

DOI: <https://doi.org/10.53486/sstc2024.v1.60>

CZU: 338.515:330.354

PROFIT PLANNING. GROWTH FACTORS ПЛАНИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ. ФАКТОРЫ ЕЕ РОСТА.

SARÎ Evghenia, studentă, specialitatea: FB

Academia de Studii Economice din Moldova

Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, www.ase.md

E-mail: sari.evghenia@ase.md

ZAREICIUC Arina, studentă, specialitatea: FB

Academia de Studii Economice din Moldova

Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61, www.ase.md

E-mail: zareiciuc.arina@ase.md

Abstract: *This research paper examines the aspects of profit, its planning and factors. Profit planning plays an important role in the stable and prosperous life of an enterprise. Profit planning plays an important role in business because it helps companies define their goals and strategies to achieve financial success. It includes several key aspects: defining financial goals, developing a business plan, budgeting, risk assessment, monitoring and analysis. In general, profit planning helps companies not only set goals, but also develop strategies and actions to achieve them, which is a key aspect of financial management and ensuring sustainable business development. The article analyzes the dynamics and structure of profit (loss) before taxation and also the factors of profit (loss) analysis from operating activities as examples at the JSC Respect enterprise.*

Key words: *profit planning, profit growth factors, sales volume, business activities*

JEL CLASSIFICATION: G3.

ВВЕДЕНИЕ

Прибыль - ключевой показатель финансового состояния компании. Положительная прибыль свидетельствует о ее эффективном управлении ресурсами. Убыток может возникнуть, если расходы превышают доходы, что может быть вызвано различными причинами. Прибыльность обеспечивает устойчивое развитие бизнеса и является одной из его основных целей. Планирование прибыли играет важную роль в достижении финансовых целей и разработке стратегий. Современные вызовы, такие как сложность экономической среды и конкурентная борьба, требуют от компаний гибких и инновационных подходов к управлению прибылью. Исследование факторов роста прибыли и разработка стратегий помогают компаниям увеличить свою прибыльность и обеспечить устойчивый рост бизнеса. [3]

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Планирование прибыли по каждому виду деятельности предприятия не только упрощает процесс планирования, но и учитывает особенности налогообложения. Важно анализировать различные варианты производственной программы, выбирая оптимальные для максимизации прибыли.

Планируется прибыль отдельно по видам деятельности: товарной продукции, прочей нетоварной продукции, реализации основных фондов, а также от внереализационных доходов и расходов. Существуют разные способы планирования прибыли от реализации товарной продукции. [1]

Факторами роста прибыли являются увеличение объема производства, снижение себестоимости, улучшение качества и ассортимента продукции, повышение эффективности использования ресурсов и труда, а также влияние внешних условий, таких как изменения государственных регулирований и технические факторы. [2]

На примере предприятия АО «Respect» проанализируем изменение в динамике и структуре прибыли (или убытка) до налогообложения АО "Respect" по сравнению с результатами предыдущего года. Мы построим аналитическую таблицу на основе данных из Отчета о прибылях и убытках и проинтерпретируем полученные результаты.

Таблица 1. Анализ динамики и структуры прибыли (убытка) до налогообложения, (леев)

Показатели	2021		2022		Абсолютное отклонение в	
	сумма, леев	доля, %	сумма, леев	доля, %	сумме, леев	доли, %
1	2	3	4	5	6 = 4 - 2	7 = 5 - 3
1. Результат от операционной деятельности: прибыль (убыток)	4 082 576	104,25	496 179	360,67	-3 586 397	+256,42
2. Результат от инвестиционной деятельности: прибыль (убыток)	19 349	0,49	(316 854)	-230,32	-336 203	-230,81
3. Результат от финансовой деятельности: прибыль (убыток)	(185 689)	-4,74	(41 753)	-30,35	+143 936	-25,61
4. Чрезвычайный результат: прибыль (убыток)	-		-		-	-
5. Прибыль (убыток) до налогообложения: стр.1 ± стр.2 ± стр.3 ± стр.4)	3 946 236	100	137 572	100	-3 778 664	X

Источник: [4]

Из представленных данных в таблице 1 видно, что А.О. "Respect" достигло положительного финансового результата как в текущем, так и в предыдущем отчетном году. В текущем отчетном периоде величина прибыли до налогообложения составила 137 572 леев, что на 3 778 664 леев меньше, чем в предыдущем периоде. Это снижение обусловлено уменьшением прибыли от операционной деятельности на 3 586 397 леев и получением убытков от инвестиционной деятельности на 336 203 леев в текущем году.

Положительным фактором, влияющим на увеличение прибыли до налогообложения, является снижение убытков от финансовой деятельности, что привело к росту учетной прибыли на 143 936 леев.

Также следует отметить, что основную прибыль до налогообложения вносит операционная деятельность, что является положительным аспектом.

Из выше представленной таблицы можно сделать выводы об планировании прибыли, что планирование прибыли для компании "Respect" должно учитывать управление операционной деятельностью, стратегию инвестирования, а также эффективное управление финансовыми ресурсами. Факторы роста прибыли включают в себя оптимизацию операционной эффективности, улучшение инвестиционной стратегии и снижение финансовых рисков.

На примере предприятия АО «Respect» осуществим факторный анализ прибыли (убытка) от операционной деятельности АО «Respect» по сравнению с результатами предыдущего года и интерпретируем полученные результаты.

