



ЕКОНОМІКА І ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.27.658

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сало И.В., д.э.н., Сумское областное управление НБУ

Семилетний опыт перехода к рынку показал, что промышленное производство, как предприятия, так и отрасли, на сегодняшний день истощили свою технологическую базу, и ее целью теперь стала борьба за выживание. Но выжить – это значит не только существовать, но и обеспечить постепенное обновление и модернизацию устаревшего оборудования, повысить уровень и качество их использования, и таким путем заложить высокоэффективное функционирование предприятий. Решение данной задачи требует текущего и перспективного прогнозирования экономического развития предприятия, как системы и должно включать: направленность деятельности предприятия, программу действий, распределение приоритетов и ресурсов.

Прогноз развития экономики предприятия должен строиться на основе данных учета его финансово-хозяйственной деятельности, т.е. показателях по объему реализации продукции, ассортименту, себестоимости и прибыли, так как нынешний период характеризуется далеко не рыночными методами хозяйствования.

Объем реализации продукции – один из важнейших показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Он характеризует выполнение заданий по общему объему продукции в стоимостном выражении, на основе его определяют размер прибыли от реализации продукции.

Реализованной продукция считается после поступления оплаты за нее от покупателя или заказчика на расчетный счет предприятия – поставщика. При расчетах путем зачета взаимных требований продукция считается реализованной после отражения результатов зачета (дебетового или кредитового сальдо) на расчетном счете предприятия-поставщика.

Сумма реализации продукции за прогнозируемый период можно рассчитать по формуле:

$$P = O_n + T - O_k,$$

где O_n – ожидаемый остаток нереализованной продукции к началу прогнозируемого периода;
 T – товарная продукция прогнозируемого периода;
 O_k – остаток нереализованной продукции на конец прогнозируемого периода.

Ожидаемый к началу планируемого года остаток нереализованной продукции является одним из исходных показателей для расчета прогноза реализации продукции. Он складывается из следующих составных:

- а) остатка готовой продукции (на складе и в неоформленных отгрузках);
- б) товаров отгруженных, по которым не наступил срок оплаты;
- в) товаров отгруженных, не оплаченных в срок покупателями;
- г) товаров на ответственном хранении у покупателей.

Ожидаемый остаток готовой продукции на складе к началу прогнозируемого года определяется, исходя из фактического остатка на последнюю отчетную дату к составлению прогноза реализации и предполагаемого выпуска товарной продукции, и ее отгрузки за оставшуюся часть текущего года:

$$O_n = O_{\phi} + T - T_o,$$

где O_n – остаток готовой продукции на складе к началу прогнозируемого года;
 O_{ϕ} – фактический остаток готовой продукции на складе на последнюю отчетную дату;

- T - ожидаемый выпуск товарной продукции за оставшуюся часть текущего года;
 T_o - ожидаемая отгрузка товарной продукции за оставшуюся часть текущего года;

В условиях потери рынков сбыта, и отсутствия кредитов у потребителей, сегодняшней действительностью являются большие остатки произведенной и нереализованной продукции на складе, которые должны учитываться в прогнозировании объемов реализации продукции.

Ожидаемый к началу прогнозируемого года остаток нереализованной продукции и остаток ее к концу года можно определить в оптовых ценах предприятия путем перевода себестоимости в оптовые цены предприятия на основе коэффициентов, характеризующих их соотношения по формуле:

$$O_o = O_\phi \times K$$

или

$$O_o = O_\phi \times \frac{T_o}{T_\phi}$$

- где O_o - остаток нереализованной продукции по оптовым ценам предприятия;
 O_ϕ - остаток нереализованной продукции по фабрично - заводской себестоимости;
 K - коэффициент, характеризующий отношение стоимости товарной продукции по оптовым ценам предприятия к себестоимости;
 T_o - товарная продукция по оптовым ценам предприятия;
 T_ϕ - товарная продукция по себестоимости.

