

MÕNINGAID PROBLEEME SEoses KASUMI ANALUUSIGA

V. Josu

Raamatupidamise kateeder

Majandamise uues süsteemis on eriti väljapaistev koht ja osa kasumil. Kasum on nüüd tootmise efektiivsuse universaalne mõõdupuu ja kriteerium: kasumi suuruse ja kasvutempo ning rentaabluuse normi järgi hinnatakse ettevõtte töötulemusi. Teiselt poolt on kasumile pandud majandusliku stimuleerimise funktsioon.

Teatavasti sõltub kasumi suurus kõigi muude võrdsete tingimuste juures otseselt toodangu realiseerimisest, kuna põhilise osa bilansilisest kasumist moodustab kasum toodangu realiseerimisest. Seega tuleb kasumi analüüsis tähelepanelikult vaadelda realiseerimise mahu muutuse mõju kasumile.

Realiseeritud toodangut võib väljendada

- 1) plaanilises tootmisomahinnas;
- 2) plaanilises täisomahinnas;
- 3) ettevõtte plaanilises hulgihinnas;
- 4) tegelikus realiseerimishinnas.

Milliseid hindu aga kasutada, et anda õige hinnang kasumiplaani täitmisele ja ettevõtte töötulemustele? Praktikas kasutatakse praegu ettevõtte plaanilist hulgihinda, kuid analüüs näitab, et see pole küllalt põhjendatud ja annab ebaõiged tulemused.

Realiseerimisplaani täitmine

Tabel 1

tuh. rbl.

Näitajad	Plaan	Teg. toode- tud pl. hinnas	Tegelik	Pl. täit- mise %
1. Realiseeritud toodang tootmisomahinnas	6042	6167	6127	101,4
2. Tootmisvälised kulud	274	274	271	98,9
3. Realiseeritud toodang täisomahinnas	6316	6441	6398	101,3
4. Laekumine realiseerimis- plaanilises e/v. hulgihinnas	7671	7852	7847	102,3
5. Kasum	1355	1411	1449	106,9
6. Toodangu rentaabluus	22,4	22,8	23,6	105,4

Tabelist on näha, et realiseerimisplaan plaanilises ettevõtte hulgihinna täideti 102,3%. Kasutades nüüd praktikas levinud meetodikat, et realiseerimise mahu muutuse mõju kasumile leitakse plaanilise kasumi summa korrutamisel realiseerimisplaanilise täitmise protsendiga hulgihinna alusel, on tulemus järgmine:

$$\frac{1355 (102,3-100)}{100} = 31 \text{ (tuh. rbl.)}$$

Seega suurenes kasum realiseerimismahu muutumisel 31 tuh. rbl. See tulemus aga pole õige. Kõrvuti realiseerimismahu muutusega avaldab siin mõju ka veel teine iseseisev tegur — struktuuri nihked.

On ju teada, et valmistoodang väljastatakse tootmisest tootmisomahinnas, kuid see realiseeritakse ettevõtte hulgihinna. Kasum toodangu realiseerimisest aga sisaldab nüüd ka juba seda osa kasumist, mis saadakse sortimendi struktuuri rikkumise arvel, s.t. rentaablimate toodete ulatuslikumal realiseerimisel.

Usaldusväärsemad tulemused saame, kui kasumi analüüsis hindame realiseerimisplaanilise täitmise tootmisomahinna alusel. Kasumi kandjaks on ju omahind ja see hälbib proportsionaalselt oma kandja muutusega. Järelikult, kui realiseerimise maht tootmisomahinnas kasvab, siis suureneb ka kasum, ja vastupidi.

Antud näite puhul täideti realiseerimisplaan 101,4%. Selle tulemusena saadi üleplaanilist kasumit realiseerimismahu muutumisel

$$\frac{1355 (101,4-100)}{100} = 19 \text{ (tuh. rbl.)}$$

Kahte tulemust kõrvutades näeme, et kasumi hälve plaanist on hulgihinna alusel 12 tuh. rbl. võrra suurem võrreldes omahinna alusel arvatud hälbega (31—19). See summa saadi realiseeritud toodangu struktuuri rikkumise arvel.

