

УДК 657.31:658.8

***ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЪЕМА ПРОДАЖ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ
ПАО «САРАНСКИЙ ПРИБОРОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»***

Гусарова Е. В.

Студентка 4 курса направления подготовки «Экономика предприятий и организаций»

ФГБОУ ВО "МГУ им. Н. П. Огарева"

г. Саранск, Россия

Карташов Ф. Н.

Кандидат экономических наук,

Доцент кафедры экономики и организации производства,

Заместитель начальника управления

ФГБОУ ВО "МГУ им. Н. П. Огарева"

г. Саранск, Россия

Аннотация

В статье рассматривается планирование объема продаж предприятия на примере ПАО «Саранский приборостроительный завод». Планирование объема продаж является важнейшим направлением эффективного использования ресурсов предприятия и создает возможность перспективного развития.

Ключевые слова: планирование, объем продаж, доход, расход, финансовый результат.

***PLANNING OF SALES VOLUME OF THE ENTERPRISE ON THE
EXAMPLE OF PJSC SARANSK INSTRUMENT-MAKING PLANT***

Gusarova E. V.

Student 4 courses of the direction of preparation "Business economics and organizations"

FGBOOU WAUGH of "MSU of N. P. Ogarev"

Saransk, Russia

Kartashov F. N.

Candidate of Economic Sciences,

Associate professor of economy and organization of production,

Deputy head of department

FGBOOU WAUGH of "MSU of N. P. Ogarev"

Saransk, Russia

Annotation

In article planning of sales volume of the enterprise on the example of PJSC Saransk Instrument-making Plant is considered. Planning of sales volume is the most important direction of effective use of resources of the enterprise and creates a possibility of perspective development.

Keywords: planning, sales volume, income, expense, financial result.

В современных условиях возникает необходимость в формировании механизмов планирования доходов и расходов и их оптимизации, соответствующих современным требованиям. Следует отметить, что рациональное планирование доходов и расходов предоставляет возможность эффективного использования всех ресурсов предприятия. В этой связи становится необходимым определение сущности «доходов» и «расходов».

Итак, доход представляет собой выраженный в денежной форме чистый экономический эффект предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными издержками в процессе осуществления этой деятельности. [6, с.33]

Расходы предприятия, являясь явными издержками предприятия, представляют собой совокупность ресурсов, затрачиваемых в процессе производства и продажи продукции, выполнения работ или оказания услуг. Неотделимым от понятия расходов является категория «затраты», которые представляют собой часть денежных растрат предприятия, необходимых для получения доходов.

Планирование доходов и расходов предприятия обеспечивает контроль образования и использования ресурсов, создавая условия для улучшения его финансового состояния.

Планирование доходов и расходов тесно связано с анализом деятельности предприятия, а также с планированием объема продаж продукции.

В таблице 1 представлены данные о финансовых результатах деятельности ПАО «Саранский приборостроительный завод».

Таблица 1 – Анализ финансовых результатов деятельности ПАО «Саранский приборостроительный завод», 2014-2016 гг. , тыс.р.

Показатель	2014 год	2015 год	2016 год	Отклонение 2016-2014 гг.	
				(+;-)	%
Выручка	345744	381213	396747	51003	114,8
Себестоимость	300261	360491	371341	71080	123,7
Валовая прибыль	45483	20722	25406	-20077	55,9
Коммерческие расходы	8818	6287	9525	707	108,0
Прибыль от продаж	36665	14435	15881	-20784	43,3
Проценты к получению	114	1765	2323	2209	2037,7
Проценты к уплате	11820	10272	8740	-3080	73,9
Прочие доходы	39212	53801	33833	-5379	86,3
Прочие расходы	63003	51028	29301	-33702	46,5
Прибыль до налогообложения	1168	8701	13996	12828	1198,3
Текущий налог на прибыль	233	1740	2799	2566	1201,3
Чистая прибыль	420	6401	4935	4515	1175,0

Из таблицы 1 видно, что за рассматриваемый период 2014-2016 гг. выручка ПАО «Саранский приборостроительный завод» увеличилась на 51003 тыс.р. или на 14,8%. Так если в 2014 году выручка предприятия составляла 345744 тыс.р., в 2015 году ее величина составила 381213 тыс.р., в 2016 году объем выручки предприятия составил 396747 тыс.р.

Наряду с увеличением выручки предприятия наблюдается увеличение себестоимости. Так в 2014 году себестоимость в ПАО «Саранский приборостроительный завод» составила 300261 тыс.р., в 2015 году – 360491 тыс.р., в 2016 году – 371341 тыс.р. В целом, за период 2014-2016 гг. себестоимость предприятия увеличилась на 71080 тыс.р. или на 23,7%.

Следует отметить, что инфляционные процессы, происходящие в отрасли, приводит к значительным увеличениям затрат на сырье и

материалы, а, следовательно, к росту себестоимости. В то же время, проблемы со сбытом продукции в кризисных условиях не позволяют поднимать цены на продукцию ПАО «Саранский приборостроительный завод», т.е. увеличение выручки от продаж на предприятии затруднительно. Отсюда и возникает диспропорция между темпами роста себестоимости и темпами роста выручки.