При небольшой номенклатуре продукции остатки нереализованной продукции на начало и на конец прогнозируемого года могут быть определены на основе ожидаемых и прогнозируемых остатков нереализованной продукции по каждому ее виду в отдельности. Эти последние, в свою очередь, определяются умножением количества нереализованной продукции данного вида на ее себестоимость или оптовую цену, в зависимости от того, в какой оценке определяется весь остаток нереализованной продукции. Следовательно

$$O = \sum c \times q,$$

- где O - остаток всей нереализованной продукции на начало или конец прогнозируемого года;
 c - себестоимость или оптовая цена единицы каждого вида продукции;
 q - количество нереализованной продукции каждого вида на начало или на конец прогнозируемого года.

Полная себестоимость остатков нереализованной продукции на начало и конец года прогнозируемого года (O_c) определяется умножением затрат, приходящихся на гривну товарной продукции (3), на стоимость соответствующего остатка в оптовых ценах (O_o):

$$O_c = 3 \cdot X \cdot O_o$$

После того, как по годовому отчету определится фактический остаток нереализованной продукции к началу наступившего периода, сумма реализации

может быть уточнена за счет отклонения фактического остатка нереализованной продукции к началу прогнозируемого периода от ожидаемого. Если фактический остаток больше ожидаемого, то ранее установленную сумму реализации следует увеличить, в обратном случае - уменьшить.

Инфляционные процессы, которые переживает Украина, вынуждают предприятия для прогнозирования работы предприятий использовать показатели объема реализации продукции в сопоставимых ценах.

В соответствии с этим, увеличение определяется следующим образом: продукция, реализованная в предшествующем году, оценивается по ценам, которые предусмотрены на прогнозируемый год; полученная сумма реализации предшествующего года вычитается из прогнозируемой реализации предстоящего года:

$$\Delta_p = P - P_o$$

или

$$\Delta_p = \sum q \times p - \sum q_o \times p$$

- где Δ_p - увеличение реализации продукции в сравнении с предшествующим годом в сопоставимых ценах;
 P - реализация продукции по предусмотренным в прогнозе оптовым ценам предприятия;
 P_o - реализация продукции в предшествующем году по оптовым ценам предприятий, предусмотренным в прогнозируемом году;
 q_o, q - количество продукции отдельного вида, реализованной в предшествующем и прогнозируемом году;
 p - оптовая цена единицы отдельного вида продукции, предусматриваемая на прогнозируемый год.

Если в качестве сопоставимых цен взяты цены предшествующего года, то в этом случае для определения увеличения реализации предусматриваемая на прогнозируемый год реализация продукции исчисляется по ценам предшествующего года и из полученной суммы вычитается сумма реализации продукции предшествующего года:

$$\Delta_p = P_o - P_o$$

или

$$\Delta_p = \sum q \times p_o - P_o,$$

- где P_o - реализация продукции по оптовым ценам предприятия, действовавшим в предшествующем году;
 P_o - реализация продукции предшествующего года по действующим оптовым ценам;
 P_o - оптовая цена единицы отдельного вида продукции, действовавшая в предшествующем году;

Остальные обозначения те же, что в предыдущей формуле.

Влияние на сумму реализации продукции объема реализованной продукции при наличии общего натурального измерителя всей продукции может быть определено по формуле:

$$\pm P_o = +\Delta_k \times \bar{Ц}$$

или

$$\pm P_o = (q_1 - q) \times \bar{Ц},$$

где $\pm P_o$ - увеличение, а $-P_o$ - уменьшение суммы реализации из-за отклонения по объему реализованной продукции в натуральном выражении;

$\pm \Delta_k$ - отклонение по количеству реализованной продукции;

$\bar{Ц}$ - средняя оптовая цена единицы реализованной продукции;

q_1 - количество фактически реализованной продукции в натуральном выражении;

q - количество реализованной продукции по стоимости.

Средняя оптовая цена единицы реализованной продукции исчисляется делением суммы реализации по оптовым ценам предприятия на количество реализованной продукции в натуральном выражении.

Чтобы определить влияние ассортимента продукции на отклонение по сумме реализации, сначала следует рассчитать величину влияния ассортимента и сортности продукции вместе, а затем вычесть из нее сумму влияния сортности.

