

весьма актуальной. Подтверждением тому служит широкая область применения титана. Металл широко используется в авиации и судостроении, в металлургии и химической промышленности, в атомной энергетике, в пищевой промышленности, во многих других отраслях.

Столь разнообразную область применения титана можно объяснить его уникальными свойствами и характеристиками. Металл обладает сравнительной легкостью (почти в 3 раза легче железа), устойчивостью при высоких (почти до 1000 °С) температурах, ковкостью и пластичностью, абсолютной коррозионной устойчивостью во всех природных средах: титан совершенно не разрушается от времени ни на воздухе, ни в речной, ни в морской воде, не растворяется в большинстве кислот и щелочей.

Даже некоторые недостатки титана имеют свои преимущества. Например, титан обладает высокой химической активностью с газами при повышенных температурах. Это свойство металла используют в электронной и вакуумной технике, где титан применяется в качестве поглотителя газов для обеспечения в замкнутом объеме высокого вакуума. А низкая теплопроводность титана (примерно в 15 раз ниже, чем у алюминия) позволяет использовать его как жаропрочный материал.

На сегодняшний день потребление титана возрастает, и уже сейчас можно отметить перспективы его применения во многих отраслях промышленности. Например, глубокое и сверхглубокое бурение; использование в качестве опреснителя морской воды; при создании принципиально новых, легких конструкций автомобилей и двигателей, обладающих большой мощностью и маневренностью. Существуют перспективы разработки автомобильных моторов на водородном топливе, лучшим хранилищем которого являются гидридные сплавы из титана и железа. Большие перспективы имеет использование титана для железнодорожного транспорта (уменьшение массы вагонов, снижение расходов энергии); в гальванотехнике; медицине (изготовление искусственного сердца, трансплантатов искусственных суставов).

*А.Ф. Глушакова
Филиал БГЭУ (Бобруйск)*

ОЦЕНКА ВЫПОЛНЕНИЯ ПЛАНОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИБЫЛИ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ НА ОСНОВАНИИ ФАКТОРНОГО АНАЛИЗА

В рыночных отношениях планирование экономической деятельности всех предприятий и фирм является важной предпосылкой свободного производства и предпринимательства, распределения и потребления ресурсов и товаров. В современных условиях, когда действующие цены на продукты и ресурсы свободно устанавливаются самими конкурирующими производителями, каждое предприятие самостоятельно решает:

какие товары и в каких количествах ему следует производить в плановом периоде.

Каждый коммерческий субъект стремится к максимизации финансовых результатов своей деятельности. Планирование финансовой деятельности связано с конечными результатами производства, важнейшим из которых является общая прибыль.

Сущность планирования деятельности заключается не только в постановке целей на перспективу, но и в оценке результатов, анализе влияния различных факторов на отклонение фактических результатов от плановых.

Основную часть прибыли предприятия получают от реализации продукции и услуг, сумма которой зависит от объема продаж, структуры ассортимента, среднереализационных цен, себестоимости. Анализ общей прибыли предприятия не является достаточным для принятия рациональных решений, так как невозможно в точности определить причины сложившейся ситуации без детального анализа прибыли от реализации отдельных единиц, величина которой зависит от объема продаж, цены, себестоимости.

В процессе анализа прибыли изучаются динамика, выполнение плана прибыли от реализации продукции и определяются факторы изменения ее суммы.

Проведенные исследования на ОАО "Бобруйсктрикотаж" позволили выявить динамику снижения фактических показателей прибыли от реализации продукции по сравнению с запланированными. Основная проблема данной тенденции — несоответствие планируемого объема производства и сбыта.

Это свидетельствует о нерациональности планирования ассортиментной политики, что ведет к дополнительным издержкам, связанным с хранением и замораживанием оборотных средств в нереализованной продукции.

Применение факторного анализа позволило выявить факторы, оказывающие отрицательное воздействие на прибыль от реализации продукции.

Вывод: отклонение фактических показателей суммы прибыли от плановых в сторону их уменьшения является результатом увеличения себестоимости продукции, влияющей на увеличение цен, которые, в свою очередь, служат фактором уменьшения объема продаж и уменьшения суммы прибыли от реализации.

Поэтому рациональное формирование и управление товарной политикой, предполагающее учет при планировании ассортимента и структуры продукции, с одной стороны, спрос на рынке, а с другой — максимальное покрытие затрат при ее реализации является основным инструментом достижения высокоэффективной деятельности.