

Юдіна С.В.

*доктор економічних наук,
професор, завідувачка кафедри фінансів та обліку
Дніпровського державного технічного університету*

Злобіна К.С.

*аспірантка
Класичного приватного університету*

Yudina S.V.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Finance and Accounting
Dnipro State Technical University*

Zlobina K.S.

*Graduate Student of the
Classic Private University*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ ГРАНИЧНОГО ДОХОДУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL APPROACH TO DETERMINATION OF THE MARGIN INCOME OF THE ENTERPRISE

Анотація. У статті запропоновано методичний підхід щодо визначення граничного доходу підприємства. Підхід базується на оцінці потенційних можливостей підприємства по збільшенню прибутку за рахунок нарощування виробництва та підвищення темпів зниження витрат. Запропонований методичний підхід надано схематично у вигляді послідовних етапів його реалізації на підприємстві, а саме: розрахунок нормативної величини граничного значення виробничої потужності підприємства; розрахунок граничного значення обсягу виробництва; визначення приросту діючих виробничих потужностей за рахунок проведення організаційно-технічних заходів на рівне 3-5 %; розрахунок нормативу величини граничного значення зниження витрат на 1 грн. обсягу виробництва; порівняння визначеного граничних показників з фактичними, визначення відхилення в абсолютній величині та відсотках; коригування планів з метою забезпечення відповідності планових показників граничним напруженням. Запропоновано формулу для визначення напруженості планів, яка дозволяє порівнювати отримані граничні значення виробничої потужності по підприємству з плановими (або звітними даними). Критерієм ефективності фінансового планування на підприємстві запропоновано правило економіки за яким необхідно, щоб темпи зростання прибутку перевищували темпи зростання обсягу виробництва, а ці в свою чергу перевищували темпи зростання активів, а останні перевищували темпи зростання власного капіталу підприємства. Також у статті зазначено, що план потрібно коригувати до тих пір, поки він не буде задовольняти запропонованому критерію ефективності. Запропонований механізм може бути використаний на підприємствах різних галузей національної економіки. У статті керуючись запропонованим методичним підходом, виконано розрахунки по визначенню оціночного потенціалу підприємства переробної галузі. За результатами статті зроблено висновки та пропозиції щодо переваг та можливості застосування запропонованого підходу на підприємстві.

Ключові слова: методичний підхід, граничний дохід підприємства, потенційні можливості, напружений план, критерій ефективності фінансового планування.

Вступ та постановка проблеми. Ринкові умови обумовили самостійність та відповідальність підприємства за наслідки діяльності. Підприємства, що працюють на умовах комерційного розрахунку мають отримувати доходи, що покривають витрати та забезпечують формування прибутку. Такі підприємства можуть не тільки виконувати свої зобов'язання перед державою, сплачуючи податки та інші обов'язкові платежі, а й перед власниками та працівниками. Тобто, забезпечувати не тільки економічний розвиток, а й соціальний. Але така успішна діяльність можлива при ефективному прогнозуванні та плануванні своєї діяльності.

Деякі підприємства складаючи свої плани не використовують сучасних методичних підходів для того, щоб плани були напруженими. Тобто, такими, що ставлять перед колективом завдання випереджаючого та стрімкого розвитку у порівнянні з конкурентами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню фінансового панування присвячені праці багатьох

вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких: А. Соломатін, Д. Хан, І. Бланк, О. Біла, М. Білик, А. Поддєрьогін, О. Орлова, Е. Брідхем, О. Терещенко, Р. Брейлі, Ю. Брігхем, А. Кінг, Р. Акофф, І. Ансофф, Г. Крамаренко, А. Ковальова, С. Салига, Р. Слав'юк, Л. Павлов, Г. Партіна, А. Лапуста, Л. Скамай, В. Гриньова, В. Коюда, В. Маргасова, І. Мойсеєнко, В. Шелудько, В. Савчук та інші.

Відаючи належне науковим напрацюванням учених, зауважимо, що результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити потреби теорії і практики фінансового планування на підприємстві. Дотепер потребує наукового осмислення та обґрунтування методичний підхід до визначення граничного доходу базується на оцінці потенційних можливостей по збільшенню прибутку. Необхідність вирішення окресленої проблеми з фінансового планування на підприємстві є підтвердженням актуальності та практичної значущості цього напрямку наукових досліджень, що зумовило вибір теми статті.

Метою даної роботи є подальший розвиток методичних підходів до оцінки потенціалу підприємства з метою формування реальних та напружених планів.

Результати дослідження. У ринковій економіці, де підприємства працюють в умовах самофінансування і повної відповідальності за досягнуті результати, оціночний механізм потенціалу підприємства дозволяє визначити наявні можливості та резерви. Стати дієвим важелем саморегулювання зростання прибутку.