Oletades, et struktuur ei muutu, siis tegelikult realiseeritud toodang plaanilises tootmisomahinnas peaks olema 102,3%-lise realiseerimisplaanilise täitmise juures *

$$\frac{6042 \times 102,3}{100} = 6181 \text{ (tuh. rbl.)}$$

Aruande järgi realiseeriti toodangut vaid 6127 tuh. rbl. eest. Seega 102,3%-lise realiseerimisplaanilise täitmise puhul oleks pidanud realiseerimise maht kasvama 139 tuh. rbl. (6181—6042). Eespool nägime, et ettevõtte hulgihinnast lähtudes sai ettevõtte täiendavat kasumit 31 tuh. rbl., kusjuures realiseerimise maht kasvas 176 tuh. rbl. Siit on näha, kui erinevad on tulemused.

Järelikult on kasumi analüüsis realiseerimise mahu muutuse mõju arvutamisel õige lähtuda tootmisomahinnast ning loogiliseks ja põhjendatud analüüsi meetodiks sellisel juhul oleks:

a) arvutada realiseerimise mahu hälve tootmisomahinnas

$$6127-6042 = 85 \text{ (tuh. rbl.)};$$

b) arvutada üleplaanilise realiseerimise arvel saadud kasum plaanilise struktuuri juures, s.t. plaanilise toodangu rentaabluise juures

$$\frac{85 \times 22,4}{100} = 19 \text{ (tuh. rbl.)}.$$

Saadud tulemus on võrdne eespool arvatutuga. See kinnitab veelkord esitatud väidet.

Omaette probleem on nüüd, kuidas teha kindlaks sellisel juhul kasumi summa, mis saadakse toodangu struktuuri muutuse arvel. Ostarbekas on kasutada valemit, mida soovitab I. Poklad¹:

$$C = \frac{R_1}{O_1} \times O_2 - R_2,$$

kus C — kasumi summa struktuuri nihete mõjul (allä plaani +, üle plaani —);

R₁ — plaaniline ja R₂ — tegelik laekumine realisatsioonist ettevõtte hulgihinna;

O₁ — plaaniline ja O₂ — tegelik realiseeritud toodang plaanilises tootmisomahinnas.

Antud andmete alusel suurenes kasum struktuuri nihete mõjul

$$C = \frac{7671}{6042} \times 6167 - 7852 = -28 \text{ (tuh. rbl.)}.$$

Rida majandusteadlasi (S. Barngolts, A. Pavlova, P. Jevsejev jt.²) väidavad, et realiseerimise mahu muutuse mõju leidmisel kasumile oleks õigem kasutada plaanilist täisomahinda, s.t. tootmisomahinnale lisatakse tootmisvälised kulud. Antud juhul tekitab raskusi plaaniliste tootmisväliste kulude summa kindlakstegemine tegelikule realisatsioonile.

N. Tšumatšenko³ arvates oleks õige nimetatud summa leida otsearvestuse teel igale tootele. Selline meetod on küllalt keerukas ja pole praktiliselt teostatav.

V. Korsunov, I. Poklad jt.⁴ soovivad korrigeerida plaanilist tootmisväliste kulude summat realiseerimise plaani täitmise protsendiga, mis on arvatud ettevõtte hulgihinna alusel, kusjuures korrigeeritakse ainult muutuvaid kulusid. Selline meetod eeldab kulude jaotamist muutuvateks ja tinglikult püsivateks. Muutuvad kulud aga ei sõltu kaugeltki mitte proportsionaalselt toodangu

¹ И. Поклад. Экономический анализ производственно-финансовой деятельности промышленных предприятий. М., 1965, lk. 292.

² Н. Чумаченко. Анализ прибыли промышленного предприятия. М., 1960.

³ В. П. Копняев. Методы анализа прибыли и рентабельности предприятий. М., 1969, lk. 48.