Влияние ассортимента и сортности продукции на отклонение по сумме реализации можно рассчитать по формуле:

$$\pm P_{ac} = \pm \Delta_u \times q_1$$

или

$$\pm P_{ac} = (\bar{Ц}_1 - \bar{Ц}) \times q_1,$$

где P_{ac} - увеличение (+) или уменьшение (-) суммы реализации продукции из-за изменения ассортимента и сортности реализованной продукции;

Δ_u - разница между средней оптовой ценой фактически реализованной продукции и средней оптовой ценой прогнозируемой реализации продукции;

$\bar{Ц}_1$ - средняя оптовая цена за единицу фактически реализованной продукции; остальные обозначения те же, что и в предыдущей формуле.

Средняя оптовая цена за единицу фактически реализованной продукции определяется делением фактической суммы реализации по оптовым ценам на количество фактически реализованной продукции в натуральном выражении.

Когда прибыль от реализации продукции определяется прямым счетом, из стоимости реализуемой продукции по оптовым ценам предприятия надо вычесть ее полную себестоимость.

Сумма превышения себестоимости над стоимостью по оптовым ценам характеризует размер убытка от реализации продукции.

При наличии данных о количестве каждого вида реализуемой продукции в отдельности, и видах реализуемой продукции из остатка на начало года, при-

быль от реализации может быть установлена по каждому виду продукции, а затем - путем суммирования полученных результатов - по всей реализуемой продукции.

Чтобы определить прибыль от реализации отдельного вида продукции, из стоимости этого вида продукции по оптовым ценам предприятий следует вычесть ее себестоимость. Для исчисления стоимости реализуемой продукции по оптовым ценам предприятий оптовую цену нужно умножить на количество реализуемой продукции.

Себестоимость всего объема реализуемой продукции данного вида исчисляется путем умножения полной себестоимости единицы продукции на количество реализуемой продукции. При этом можно применить формулу:

$$П = Ц_o \times q - c \times q_1$$

где $П$ - прибыль от реализации отдельного вида продукции;

$Ц_o$ - оптовая цена;

q - количество реализуемой продукции в натуральном выражении;

c - полная себестоимость единицы продукции.

Когда продукция реализуется по розничным ценам за вычетом торговой и сбытовой скидок, налогов, то к прибыли, исчисленной исходя из оптовых цен предприятий, добавляют прибыль, получаемую от разницы между указанными реализационными ценами и оптовыми ценами предприятия.

Конечным результатом деятельности любого предприятия является прибыль или убытки. Причем, на всех этапах производства государство имеет определенные виды налогов. Например, в комплектующих материалах для производства двигателей уже заложен НДС, а из прибыли уплачивается налог на прибыль.

Образование доходов предприятий влечет за собой их распределение, т.е. начинается процесс распределения этих доходов, которые можно определить по следующим видам:

- хозяйствующего субъекта - амортизационные отчисления и прибыль, остающаяся в его распоряжении;
- работающих - заработная плата;
- государства как регулятора условий хозяйствования;
- общественных организаций в форме добровольных взносов и пожертвований.

Названные виды распределения доходов предприятий можно разделить по подсистемам системы финансовых отношений и решений: - хозяйствующих субъектов, работающих, государства и общественных организаций.

Распределение финансовых отношений как системы на подсистемы даст возможность четко определить субъектов этих отношений, принимающих участие в образовании ВВП. Единство и взаимодействие подсистемы - основа стабильного развития предприятий и расширенного воспроизводства.

Воспроизводство основных производственных фондов (основного капитала) осуществляется путем их обновления и пополнения. Введение в течение года в эксплуатацию и принятие на баланс новых

машин и оборудования или новых производств в составе предприятия, т.е. пополнение основных фондов по отношению к общей их стоимости на конец года, характеризует уровень обновления основных фондов. Уровень выбытия основных фондов определяется отношением выбывших с баланса предприятия основных фондов к общей их стоимости на начало года.

