

Владея информацией относительно уровня финансовых возможностей, предприниматель сможет определить не только период достижения уровня своего развития, а также определить период стабильного сохранения финансового потенциала предприятия, тем самым определить будущее функционирование субъекта малого бизнеса.

Список использованных источников:

1. The Global Competitiveness Report 2016 – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www. Weforum.org/](http://www.Weforum.org/). – Дата доступа : 03.01.2018.
2. Высоцкий О.А. Прозрачное управление в системе обеспечения устойчивого развития предприятия / О.А. Высоцкий. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2014. – 54 с.
3. Высоцкий О.А., Седегов Р.С. Процессы управления микроэкономическими системами / О.А. Высоцкий, Р.С. Седегов, Н.В. Борсук, Н.Ф. Кучинская; под научн. ред. В.Ф. Медведева. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2005. – 259 с.
4. Кот Н.Г. Устойчивое функционирование предприятия в условиях конкуренции / Н.Г. Кот // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: экономические и юридические науки. Выпуск 13. Полоцк, 2017. – С. 19-23.
5. Кот Н.Г. Финансовый потенциал при осуществлении предпринимательской возможности/ Н.Г. Кот // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: экономические и юридические науки. Выпуск 6. Полоцк, 2017. – С. 67-71.
6. Кот Н.Г. Финансовый потенциал как целевой параметр инвестирования / Н.Г. Кот // Вестник Брестского государственного технического университета. Выпуск 3. Брест, 2017. – С. 90-94.

УДК338.984

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ
ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Кравцова М.А., студентка 4-го курса

Научный руководитель: доцент В.В. Зазерская

*УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь*

Современное общество состоит из множества фирм, организаций, предприятий. Основной целью существования предприятия является получение прибыли. Чтобы ее получить необходимо учесть множество факторов: внутренние и внешние издержки, возможность просчета в одном деле и покрытие его за счет остатка от общего дохода, т.е. прибыли [1]. Анализ и оценка эффективной деятельности предприятия, и как следствие верное прогнозирование его финансового благополучия базируется на расчётах показателей рентабельности и прибыльности производства.

Роль прибыли полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции. Важной функцией управления прибылью является расчет плановой прибыли. Величина плановой прибыли должна быть экономически обоснованной, достаточной для своевременно-

го выполнения в полном объеме всех обязательств предприятия, а также обеспечивать его постоянное развитие.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования и важный участок финансово–экономической работы на предприятии. Прибыль планируют отдельно по всем видам деятельности предприятия. Планировать прибыль необходимо, чтобы:

- собственники предприятия могли принимать решения по поводу дивидендной и инвестиционной политики;
- эффективно распределять средства, направлять их на обновление производственных фондов;
- выявлять внутрихозяйственные резервы производства, рационально использовать производственные фонды, материальные, трудовые и финансовые ресурсы предприятия.

Существуют различные методы планирования прибыли. Наиболее распространенным из них является метод прямого счета и аналитический (рис.1). При прямом счете планируемая прибыль на продукцию, подлежащая реализации в предстоящем периоде, определяется как разница между доходами и расходами по всем направлениям деятельности предприятия. Этот метод расчета наиболее эффективен при выпуске небольшого ассортимента продукции. Метод прямого счета используется при обосновании создания нового или расширения действующего предприятия либо при осуществлении какого-либо проекта. Разновидностью метода прямого счета является метод поассортиментного планирования прибыли (т.е. определения прибыли по каждой ассортиментной группе).

