0	0	0	0,00	0	0,00
Проценты к уплате	536	536	536	0	0,00	0	0,00
Прочие доходы	108	108	108	0	0,00	0	0,00
Прочие расходы	29	29	29	0	0,00	0	0,00
Прибыль (убыток) до налогообложения	6 844	7 209	7 651	365	5,33	442	6,13
Текущий налог на прибыль	1 369	1 442	1 530	73	5,33	88,4	6,13
Чистая прибыль (убыток)	5475	5767	6 121	292	5,33	353,6	6,13

Согласно расчетам, чистая прибыль организации должна возрасти к 2016 г. до 6 121 тыс. руб. Как и следовало ожидать, мы получили положительное значение планируемой чистой прибыли.

Таким образом, анализ состава финансовых ресурсов и направлений их использования в ООО «Трейдинг Плюс» показал, что в своей деятельности данная организация использует как собственные, так и заемные финансовые ресурсы [3]. В качестве направлений использования финансовых ресурсов можно предложить ООО «Трейдинг Плюс»:

- наращивать финансовые ресурсы для увеличения выручки и прибыли организации;

- инвестировать финансовые ресурсы в продукцию других организаций при условии, что проценты от вложенных средств будут превышать рентабельность собственных активов.

В рамках реализации стратегии наращивания финансовых ресурсов для увеличения выпуска собственной продукции наиболее подходящими инструментами, на наш взгляд, могут быть:

- продажа непрофильных активов и вспомогательных производств;
- концентрация финансово-сбытовых потоков через собственную территориальную сеть;
- финансовый лизинг оборудования;
- технологические инновации (в целях усовершенствования собственной продукции).

В случае принятия к реализации стратегии, направленной на инвестирование финансовых ресурсов в продукцию других организаций, возможно использовать следующий инструментарий: присоединение к финансово-промышленной группе; слияние капиталов двух и более организаций.

Итак, рациональное управление финансами в финансовом планировании предполагает учет интересов всех групп владельцев предоставленных предприятию ресурсов: и акционеров, и кредиторов (банки, поставщики и подрядчики, бюджетные и внебюджетные фонды, персонал и др.).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Рогова, Е. М.* Финансовый менеджмент : учеб. и практикум для академического бакалавриата / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2015. – 540 с.

2. *Финансовые риски: методы оценки и управление* : учеб. пособие / А. Ф. Поляков и др. – Саранск, 2008. – 160 с.

3. *Шерemet, А. Д.* Методика финансового анализа / А. Д. Шерemet, Р. С. Сайфулин. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 170 с.