Таблица 2. Факторы анализа прибыли (убытка) от операционной деятельности

Показатели	2021	2022	Абсолютное отклонение	Результат влияния
1	2	3	4 = 3 - 2	5
1. Валовая прибыль	9 383 349	5 229 254	-4 154 095	-4 154 095
2. Другие операционные расходы	524 164	753 331	+229 167	+229 167
3. Коммерческие расходы	979 804	961 693	-18 111	+18 111
4. Общие и административные расходы	2 500 353	3 117 512	+617 159	-617 159
5. Другие операционные расходы	2 344 780	1 407 201	-937 579	+937 579
6. Прибыль (убыток) от перационной деятельности (стр.1 + стр.2 - стр.3 - стр.4 - стр.5)	4 082 576	496 179	-3 586 397	X

Источник: [4]

Баланс влияния: $469\,179 - 4\,082\,576 = (-4\,154\,095) + 229\,167 + 18\,111 + (-617\,159) + 937\,579$
 $(-3\,586\,397) = (+3\,586\,397)$

Из данных таблицы 2 следует, что прибыль от операционной деятельности АО "Respect" в отчетном году сократилась на 3 586 397 леев по сравнению с предыдущим годом. Это снижение обусловлено уменьшением величины валовой прибыли на 4 154 095 леев и увеличением общих и административных расходов на 617 159 леев. Эти факторы привели к общему уменьшению прибыли от операционной деятельности на 4 771 254 леев.

С увеличением других операционных доходов на 229 167 леев, сокращением коммерческих расходов на 18 111 леев и уменьшением других операционных расходов на 937 579 леев в отчетном году по сравнению с предыдущим годом, прибыль от операционной деятельности выросла на 1 184 857 леев ($229\,167 + 18\,111 + 937\,579$).

Подробный анализ факторов, приведших к сокращению прибыли от операционной деятельности на основе данных Приложения к Отчету о финансовых результатах, показал, что рост общих и административных расходов главным образом связан с увеличением на 198,91 % расходов на ремонт и содержание основных средств, на 143,02 % расходов на амортизацию нематериальных активов и на 53,91 % прочих общих и административных расходов.

Таким образом, в случае более эффективного управления общими и административными расходами, а также процессом продаж, предприятие сможет в будущем увеличить сумму прибыли от операционной деятельности на 4 771 254 леев ($4\,154\,095 + 617\,159$).

Планирование прибыли требует внимательного анализа всех факторов, влияющих на ее размер, и принятия мер для оптимизации операционной деятельности с целью увеличения прибыли в будущем.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Планирование прибыли играет ключевую роль в стратегическом управлении организацией, поскольку оно не только определяет финансовые цели, но и обеспечивает ресурсы для реализации бизнес-стратегии. Факторы, влияющие на рост прибыли, являются существенными для успешной деятельности компании.

Во-первых, увеличение объема продаж является одним из наиболее важных факторов роста прибыли. Расширение рынков сбыта, разработка новых продуктов или услуг, а также увеличение доли рынка могут существенно повлиять на прибыль организации.

Во-вторых, снижение себестоимости продукции или услуг помогает увеличить маржинальность и, как следствие, прибыльность компании. Это может быть достигнуто оптимизацией производственных процессов, снижением издержек на закупку сырья или рационализацией рабочих процессов.

Третий фактор – улучшение качества продукции или услуг. Высокое качество способствует удовлетворенности клиентов, увеличению лояльности и повторных покупок, что в итоге приводит к увеличению выручки и прибыли.

Кроме того, эффективное использование ресурсов и повышение производительности труда также оказывают значительное влияние на прибыль. Это может быть достигнуто через автоматизацию процессов, обучение персонала или внедрение новых технологий.

Важным фактором является также внимание к внешним условиям, таким как изменения законодательства, рыночные тренды, конкуренция и экономическая конъюнктура. Гибкость и адаптивность бизнес-стратегии к переменным внешним факторам позволяют минимизировать риски и максимизировать возможности для роста прибыли.

Таким образом, планирование прибыли должно учитывать все вышеуказанные факторы и стремиться к их оптимальной комбинации для достижения устойчивого и стабильного роста прибыли организации.

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Планирование прибыли. Факторы ее роста. Интерактивная база данных. [электронный ресурс]. [дата обращения 28.03.2024]. Доступен : https://ebooks.grsu.by/finansi_org/3-planirovanie-pribyli-factory-ee-rosta.htm
2. Факторы роста прибыли. Интерактивная база данных. [электронный ресурс]. [дата обращения 28.03.2024]. Доступен : <https://studfile.net/preview/5593537/page:3/>
3. Прибыль. . Интерактивная база данных. [электронный ресурс]. [дата обращения 28.03.2024]. Доступен : <https://secrets.tinkoff.ru/glossarij/pribyl/>
4. Цирюльникова Н., Палади В., Гаврилюк Л., Кириллова Н., Фуртунэ Д. Анализ финансовой отчетности. Кишинев : Consultatii in Domeniul Contabilității și Impozitelor S.R.L., 2005. [книжный/печатный ресурс]. [дата обращения 28.03.2024].

Coordonator științific: SUVOROVA Iulia, dr. conf. univ.

Academia de Studii Economice din Moldova

Republica Moldova, Chișinău, str. Bănulescu-Bodoni 61

Telefon: +373 796 51 986

E-mail: suvorova.iulia@ase.md