В связи с тем, что увеличение себестоимости значительно больше, по сравнению с увеличением выручки, в ПАО «Саранский приборостроительный завод» наблюдается уменьшение валовой прибыли. Так за период 2014-2016 гг. валовая прибыль предприятия уменьшилась на 20077 тыс.р. или на 54,3%.

Кроме того, в ПАО «Саранский приборостроительный завод» в период 2014-2016 гг. произошло увеличение коммерческих расходов на 707 тыс.р. или на 8.0%. Это обстоятельство привело к тому, что прибыль от продаж предприятия снизилась на 20784 тыс.р. или 56,7%.

Одним из доходов предприятия являются проценты к получению. За 2014-2016 гг. величина процентов к получению увеличилась на 2209 тыс.р.

Положительным для деятельности ПАО «Саранский приборостроительный завод» является снижение процентов к уплате. Так, если в 2014 году величина процентов к уплате составляла 11820 тыс.р., в 2015 году – 10827 тыс.р., то в 2016 году проценты к уплате снизились до 8740 тыс.р.

Следует отметить, что на предприятии наблюдается снижение прочих доходов и прочих расходов. Так, прочие доходы ПАО «Саранский приборостроительный завод» за период 2014-2016 гг. уменьшились на 5379 тыс.р. или на 13,7%. Величина прочих расходов предприятия за этот же период уменьшилась на 33702 тыс.р. или на 53,5%.

Важнейшим показателем финансовых результатов деятельности является чистая прибыль. В ПАО «Саранский приборостроительный завод» в 2014 году чистая прибыль составила 420 тыс.р., в 2015 году наблюдается увеличение чистой прибыли до 6401 тыс.р., в 2016 чистая прибыль

предприятия еще увеличилась и составила 4935 тыс.р. Таким образом, за рассматриваемый период чистая прибыль ПАО «Саранский приборостроительный завод» увеличилась на 4515 тыс.р.

Увеличение финансовых результатов ПАО «Саранский приборостроительный завод» обусловлено увеличением выручки предприятия и увеличением процентов к получению.

Наглядно динамику доходов и расходов ПАО «Саранский приборостроительный завод» можно представить в виде рисунка 1.

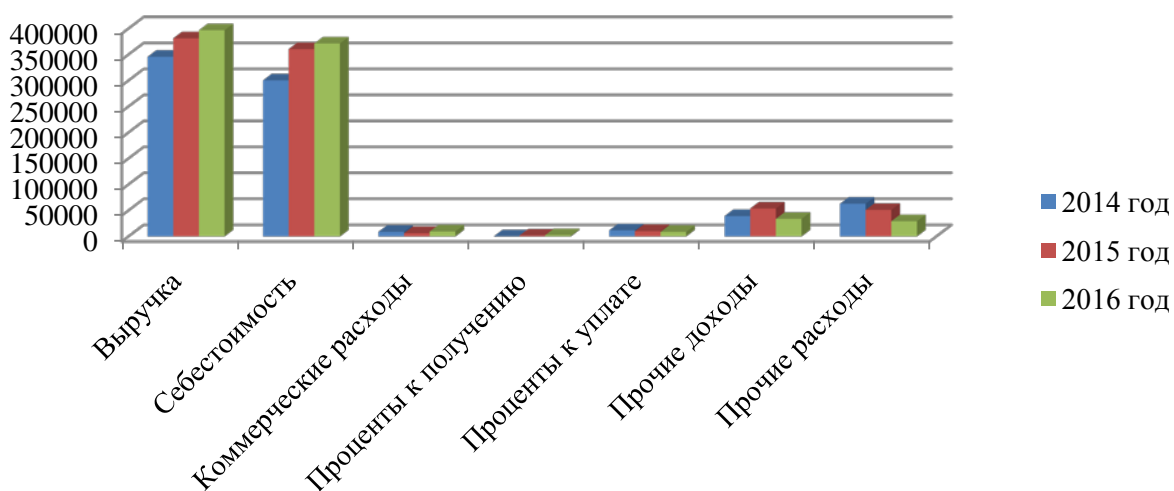


Рисунок 1 – Динамика доходов и расходов ПАО «Саранский приборостроительный завод», 2014-2016 гг.

Из рисунка 1 видно, что на предприятии происходит увеличение доходов за счет увеличения выручки и процентов к получению. Увеличение расходов обусловлено ростом себестоимости и коммерческих расходов. Прочие доходы и прочие расходы имеют тенденцию к снижению.

Необходимым условием планирования доходов ПАО «Саранский приборостроительный завод» является планирование объема продаж.

В таблице 2 представлены данные об объеме продаж ПАО «Саранский приборостроительный завод» за 2012-2016 гг.

Таблица 2 – Динамика объема продаж ПАО «Саранский приборостроительный завод» за 2012-2016 гг.

