

УДК 658.155

И. А. Чиркевич, магистрант (БГТУ);**О. А. Левкович**, кандидат экономических наук, доцент (БГТУ)**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ**

В статье обоснована необходимость разработки механизма управления финансовыми результатами, приведены доводы в пользу управления ими. Раскрыты направления, по которым может проводиться управление финансовыми результатами, выявлены основные резервы регулирования ими.

In article necessity of working out of the mechanism of management finansovymi is proved by results, arguments in favor of their management are put. Are opened on what on-boards can management financial results, identified the basic reserves on regulation them.

Введение. В условиях рыночной экономики управление финансовыми результатами занимает центральное место в деловой жизни хозяйствующих субъектов. Финансовое состояние характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования, целесообразным их размещением и эффективным использованием. 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.

Эффективная деятельность предприятий и хозяйственных организаций, стабильные темпы их работы и конкурентоспособность в современных экономических условиях в значительной степени определяются качеством управления финансами. Оно включает в себя финансовое планирование и прогнозирование с такими обязательными элементами, как бюджетирование и бизнес-планирование, разработка инвестиционных проектов, организация управленческого учета, регулярный комплексный финансовый анализ и на его основе решение проблем платежеспособности, финансовой устойчивости, преодоление возможного банкротства предприятия.

Основная часть. Важнейшей формой управления финансами предприятия должны стать решения, суть которых сводится к формированию достаточных для развития предприятия финансовых ресурсов, поиску новых источников финансирования на денежном и финансовых рынках, использованию новых финансовых инструментов, позволяющих решать ключевые проблемы финансов: платежеспособность, ликвидность, доходность и оптимальное соотношение собственных и заемных источников финансирования.

По данным экспертов, из-за отсутствия налаженной системы управления финансами ком-

пании ежегодно теряют не менее 10% своих доходов – нехватка полной и оперативной финансовой информации приводит к ошибочным, запоздалым управленческим решениям, многие объекты финансового управления уходят из зоны внимания руководства.

Для выполнения данной задачи необходима постановка эффективного механизма финансового менеджмента на предприятии – инструмента повышения эффективности и управляемости компании, а следовательно, улучшение финансовых результатов деятельности предприятия.

Управление финансовыми результатами необходимо, так как они позволяют:

- осуществлять стратегические задачи, поддерживать оптимальную структуру и наращивать производственный потенциал предприятия;
- обеспечить текущую финансово-хозяйственную деятельность;
- участвовать хозяйствующему субъекту в осуществлении социальной политики, что улучшает психологический климат на предприятии.

Одним из значительных факторов, влияющих на финансовый результат, является себестоимость. Поэтому необходимо рассматривать возможные пути ее снижения.

На любом промышленном предприятии имеется три блока: снабжение, производство и сбыт. Деятельность предприятия можно представить как усложненную форму купли-продажи: закупается сырье, материалы, комплектующие и рабочая сила – на собственном и взятом в лизинг оборудовании производится продукция, которая через систему сбыта продается.

Основным резервом снижения себестоимости в блоках снабжения и сбыта является обоснованная ценовая политика, учитывающая жесткую конкуренцию поставщиков и потребителей.

Производство: начальники цехов должны работать на достижение натуральных показателей. Они не должны отвечать за то, что им поставили ресурс в полтора раза дороже среднего

уровня. Фокус внимания в производственном блоке – это нормативная часть и обоснованность производственных расходов. Следовательно, нужны нормативы на все виды материальных, энергетических и трудовых ресурсов.

Факторы снижения себестоимости – это те причины, движущие силы, приводящие к уменьшению затрат, и условия, в которых они действуют [1, с. 169].

Может применяться следующая группировка факторов снижения себестоимости продукции:

- повышение технического уровня производства: внедрение новой прогрессивной технологии, механизации и автоматизации производственных процессов;

- совершенствование организации производства и труда: улучшение материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов. Развитие специализации требует установления наиболее рациональных кооперированных связей между предприятиями [1, с. 197]. Повышение уровня специализации и кооперирования ведет к экономии живого и овеществленного труда на единицу продукции [2, с. 49];

- изменение объема и структуры продукции: относительное уменьшение условно-постоянных расходов и амортизационных отчислений; изменение структуры продукции; повышение качества продукции [1, с. 197].

