

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

А. С. Бородина¹⁾, А. В. Вериго²⁾

¹⁾ студентка 5 курса, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: nastuborodina98@gmail.com

²⁾ кандидат экономических наук, кафедра банковской экономики, Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь, e-mail: anverigo@yandex.ru

В статье рассматривается управление эффективностью финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Представлены задачи и элементы процесса управления прибылью, методы прогнозирования прибыли, определяющие факторы, а также основные пути выявления и мобилизации резервов ее роста.

Ключевые слова: эффективность деятельности; прибыль; рентабельность; резервы роста.

THEORETICAL ASPECTS OF EFFICIENCY MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

A. S. Borodina¹⁾, A. V. Verigo²⁾

¹⁾ 5-year Student, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: nastuborodina98@gmail.com

²⁾ PhD in Economics, Department of Banking Economics, Belarusian State University, Minsk, Republic of Belarus, e-mail: anverigo@yandex.ru

This article discusses the management of the efficiency of the financial and economic activities of the enterprise. The tasks and elements of the profit management process, methods of profit forecasting, determining factors, as well as the main ways to identify and mobilize reserves for its growth are presented.

Keywords: operational efficiency; profit; profitability; growth reserves.

В условиях рыночной экономики управление экономической эффективностью занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Назначение управления финансовыми результатами – своевременно выявлять и устранять недостатки в развитии организации, находить резервы для улучшения финансового состояния организации и обеспечения финансовой устойчивости ее деятельности [1].

Практический интерес к разработкам на данную тему обусловлен тем, что эффективная система управления финансовыми результатами – это один из факторов, определяющих перспективы развития организации, ее будущую инвестиционную привлекательность, кредитоспособность и в конечном счете рыночную стоимость [2].

Обобщающая оценка деятельности организации дается на основе таких результирующих финансовых показателей, как прибыль – абсолютный показатель и рентабельность – относительный показатель. Прибыль и рентабельность отражают эффективность процесса производства.

Управление прибылью непосредственно связано с производственной, финансовой, инвестиционной и инновационной деятельностью предприятия. Это определяет необходимость органичной интеграции системы управления прибылью в составе системы управления предприятием.

Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли взаимосвязаны и оказывают влияние на конечные результаты деятельности предприятия.

Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах деятельности. Это связано с высокой динамикой факторов внешней среды, с изменением конъюнктуры товарного и финансового рынков.

Управление прибылью должно основываться на многовариантном подходе к разработке отдельных управленческих решений. Подготовка каждого управленческого решения по формированию, распределению и использованию прибыли должны иметь альтернативные возможности [3].

Система управления прибылью призвана решать следующие основные задачи:

- обеспечение максимизации размера планируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре. Эта задача реализуется путем оптимизации состава ресурсов предприятия и повышения эффективности их использования;

- обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем планируемой прибыли, и допустимым уровнем риска. Допустимый уровень риска определяет, какая: агрессивная умеренная или консервативная политика осуществления тех или иных видов деятельности, будет выбрана предприятием;

- обеспечение высокого качества формирования прибыли. В процессе формирования прибыли предприятия должны быть в первую очередь реализованы резервы ее роста за счет операционной деятельности и реального инвестирования. В рамках операционной деятельности основное внимание уделяется росту прибыли за счет расширения объема выпуска продукции и освоения ее новых перспективных видов;

- обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде.

Так как прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, ее размер определяет потенциальную возможность создания фондов производственного развития, резервного и других специальных фондов, обеспечивающих предстоящее развитие предприятия, при этом в самофинансировании развития предприятия, прибыли необходимо отводить главную роль.

Все перечисленные задачи управления прибылью тесно взаимосвязаны [4].

Процесс управления прибылью базируется на определенном механизме, в структуру которого входят следующие элементы:

- государственное правовое и нормативное регулирование вопросов формирования и использования прибыли;
- рыночный механизм регулирования формирования и использования прибыли;
- внутренний механизм регулирования отдельных аспектов формирования, распределения и использования прибыли.

Для эффективного управления прибылью необходим не только расчет порога рентабельности и запаса финансовой прочности, но и определение прогнозной величины прибыли предприятия [5].

Правильный подбор метода прогнозирования прибыли позволяет наиболее точно определить плановый размер прибыли хозяйствующего субъекта. Для этого необходимо сравнить основные методы прогнозирования прибыли между собой.

Метод прямого счета, основан на том, что количество реализуемой продукции (объем продаж) по каждой номенклатурной позиции умножают последовательно на цены реализации и на себестоимость каждой единицы. Разность между суммами обоих произведений по всем позициям номенклатуры составляет планируемый объем прибыли.

Прямой счет методически прост, но при большом количестве наименований продукции трудоемкость его значительно возрастает.

Расчет требует: определения ассортимента по всем позициям номенклатуры; составления калькуляций по всем изделиям; исчисления плановой себестоимости и договорных цен на продукцию, что в свою очередь предполагает разработку сметы производства по всем ее элементам; установления цен реализации выпускаемой продукции. Большим недостатком метода является то, что он не позволяет выявить факторы, влияющие на размер прибыли в плановом периоде.

Аналитический метод, основан на планировании прибыли с учетом неизменной рентабельности и предполагаемого объема продаж. Впоследствии полученное значение корректируется по мере изменения уровня цен по элементам себестоимости продукции либо других факторов, но он не учитывает динамику рынка по предыдущим периодам, а опирается на текущие изменения. Аналити-

ческий метод применяют при укрупненном (перспективном) планировании, а также на стадии составления предварительных расчетов для бизнес-плана.