Годы	Объем продаж продукции, тыс. руб.		% выполнения	Отклонение тыс. руб.	темп роста к предыдущем у году, %
	план	факт			
2012 год	318020	316760	99,6	-1260	101,2
2013 год	331870	333070	100,36	1200	105,1
2014 год	339347	345744	101,85	6397	103,8
2015 год	370615	381213	102,78	10598	110,3
2016 год	369371	396747	106,99	27376	104,1

Из таблицы 2 видно, что план продаж в ПАО «Саранский приборостроительный завод» за 2012-2016 гг. выполнялся на протяжении всего периода 2012-2016 гг. Исключение составляет лишь 2012 год, когда план продаж был выполнен всего на 99,6%.

Для планирования объема продаж продукции ПАО «Саранский приборостроительный завод» за 2012-2016 гг. используем экономико-статистический метод, основанный на сглаживании данных о приросте объема продаж продукции (таблица 3).

Таблица 3 – Исходные данные для сглаживания прироста объема продаж ПАО «Саранский приборостроительный завод»

Годы	Прирост объема продаж	
	Обозначение	в % к предыдущему году
2012 год	K_1	1,2
2013 год	K_2	5,1
2014 год	K_3	3,8
2015 год	K_4	10,3
2016 год	K_5	4,1

Сглаживание прироста объема продаж осуществляется с помощью скользящей величины, значение которой усреднено за три ближайших года, т.е:

$$K_1 = (K_1 + K_2 + K_3) / 3 = (1,2 + 5,1 + 3,8) / 3 = 3,37\%;$$

$$K_2 = (K_2 + K_3 + K_4) / 3 = (5,1 + 3,8 + 10,3) / 3 = 6,40\%;$$

$$K_3 = (K_3 + K_4 + K_5) / 3 = (3,8 + 10,3 + 4,1) / 3 = 6,07\%;$$

Полученный выровненный ряд скользящих величин, значение которых усреднено за три ближайших года, создает возможности для определения среднегодового изменения прироста объема продаж (1):

$$\Delta = \frac{K_n - K_1}{n - 1} \quad (1)$$

где, Δ – среднегодовое изменение прироста объема продаж, %;

K_n – последний показатель в ряду выровненных средних значений, %

K_1 – первый показатель в ряду выровненных средних значений, %

n – количество показателей выровненного ряда средних.

Используя расчетные данные и формулу 1 получим:

$$\Delta = \frac{6,07 - 3,37}{3 - 1} = 1,35\%$$

Значение прироста объема продаж ПАО «Саранский приборостроительный завод» на планируемый 2017 год рассчитывается путем продолжения выровненного ряда средних значений на два шага вперед, т.е. начинается от предшествующего 2015 года, через отчетный 2016 год на планируемый 2017 год:

$$K_6 = K_4 + 2\Delta \quad (2)$$

В ПАО «Саранский приборостроительный завод» планируемый прирост объема продаж на 2017 год составит:

$$K_{2017} = 3,8 + 2 \times 1,35 = 6,5\%$$

В планируемом 2017 году по сравнению с 2016 годом объем продаж ПАО «Саранский приборостроительный завод» должен увеличиться на 6,5%, т.е. плановая величина объема продаж составит:

$$V_{2017} = \frac{396747 \times 106,5}{100} = 422535 \text{ тыс. руб.}$$

Таким образом, расчет показал, что плановый объем продаж ПАО «Саранский приборостроительный завод» в 2017 году составит 422535 тыс.р., что больше предыдущего 2016 года на 6,5%.

В целом следует отметить, что планирование доходов и расходов является важнейшим направлением эффективного использования ресурсов предприятия и создает возможность перспективного развития.

Библиографический список

- 1 Ревенков А. Финансовое планирование на предприятии / А. Ревенков // Экономист. – 2015. – № 11. – С. 72 – 79.
- 2 Розанова Н.М. Экономический анализ фирмы и рынка: Учебник / Н.М. Розанова, И.В. Зороастрова. - М.: ЮНИТИ, 2015. - 279 с.
- 3 Романова М.В. Бизнес-планирование: Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: ИД ФОРУМ, ИНФРА-М, 2014. - 240 с.
- 4 Руденко Л.Г. Планирование и проектирование организаций: Учебник для бакалавров / Л.Г. Руденко. - М.: Дашков и К, 2016. - 240 с.
- 5 Савкина Р.В. Планирование на предприятии: Учебник для бакалавров / Р.В. Савкина. - М.: Дашков и К, 2015. - 320 с.
- 6 Сергеева И.А. Планирование на предприятии ч.1 / И.А. Сергеева, Т.С. Сальникова. - М.: МГИУ, 2017. - 76 с.
- 7 Стрелкова Л.В. Внутрифирменное планирование: Учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям "Экономика труда",

"Экономика и управление на предприятии (по отраслям)" / Л.В. Стрелкова, Ю.А. Макушева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. - 367 с.

8 Яковенко М.Е. Планирование и контроль: Стоимостно-ориентированные концепции контроллинга / М.Е. Яковенко. - М.: Финансы и статистика, 2015. - 928 с.