

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОДАЖ И ПРИБЫЛИ

Е.Ю. Карелина, студент

А.А. Малеваник, студент

Дальневосточный федеральный университет
(Россия, г. Владивосток)

Аннотация. Статья посвящена вопросу роли прогнозирования продаж и прибыли с целью эффективной детальности компании. Раскрыто содержание операции прогнозирования прибыли и продаж, а также методы, позволяющие его осуществить. Кроме того, авторы указывают на необходимость составления краткосрочных прогнозов, так как данная процедура позволяет избежать крупных рисков, что, в свою очередь, способствует успешному развитию компании в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: прогнозирование, финансовая отчетность, прибыль, продажи, анализ безубыточности.

Прогнозирование продаж и прибыли, особенно на краткосрочной основе (от одного года до трех лет), имеет неотъемлемое значение для планирования успеха в бизнесе. Этот процесс, оценивающий будущую эффективность бизнеса на основе фактических результатов предыдущих периодов, позволяет владельцу бизнеса или управляющему, своевременно подстраиваться под изменения в целевом сегменте рынка. Это позволяет бизнесу избежать потерь или крупных финансовых проблем, если некоторые будущие результаты деятельности не соответствуют разумным ожиданиям.

Прогнозы отчетов о прибылях и убытках, а также отчеты о движении денежных средств, как их обычно называют, также предоставляют убедительные инструменты управления для подачи заявок на кредиты или привлечения средств инвесторов.

Прогнозирование требует составления широкого спектра релевантных, проверяемых фактов, влияющих на бизнес фирмы. К ним относятся:

1. Данные предыдущих финансовых отчетов, в частности:

- предыдущие уровни продаж и тенденции;
- прошлые брутто-проценты;
- средние административные и коммерческие расходы, необходимые для создания прежних объемов продаж;
- определение необходимости компании брать кредиты (поставщик, торговый кредит и банковский кредит) для поддерж-

ки различных уровней запасов и тенденций в дебиторской задолженности, необходимых для достижения предыдущих объемов продаж.

2. Отраслевые факторы, в том числе:

- общее состояние экономики;
- экономический статус вашей отрасли в экономике;
- рост числа потребителей или платежеспособного спроса;
- эластичность спроса на продукт или услугу;
- доступность сырья.

Составление промежуточного отчета о прибылях и убытках (с использованием методов прогнозирования прибыли) включает в себя следующие этапы:

1. Анализ динамики продаж в поквартальном или поквартальном разрезе.

2. Оценка себестоимости проданных товаров и сложившейся динамики изменений в затратах, тенденциях цен и эффективности операций.

3. Операционные расходы (продажи, общие и административные расходы, амортизация и проценты), прочие расходы, прочие доходы и налоги.

4. Анализ динамики себестоимости продаж.

5. Анализ безубыточности предприятия.

Как правило, при расчёте точки безубыточности бизнеса, начинающие предприниматели используют расчёты с применением ряда показателей в виде констант:

- изменение объема продаж не повлияет на цену продажи единицы продукции;

– фиксированные расходы (рента, зарплата, административные и офисные расходы, проценты и амортизация) останутся неизменными на всех уровнях объема;

– переменные расходы (себестоимость проданных товаров, переменная стоимость рабочей силы, включая заработную плату за сверхурочную работу и комиссионные от продаж) будут увеличиваться или уменьшаться в прямой пропорции к любому увеличению или уменьшению объема продаж.

При анализе безубыточности обычно используются два метода, в зависимости

от того, вычисляется ли точка безубыточности в отношении объема продаж в рублях или количестве единиц, которые должны быть проданы.

По мере развития компетенций предпринимателя и бизнеса, методика прогнозирования продаж и прибыли существенно усложняется. Как правило, добавляются новые формы управленческой отчетности и показатели, позволяющие учитывать динамику рынка и ряда переменных факторов, существенно влияющих на себестоимость товаров (работ, услуг) предприятия и политику ценообразования.

Библиографический список

1. Акулов В.Б. Финансовый менеджмент: электронный учебник.
2. Домбровская Е.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность.
3. Старкова Н.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие.
4. Кустова Т.Н., Старкова Н.А. Финансы и кредит: учебное пособие.

FORECASTING SALES AND PROFITS

E.Yu. Karelina, student

A.A. Malevanyk, student

Far Eastern federal university

(Russia, Vladivostok)

Abstract. The article is devoted to the role of forecasting sales and profit for the purpose of effective detailing of the company. The contents of the operation of forecasting profits and sales, as well as the methods that allow it to be implemented, are disclosed. In addition, the authors point to the need for short-term forecasts, as this procedure avoids major risks, which, in turn, contributes to the successful development of the company in the long term.

Keywords: forecasting, financial reporting, profit, sales, breakeven analysis.