Основными источниками снижения себестоимости продукции являются:

- экономия материальных затрат;

- снижение трудоемкости продукции. С ростом производительности труда уменьшаются затраты заработной платы на единицу продукции при одновременном росте заработка рабочего;

- сокращение затрат по организации и управлению производством; содержание оборудования, зданий и сооружений; амортизационные отчисления; командировочные, почтово-телеграфные и другие расходы [2, с. 48].

- ликвидация непроизводительных расходов, то есть потеря от простоев оборудования и транспортных средств, брака продукции и др. [2, с. 48]. Значительные резервы снижения себестоимости заключены и в сокращении потерь от брака и других непроизводительных расходов.

Снижение себестоимости зависит от деятельности предприятия. В каждом подразделении должны быть экономические группы, обеспечивающие снижение себестоимости [1, с. 197], например, в составе структурных подразделений и структурных единиц предприятия выделяются

центры затрат и центры ответственности, обеспечивающие внутрифирменное управление, что позволяет оценить вклад каждого подразделения в конечные результаты деятельности предприятия, децентрализовать управление затратами, а также следить за формированием этих затрат на всех уровнях управления, что в целом существенно повышает экономическую эффективность хозяйствования. В то же время выделение центров финансовой ответственности продиктовано необходимостью регулирования затрат и конечных финансовых результатов на основе оценочных показаний, ответственность за которые несут руководители структурных подразделений предприятия.

Текущий анализ и контроль затрат и прибыли от продаж следует проводить ежемесячно. Это позволит своевременно контролировать нежелательные отклонения от плана, следить за тенденциями изменения финансового результата в течение года и темпами этих изменений, выявлять неблагоприятные отчетные периоды, связанные с ростом затрат и снижением продаж, и более благополучные месяцы, в которых получена максимальная прибыль. Тщательный анализ причин, вызвавших колебание финансового результата по месяцам года, позволит вскрыть глубинные факторы, влияющие на прибыль от продаж в отдельные месяцы (сезоны) года, и выработать систему мер по устранению негативных явлений и закреплению положительных результатов.

Анализ необходимо проводить с максимальной возможной детализацией показателей по отдельным видам продукции (работ, услуг), местам возникновения затрат и центрам ответственности за отклонения от норм переменных затрат и смет постоянных расходов. При таком детальном анализе могут быть выявлены не только конкретные факторы и причины отклонений от плана, но и виновники этих отклонений и приняты конкретные и действенные меры по снижению затрат и увеличению объема продаж.

В качестве источников анализа используют помимо плановой и нормативной информации данные бухгалтерского учета о фактических объемах продаж, отпускных ценах на изделия и работы, о переменных затратах на единицу продукции (работ, услуг), о постоянных затратах, связанных с управлением и обслуживанием производства, в целом по организации или по ее структурным подразделениям.

Финансовые результаты деятельности предприятия зависят от таких показателей, как себестоимость реализации продукции (товаров, работ, услуг), коммерческие и управленческие

расходы, прочие доходы и расходы, налог на прибыль и т. д. [3, с. 90].

Также возможны следующие предложения по улучшению финансовых результатов деятельности предприятия, которые нужно применить как в краткосрочном и среднесрочном, так и в долгосрочном периоде:

– стремиться увеличить объем производства на основе повышения качества продукции (товаров, работ, услуг) и сбыта продукции, так как это позволяет оптимизировать издержки и снизить цену на продукцию, что повышает ее конкурентоспособность, проводить эффективную ассортиментную политику, совершенствовать маркетинговую деятельность и т. п.;

– рассмотреть и устранить причины возникновения перерасхода финансовых ресурсов на управленческие и коммерческие расходы и др.

Рентабельность активов, характеризующая эффективность использования всего имущества организации, может повышаться при неизменной рентабельности продаж и росте объема реализации, опережающем увеличении стоимости активов, т. е. ускорении оборачиваемости активов (ресурсоотдачи). И наоборот, при неизменной ресурсоотдаче рентабельность активов может расти и за счет роста бухгалтерской (до налогообложения) рентабельности [4, с. 112].

Таким образом, реализация рассмотренного комплекса мероприятий, организация на предприятии службы финансового менеджмента, а также системный подход к управлению финансовыми результатами позволяют повысить эффективность деятельности предприятия, укрепить позиции на рынке.