Пропонуються методичні підходи до оцінки потенційних можливостей по збільшенню прибутку за рахунок нарощування виробництва та підвищення темпів зниження витрат.

Запропонований механізм може бути використаний на підприємства різних галузей національної економіки. Нами у статті розрахунки виконано на прикладі підприємства переробної галузі. У зв'язку з кризовим станом економіки країни, перш за все необхідно забезпечити підвищення рівня використання виробничого потенціалу підприємства переробної галузі, які суттєво впливають на зростання ВВП та забезпечення населення споживчими товарами та продукцією.

В Україні при оцінці якості роботи підприємств зараз застосовують, як правило, критерій – темп зростання обсягу виробництва до попереднього періоду [6]. За цим критерієм судять про якість роботи підприємства та всієї галузі.

Але він володіє істотним недоліком, так як, чим нижче досягнення в базовому періоді, тим краще

результат для поточного періоду, і незадовільно працююче підприємство по використанню свого потенціалу виявляється в лідерах.

На рис. 1 схематично наведено підхід до планування на основі оцінки потенційних можливостей підприємства зростання прибутку

У відповідності до запропонованого методичного підходу для спрощення розрахунків, та виходячи зі специфіки підприємства на основі якого апробовано методичний підхід, а саме, підприємства переробної галузі, під обсягом виробництва будемо розуміти річний дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Таким чином, у відповідності з цією методикою нормативна виробнича потужність являє собою максимально можливий річний дохід (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У досліджуваній фаховій літературі щодо розробки планів вказується, що річний приріст діючих виробничих потужностей за рахунок проведення організаційно-технічних заходів слід передбачати в розмірі не менше 3-5 % [1].

Враховуючи, що виробнича потужність являє собою максимально можливий обсяг виробництва, слід нормативний приріст потужності за рахунок проведення організаційно-технічних заходів по підприємству приймати в розмірі 5 % від виробничої потужності на початок року. Але на кожному підприємстві цей показник може уточнюватися в залежності від конкретних умов функціонування.

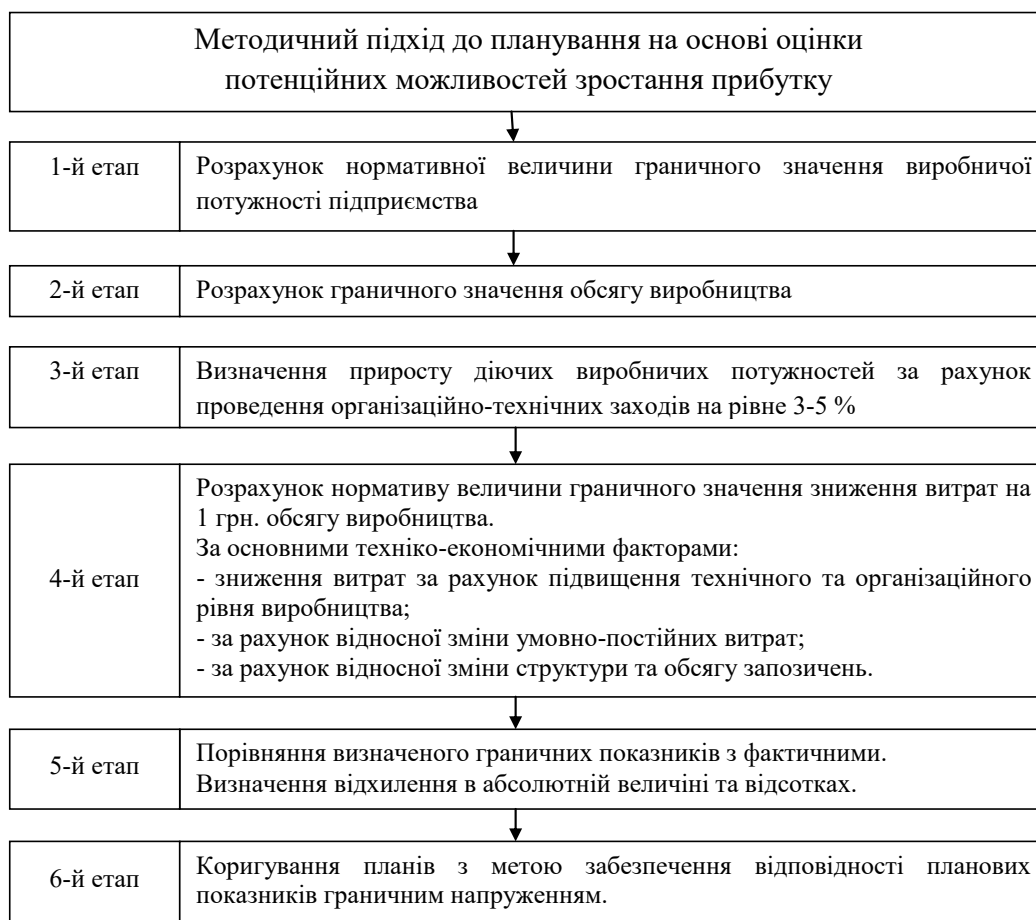


Рис. 1. Методичний підхід до планування на основі оцінки потенційних можливостей підприємства зростання прибутку