Нормативный метод, прост в использовании и подразумевает определение планируемой прибыли на основе единого процента рентабельности на всю реализуемую продукцию. Но иногда для достижения большей эффективности предприятиям приходится устанавливать на одни виды продукции высокий процент рентабельности, а другие производить себе в убыток для поддержания ассортимента.

Факторный метод, наиболее перспективен. Принципиальные установки этого метода: прогнозный анализ финансовых результатов; применение достаточно гибких показателей с определенной степенью отклонений от избранного значения; полный учет инфляционных изменений; использование базовых показателей за предыдущий период; определение наиболее значимых факторов, влияющих на планируемые показатели; выбор оптимального значения показателя из ряда вариантов, в результате чего прибыль получает значения исходных, целевых показателей, на основе которых разворачивается планирование.

Вместе с тем факторный метод планирования прибыли имеет некоторые недостатки: большая трудоемкость; не полный учет зависимости прибыли от влияния всех основных и второстепенных факторов; использование информации только за отчетный период, равный плановому (для учета изменения требуется более значительный временной период).

Метод прогнозирования, основанный на анализе одиночных временных рядов, более гибок по отношению к динамике рынка, так как он учитывает изменение факторов, образующих прибыль.

Таким образом, операционный анализ хозяйственной деятельности предприятия и прогнозирование прибыли позволяет не только точно оценить текущее состояние предприятия, но и с определенной долей точности предсказать перспективы его развития [6].

Модель качества управления финансами предприятия нацелена на грамотное управление финансами, обеспечивающее наращивание потенциала предприятия, осуществляющего в ходе управления финансами деятельность, добавляющую ценность, за счет роста деловой репутации и увеличения стоимости самого предприятия.

В отечественной и зарубежной практике широко применяется метод CVР-анализа (cost-volume-profit analysis; анализ «затраты/объем/прибыль»), позволяющий найти баланс между суммарными затратами, прибылью компании и объемом производства. Взаимосвязи, на которых построен CVР-анализ, формируют основную модель финансовой деятельности компании и являются основным механизмом планирования.

Цель CVР-анализа – показать, как изменятся финансовые результаты (чистая прибыль) в случае изменения объема производства, общих поступлений от реализации продукции и расходов [7].

Экономика финансово-хозяйственной деятельности показывает, что компания может реализовать больший объем продукции только в том слу-

чае, если цена реализации единицы продукции будет снижена. Следовательно, общие поступления от реализации не могут возрасти пропорционально выпуску продукции. Поэтому компании важно найти оптимум между объемом производства, общими затратами и общими поступлениями в краткосрочном периоде.

В условиях рыночной экономики благополучие предприятия напрямую зависит от величины полученной прибыли. Требуется обоснованные и взвешенные подходы при принятии как стратегических, так и тактических решений на основе широкого использования экономических методов [8].

Основным условием увеличения уровня прибыли является повышение эффективности хозяйственной деятельности. На конечные результаты деятельности организации оказывают влияние различные факторы.

В экономическом анализе факторы классифицируются по различным признакам: общие и частные; внутренние и внешние; экстенсивного и интенсивного развития [8].

Для повышения эффективности хозяйственной деятельности важным моментом является выявление и активизация внутренних резервов организации – неиспользованных возможностей снижения текущих и авансируемых затрат. Первый путь использования резервов – это устранение потерь и нерациональных затрат. Второй путь – внедрение более современных и производительных технологий.

Основными путями выявления и мобилизации резервов являются:

- выявление ведущего звена в повышении эффективности производства, т. е. выявление тех затрат, которые составляют основную часть себестоимости продукции, и экономия которых может привести к значительному снижению себестоимости;
- выделение «узких мест» в производстве, которые ограничивают темпы роста производства и снижение себестоимости продукции;
- учет типа производства;
- одновременный поиск резервов по всем стадиям жизненного цикла объекта или изделия;
- выявление комплекса резервов с тем, чтобы экономия материалов сопровождалась экономией труда и времени использования оборудования.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что в современных экономических условиях деятельность каждого хозяйственного субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. Кроме того, чтобы обеспечивать выживаемость организации в современных условиях, управленческому персоналу необходимо, прежде всего, уметь реально оценивать финансовые результаты, как своей организации, так и существующих потенциальных конкурентов. Следовательно, главное значение в определении резервов повышения экономической эффективности деятельности состоит в своевременном и качественном анализе финансово-хозяйственной деятельности, а важнейшим объектом экономического анализа является прибыль.

Библиографические ссылки

1. Иванов И. Н. Экономический анализ деятельности предприятия : учебник. М. : НИЦ Инфра-М, 2013. 348 с.
2. Абдукаримов И. Т., Беспалов М. В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности) : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2017. 320 с.
3. Савицкая, Г. В. Комплексный анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М. : НИЦ Инфра-М, 2013. 607 с.
4. Губина О. В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: практикум : учеб. пособие. М. : ИД ФОРУМ: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 192 с.
5. Лысенко Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов. М. : ИНФРА-М, 2013. 320 с.
6. Войтов А. Г. Эффективность труда и хозяйственной деятельности. Методология измерения и оценки. М. : Дашков и К, 2013. 232 с.
7. Шеремет А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник. М. : ИНФРА-М, 2017. 374 с.
8. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / под ред. А. П. Гарнов. М. : НИЦ ИНФРА-М, 2016. 365 с.