В ходе анализа финансового положения организации оценивается финансовый риск. Возрастание финансового риска характеризуется повышением финансового рычага.

Рычаг (леверидж) – финансовый механизм управления формированием прибыли, основанный на обеспечении необходимого соотношения отдельных видов капитала или отдельных видов затрат.

Эффект финансового рычага позитивен, когда коэффициент экономической рентабельности выше процентной ставки по задолженности, и негативен, когда коэффициент экономической рентабельности ниже процентной ставки по кредиту.

Если у предприятия высокие значения эффекта операционного и финансового рычагов, то любое небольшое увеличение годового

оборота будет ощутимо отражаться на значении рентабельности собственного капитала [5, с. 115].

Понятие качества прибыли применяется и при оценке достоверности прибыли. В балансе прибыль присутствует в явном виде как «нераспределенная прибыль отчетного года» и «нераспределенная прибыль прошлых лет», а также завуалированно – в виде созданных за счет прибыли фондов и резервов.

На качество прибыли влияют различные факторы:

- изменение издержек;
- процентная ставка по кредитам (чем она ниже, тем выше качество прибыли);
- состояние расчетов с кредиторами, которое характеризуется отношением просроченной кредиторской задолженности к общей величине этой задолженности (чем меньше это отношение, тем выше качество прибыли);
- структура рентабельности по видам продукции – повышение доли высокорентабельных изделий свидетельствует о высоком качестве прибыли [6, с. 172].

Качество прибыли – обобщенная характеристика структуры источников формирования прибыли организации. Высокое качество операционной прибыли характеризуется ростом объема выпуска продукции, снижением операционных затрат, а низкое качество – ростом цен на продукцию без увеличения объема ее выпуска и реализации в натуральных показателях [6, с. 297].

Современная рыночная экономика предъявляет принципиально новые требования к качеству выпускаемой продукции. Это связано с тем, что сейчас выживаемость любой фирмы, ее устойчивое положение на рынке товаров и услуг определяются уровнем конкурентоспособности.

Новейший подход к стратегии предпринимательства заключается в понимании того, что качество является самым эффективным средством удовлетворения требований потребителей и одновременно с этим – снижения издержек производства.

Заключение. Деятельность любого хозяйствующего субъекта определяется конечным финансовым показателем. Финансовым результатом деятельности организации является прибыль, которая обеспечивает потребности самого предприятия и государства в целом, или убыток.

Анализ финансовых результатов деятельности предприятия основан на анализе прибыли, так как она характеризует абсолютную

эффективность его работы. В ходе анализа прибыли выявляются факторы, вызывающие уменьшение финансовых результатов, то есть снижение прибыли. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности.

Прибыль является важнейшим показателем деятельности коммерческих организаций. С одной стороны, она отражает конечный финансовый результат, с другой – это главный источник финансовых ресурсов фирмы, формирующий собственный капитал. В условиях рыночной экономики ее величина определяет направления инвестирования. Предприниматель вкладывает средства прежде всего в доходные виды экономической деятельности, где можно достичь наибольшего прироста стоимости, т. к. это источник дальнейшего развития его бизнеса.

Система показателей финансовых результатов включает в себя не только абсолютные, но и относительные показатели эффективности использования. Чем выше уровень рентабельности, тем выше эффективность хозяйствования.

Литература

1. Шеремет, А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 267 с.
2. Волков, В. П. Экономика предприятия: учеб. пособие / В. П. Волков, А. И. Ильин, В. И. Станкевич. – М.: Новое знание, 2007. – 677 с.
3. Воронова, Е. Ю. Анализ соотношения «затраты – объем – прибыль»: графическое представление // Аудитор. – 2005. – № 11. – С. 48–52.
4. Семенов, В. И. Оценка безубыточности бизнеса по оплате / В. И. Семенов // Справочник экономиста. – 2008. – № 8. – С. 23–28.
5. Жминько, А. Е. Сущность и экономическое содержание прибыли / А. Е. Жминько // Экономический анализ. – 2008. – № 27. – С. 60–66.
6. Ендовицкий, Д. А. Формирование и анализ показателей прибыли организации / Д. А. Ендовицкий // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 11. – С. 14–25.

Поступила 09.03.2012