Норматив величини граничного значення за обсягом виробництва пропонується прийняти на рівні нормативної виробничої потужності.

Далі необхідно визначити норматив величини граничного значення зниження витрат на одну гривню обсягу виробництва. Для цього пропонується провести розрахунок зниження собівартості виробництва за факторами виходячи з таких основоположних умов:

- зниження витрат за рахунок підвищення технічного й організаційного рівня виробництва, базуючись на дослідженнях економістів – плановиків пропонуємо приймати на рівні 2 %;

- розрахунковим шляхом визначаємо економію за рахунок відносної зміни умовно-постійних витрат;

- розрахунковим шляхом визначаємо економію за рахунок відносної зміни структури та обсягу запозичень.

У підсумку виконується розрахунок зниження витрат за основними техніко-економічними факторами, на підставі якого визначається норматив величини граничного значення зниження витрат на одну гривню виробленої продукції у відсотках до попереднього року.

Розрахункове значення зниження собівартості продукції у відсотках до попереднього року коригується на рівень інфляції, прогноз якого закладається на макроекономічному рівні при затвердженні Державного бюджету країни на планований рік. На цю величину необхідно скоректувати витрати підприємства на матеріали і паливно-енергетичні ресурси, і врахувати цей фактор у розрахунках.

Керуючись запропонованим методичним підходом, виконано розрахунки по визначенню оціночного потенціалу підприємства за даними ТОВ «ВІН-ГРУП». Планові дані прийняті станом на початок року. Вони можуть змінюватися відповідно до умов, що склалися, конкретної виробничо-господарської ситуацією тощо.

Перш за все, розрахуємо норматив величини граничного значення по доходу від реалізації продукції за 2015 – 2017 роки на підставі вихідних даних.

Вихідні дані до для розрахунку нормативу величини граничного значення за доходом від реалізації продукції наведено в табл. 1.

На підставі вихідних даних за викладеним вище методичним підходом виконано розрахунок нормативної середньорічної виробничої потужності по підприємству ТОВ «ВІН-ГРУП» на 2015 – 2017 рр. Розрахунок зведемо в табл. 2.

Коефіцієнт напруженості планових завдань (K_{mn}) запропоновано визначати за наступною формулою:

$$K_{mn} = H_{zn} / Hn_n \quad (1)$$

де H_{zn} – планові показники;

Hn_n – граничні показники.

Якщо порівняємо отримані граничні значення виробничої потужності по підприємству з плановими та звітними даними отримаємо результат, який може характеризувати напруженість планових завдань [2; 3].

Розрахунки показали, що напруженість планів за роками різна. У деякі періоди складала 55 %. Така ситуація показує, що на підприємстві не виконували планові розрахунки і відповідно не забезпечувалась ефективна діяльність.

Висновки. Запропонований методичний підхід до визначення граничного доходу базується на оцінці потенційних можливостей по збільшенню прибутку за рахунок нарощування виробництва та підвищення темпів зниження витрат.

В основу підходу покладено методику розрахунку нормативної величини граничного значення виробничої потужності підприємства, та на її основі нормативної величини граничного значення обсягу виробництва.

Критерієм ефективності фінансового планування на підприємстві запропоновано правило економіки за яким необхідно, щоб темпи зростання прибутку перевищували темпи зростання обсягу виробництва, а ці в свою чергу перевищували темпи зростання активів, а останні перевищували темпи зростання власного капіталу підприємства.

Якщо в результаті розробки підприємством фінансового плану на основі граничних показників порушується вищезазначене співвідношення, рекомендоване правилом економіки, то план потрібно коригувати до тих пір, поки він не буде задовольняти критерію ефективності.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку нормативу величини граничного значення за доходом від реалізації продукції, грн.

Періоди \ Показники	Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Операційні витрати	Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування
2015 рік			
За попередній період	4914184	4725956	188228
За звітний період	5811038	5708369	102669
2016 рік			
За попередній період	5811038	5708369	102669
За звітний період	8024569	7853984	170585
2017 рік			
За попередній період	8024569	7853984	170585
За звітний період	8168519	7886019	282500

Таблиця 2

Граничне значення виробничої потужності по підприємству ТОВ «ВІН-ГРУП», грн.