Таким образом, опережение темпов обновления, по сравнению с темпами выбытия, означает расширенное воспроизводство основных производственных фондов, при одинаковых – простое воспроизводство и при отставании – сужение воспроизводства. Действительность нашей экономики – сужение воспроизводства основных производственных фондов, а с ними – производства товаров и оказания услуг, что требует повышения инвестиций, т.е. финансовой поддержки предприятий.

Финансовая поддержка предприятий характеризуется необходимостью изучения его производственной деятельности, т.е. инвестиционной привлекательностью.

Учитывая добавленную стоимость продукции, которая в условиях экономической нестабильности может появляться за счет инфляционных процессов, роста цен и величины изменений производственно-эксплуатационных затрат, которые определяются по формуле

$$\Delta\Pi_t = V_{\alpha t} + V_{\kappa t} - V_{\pi t},$$

где $V_{\alpha t}$ – запасы t -го периода,

$V_{\kappa t}$ – дебиторская задолженность,

$V_{\pi t}$ – кредиторская задолженность.

Можно определить результаты производственной деятельности.

$$P_t = \left(\sum C_{it} - \Delta Zt \right) - \Delta\Pi_t - It + Y_t$$

где $\sum C_{it}$ – добавленная стоимость продукции,

ΔZt – фонд оплаты труда,

I_t – производственные инвестиции,

Y_t – реализация устаревшего оборудования.

Показатель производственной деятельности показывает уровень ликвидности предприятия в результате совершенствования хозяйственной деятельности. Его положительный показатель даст возможность предприятию для модернизации и обновления производства на основе внедрения новых технологий и техники.

Положительный показатель производственной деятельности характеризует также инвестиционную привлекательность, – возможность получения дополнительных средств на обновление производства, т.е. финансовую поддержку предприятия.

Инвестиции в производство могут производиться за счет:

- государства, через выделение бюджетных средств, снижение налогового давления и предоставления льгот;
- кредитов банков и иностранных;
- инвестирование капитала через покупку акций предприятий;
- создание новых предприятий акционерной основе с участием иностранного капитала (или без него).

Для расчетов периода окупаемости инвестиций, на наш взгляд, можно применить формулу:

$$O = \frac{K}{\Pi + A}$$

где O – окупаемость инвестиций;

K – объем капитальных вложений;

Π – прибыль от реализации продукции (работ, услуг) в расчете на год;

A – амортизационные отчисления в расчете на год.

Чем меньше срок окупаемости, тем больше инвестиционная привлекательность. Этот показатель в большой степени зависит от прогноза финансовых результатов производственной деятельности предприятий.

Прогноз финансовой политики предприятия можно определить по формуле:

$$P_{\kappa} = \Delta \sum Et - Nt - Dt + Ot + Ft - Kt$$

где $\Delta \sum t$ – изменение по суммам полученных кредитов,

Nt – налог на прибыль;

Dt – выплаченные дивиденды;

Ot – нераспределенная прибыль на конец периода;

Ft – доходы от финансовых вложений;

Kt – средства, вложенные в уставной капитал других фирм или организаций.

Приведенная формула дает возможность выявить финансовую зависимость предприятия от полученных кредитов банка, установить как они влияют на финансовую деятельность предприятия и его финансовую политику.

Предполагаемого инвестора волнует риск потери капитала при инвестициях в то или иное предприятие, который в значительной степени зависит от финансовой политики предприятия, т.е. от разработки и надежности решений по выпуску продукции, ее реализации, проведения финансовых операций.

Следовательно, четкий анализ и прогнозирование экономического развития предприятия, его финансовая политика являются основой инвестиционной привлекательности и развития предприятия.

Summary

In the article the author offers the precise analysis and forecasting of economic development of the enterprise as a basis of investment appeal and development of the enterprise. The forecast of development of economy of the enterprise should be under construction, in opinion of the author, on the basis of the data of the account of financial-economic activity of the enterprise. In article the author in detail analyses these data, namely: parameters on volume of realization of production, assortment, cost price and profit.