⁴ Методы. . . lk. 48.

mahust. Nad muutuvad palju väiksemas proportsioonis kui tootmisvõimsute kasutamise tase.

Oletame, et antud ettevõtte plaanilised tootmisvälised kulud 274 tuh. rbl. jagunevad järgmiselt: muutuvad kulud 265 tuh. rbl. ja püsivad kulud 9 tuh. rbl. Siis tegelikult realiseeritud toodangu omahinda kantav summa oleks

$$\frac{265 \times 102,3}{100} + 9 = 280 \text{ (tuh. rbl.)}$$

Mõnevõrra õigem oleks korrigeerida tootmisväliste kulude plaanilist summat realiseerimisplaani täitmise protsendiga tootmisomahinnas

$$\frac{274 \times 101,4}{100} = 278 \text{ (tuh. rbl.)}$$

Fleišman⁵ soovib võtta plaaniliste tootmisväliste kulude summa tegelikule realisatsioonile võrdselt plaaniliste kuludega, mis langevad tegelikult väljastatud toodangule.

Praktikas aga korrigeeritakse plaanilist summat realiseerimisplaani täitmise protsendiga, mis on arvatud ettevõtte hulgihinna alusel

$$\frac{274 \times 102,3}{100} = 280,3 \text{ (tuh. rbl.)}$$

Nagu näeme, on tulemused väga erinevad. Seepärast tuleb plaanilist täisomahinda kasutades paratamatult kokku puutuda veel ühe teguriga, mis avaldab mõju kasumi suurusele.

Eeltoodust võib järeldada, et kasumi analüüsis on õigem realiseerimise mahtu väljendada tootmisomahinnas. Realiseerimise maht, võetuna ettevõtte plaanilises hulgihinnas, võib hälbida plaani ülesandest mitte ainult realiseeritud toodete arvel, vaid ka kasumi arvel, mis saadakse antud toodangustruktuurist kõrvalekaldumise tulemusena, s.t. struktuuri nihete arvel.

Seisukohta, et kasumi analüüsis kasutada plaanilist tootmisomahinda, püütakse ümber lükata põhjendusega, nagu tekiaks siin ebakõla: realiseerimisplaani täitmist hinnatakse hulgihinna alusel, kuid realiseerimise mahu muutuse mõju kasumile arvatatakse omahinna alusel. Mingit ebakõla siin tegelikult pole. Kaks eri ülesannet lahendatakse erinevate andmete ja erinevate meetodite alusel ning kasumi analüüsis on tulemused tootmisomahinda kasutades usaldusväärsemad.

⁵ В. П. Копняев. Методы..., lk. 49.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ В СВЯЗИ С АНАЛИЗОМ ПРИБЫЛИ

В. Йозу

Резюме

В системе хозяйственного расчета прибыли принадлежит особое место, так как она служит, во-первых, одним из показателей эффективности хозяйственной деятельности предприятия, важнейшей качественной характеристикой работы, и, во-вторых, выступает источником формирования фондов материального стимулирования.

Большую часть прибыли предприятия получают от реализации товарной продукции и поэтому при анализе прибыли надо обратить особое внимание на влияние объема реализации на размер полученной прибыли.

Первый вопрос, который надо решить — это вопрос об оценке, в которой следует показывать объем реализуемой продукции:

- 1) по плановой фабрично-заводской себестоимости;
- 2) по плановой полной себестоимости;
- 3) в плановых оптовых ценах предприятия;
- 4) в фактических ценах реализации.

Сейчас на практике используют плановые оптовые цены предприятия, но анализ показывает, что это неправильно. Здесь наряду с объемом реализации на размер прибыли влияет еще другой фактор — структурные сдвиги.

В данной работе разбирается пример получения сверхплановой прибыли благодаря структурным сдвигам.

По этой причине при анализе прибыли было бы правильно использовать фабрично-заводскую себестоимость. Тогда мы получим достоверные результаты о выполнении плана прибыли.