Показники	Звіт		
	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	4914184	5811038	8024569
Граничне значення виробничої потужності по підприємству	6101590	8425798	8576945
Напруженість планових завдань у % до фактичного виконання	-24,2	-45,0	-6,9

Список використаних джерел:

1. Гончар В. Перспективи розвитку та шляхи вдосконалення фінансового планування в сучасних умовах. *Фінанси України*. 2007. № 4. С. 1-5.
2. Равенков А. Фінансове планування на підприємстві. *Проблеми теорії та практики управління*. 2006. № 4. С. 72-78.
3. Дмитренко Г. Планування в ринкових умовах. Освіта, 2005. 236 с.
4. Швайка Л. А. Планування діяльності підприємства: навчальний посібник, Львів: «Новий світ –2000», 2003. 268 с.
5. Грядунова Н.Г. Планування діяльності підприємства: опорний конспект лекцій. Дніпропетровськ: НМетАУ, 2009. 56 с.
6. Маргасова В.Г. Оцінка ефективності фінансового планування акціонерного товариства в ринкових умовах господарювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 12. С. 93-97.

Анотація. В статті пропонується методичний підхід до визначення граничного доходу підприємства. Підхід базується на оцінці потенціальних можливостей підприємства по збільшенню прибутку за рахунок нарощування виробництва і підвищення темпів зниження издержек. Предложенный методический подход предоставлен схематично в виде последовательных этапов его реализации на предприятии, а именно: расчет нормативной величины порогового значения производственной мощности предприятия; расчет предельного значения объема производства; определение прироста действующих производственных мощностей за счет проведения организационно-технических мероприятий на уровне 3-5%; расчет норматива величины предельного значения снижения затрат на 1 руб. объема производства; сравнение определенных предельных показателей с фактическими, определения отклонения в абсолютной величине и процентах; корректировка планов с целью обеспечения соответствия плановых показателей предельным напряжением. Предложена формула для определения напряженности планов, которая позволяет сравнивать полученные предельные значения производственной мощности по предприятию с плановыми (или отчетными данными). Критерием эффективности финансового планирования на предприятии предложено правило экономики по которым необходимо, чтобы темпы роста прибыли превышали темпы роста объема производства, а эти в свою очередь превышали темпы роста активов, а последние превышали темпы роста собственного капитала предприятия. Также в статье указано, что план нужно корректировать до тех пор, пока он не будет удовлетворять предложенным критериям эффективности. Предложенный механизм может быть использован на предприятиях различных отраслей национальной экономики. В статье, руководствуясь предложенным методическим подходом, выполнены расчеты по определению оценочного потенциала предприятия перерабатывающей отрасли. По результатам статьи сделаны выводы и предложения относительно преимуществ и возможности применения предложенного подхода на предприятии.

Ключевые слова: методический подход, предельный доход предприятия, потенциальные возможности, напряженный план, критерий эффективности финансового планирования.

Summary. The article proposes a methodical approach to determining the marginal revenue of the enterprise. The approach is based on the assessment of the potential of the enterprise to increase profits by increasing production and increasing the rate of cost reduction. The proposed methodological approach is provided schematically in the form of successive stages of its implementation at the enterprise, namely: calculation of the normative value of the limit value of the production capacity of the enterprise; calculation of the limit value of production volume; determination of the growth of existing production capacity due to organizational and technical measures equal to 3-5%; calculation of the standard value of the maximum value of cost reduction by 1 UAH. production volume; comparison of the defined limit indicators with the actual ones, determination of the deviation in absolute value and percentage; adjustment of plans in order to ensure compliance of the planned indicators with the stress limit. The formula for determination of intensity of plans which allows to compare the received limiting values of production capacity on the enterprise with planned (or reporting data) is offered. The criterion for the effectiveness of financial planning in the enterprise is the rule of economics according to which it is necessary that the growth rate of profit exceeds the growth rate of production, which in turn exceeds the growth rate of assets, and the latter exceeds the growth rate of equity. The article also states that the plan should be adjusted until it meets the proposed efficiency criterion. The proposed mechanism can be used in enterprises of various sectors of the national economy. In the article, guided by the proposed methodological approach, calculations are performed to determine the estimated potential of the processing industry. Based on the results of the article, conclusions and proposals were made regarding the advantages and possibilities of applying the proposed approach at the enterprise.

Key words: methodical approach, marginal income of the enterprise, potential opportunities, intense plan, criterion of efficiency of financial planning.