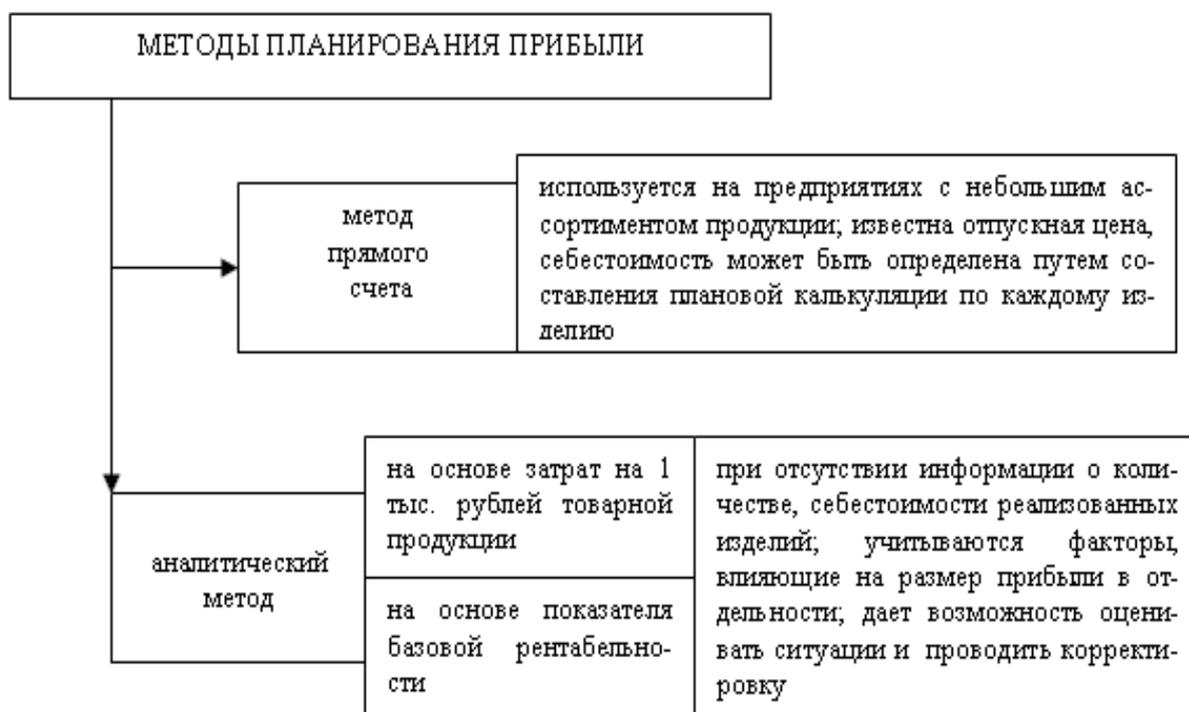


Рис. 1. Методы планирования прибыли [2]

При аналитическом методе прибыль рассчитывается не по каждому виду выпускаемой в планируемом году продукции, а по всей сравнимой продукции в целом. Прибыль по несравнимой продукции определяется отдельно.

Еще одним из наиболее распространенных методов планирования прибыли является метод совмещенного расчета. В этом случае применяются элементы первого и второго способов. Так, стоимость товарной продукции в ценах планируемого года и по себестоимости отчетного года определяется методом прямого счета, а воздействие на плановую прибыль таких факторов, как изменение себестоимости, повышение качества, изменение ассортимента, цен и др., выявляется с помощью аналитического метода.

Так как прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия, то в увеличении прибыли заинтересованы все участники производства. Прибыль относят к показателям экономического эффекта, но не эффективности, так как абсолютная сумма прибыли не позволяет судить об отдаче вложенных средств.

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия по увеличению прибыли. В общем плане эти мероприятия могут быть следующего характера: увеличение выпуска продукции; улучшение качества продукции; продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду; снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени; диверсификация производства.

Рассмотрим наиболее актуальные пути увеличения прибыли:

1. Увеличение уровня цен при неизменной затратной части. В данном случае можно пойти несколькими путями. Во-первых, увеличить цену на продукцию. Во-вторых, увеличить разницу между стоимостью и ценой товара. В-третьих, увеличить объем продаж. Чтобы получить большую прибыль, необходимо изучить рынок и знать, какой товар покупатель готов купить, оценить конкурентов. Следует учитывать так же качество товара, ведь покупатель, уважающий свои вкусы и предпочтения, купит товар более высокого качества, пускай и за высокую цену.

2. Уменьшение затратной части при неизменном значении прибыли. Снижение себестоимости товара за счет уменьшения всех затрат. Отказ от ручного труда и введение новых технологий, усовершенствование производства – способы уменьшения суммарных затрат. Чтобы снизить затраты, необходимо тщательно исследовать производственный процесс. Многие предприятия вводят новые методы управления (например, совместная работа нескольких подразделений, бригад и т.д.). Необходимо помнить, что за снижением затрат, качество товара не должно измениться.

3. Уменьшение себестоимости с увеличением цен. Данный способ возможен в условиях массового производства. Рост объема производства является основным принципом увеличения прибыли. Руководителю следу-

ет правильно определить цели и стратегию предприятия. В противном случае можно понести огромные убытки.

Очень часто прибыль можно увеличить за счет рекламы. «Реклама–двигатель торговли». Если цель каждого предприятия получение прибыли, то оно должно реализовать как можно больше своей продукции или услуги, т.е. продать ее по выгодной цене. В условиях рыночной экономики, большого числа производителей (продавцов) многие покупатели вовсе не знают о существовании некоторых предприятий, которые могут производить что-то лучше, по выгодной цене и с большим качеством.

Список использованных источников:

1. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика: Пер. с англ. / Н.Г. Мэнкью – М.: Изд-во МГУ, 2013. – 736 с.

2. http://ebooks.grsu.by/finansi_org/1-ekonomicheskaya-sushchnost-i-funktsii-pribyli.htm

УДК 657.1

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РАСЧЕТОВ
С ПОДОТЧЕТНЫМИ ЛИЦАМИ**

Кравченко Е.К. студентка 4-го курса

Научный руководитель: канд. экон. наук, доцент И.Н.Марченкова

*Старооскольский филиал ФГАОУ ВО «Белгородский
государственный национальный исследовательский университет»,
г. Старый Оскол, Россия*

В настоящее время организация процесса учета расчетов с подотчетными лицами является весьма актуальной. Проблемой исследуемой области является тот факт, что в современных условиях объем операций с денежными средствами организации достаточно велик и зависит от характера и масштаба экономической деятельности организации. Поэтому очевидна важность достоверного, корректного и полного бухгалтерского учета хозяйственных операций по выдаче денежных средств по отчету и их целевому расходованию подотчетными лицами. Кроме того, можно объективно утверждать, что эффективная организация бухгалтерского учета расчетов с подотчетными лицами представляет особую важность для руководства предприятия в контексте недопущения нецелевого расходования средств организации.

В ходе изучения состояния учета расчетов с подотчетными лицами, как правило, рассматриваются особенности учета расчетов, соответствие системы учета действующему законодательству РФ с целью предотвращения негативных фактов финансово-хозяйственной деятельности, таких как: скрытое авансирование сотрудников предприятия денежными средствами на личные нужды, выдача которых из кассы оформляется под