

В.И. Евстюшина
Научный руководитель: д.т.н., проф. Л.И. Шулятьева
Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета
Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23
E-mail: evstyshina94@yandex.ru

Совершенствование управления финансовыми результатами за счёт использования внутренних резервов роста

Обобщающими показателями экономической эффективности производства являются прибыль и рентабельность. Получение прибыли в рыночных условиях — главная цель предпринимательства и показатель эффективности производства.

На рынке товаров фирмы выступают как относительно изолированные товаропроизводители. Назначив цену на продукцию, они отпускают ее потребителю, которая приносит при этом денежную выручку, однако, это не означает получение прибыли. Для определения финансового результата следует сопоставить выручку с затратами на производство и реализацию, которые подразумевают себестоимости продукции. В случае, если выручка превышает себестоимость, финансовый результат говорит о получении прибыли. Бизнесмен всегда ставит своей целью прибыль, но не всегда ее получает. Если выручка равна себестоимости, то удалось лишь возместить затраты на производство и реализацию продукции. При реализации без убытков, отсутствует и прибыль как источник производственного, научно-технического и социального развития. Когда затраты превышают выручку, предприятие получает убытки - отрицательный финансовый результат, что ставит его в достаточно неопределенное финансовое положение, не исключаяющее и банкротство.

Рентабельность определяет практичность использования средств производства и трудовых ресурсов. Она находится как отношение полученной предприятием прибыли к сумме основных производственных фондов. Управление рентабельностью (планирование, обоснование и анализ-контроль) находятся в центре экономической деятельности предприятий, работающих на рынок.

Очевидно, что прибыль и рентабельность относятся к определяющим показателям, эффективности производственно-хозяйственной деятельности фирмы. На эти показатели влияет (прямо или косвенно) значительное число различных факторов. Финансовые результаты деятельности предприятия характеризуются суммой полученной прибыли и уровнем рентабельности. Чем больше предприятие реализует рентабельной продукции, тем больше получит прибыли, тем лучше его финансовое состояние. Поэтому предприятию необходимо на всех стадиях производства вести постоянную и целенаправленную борьбу за прибыль.

Рассмотрим показатели эффективности предприятия на конкретном примере (для ЗАО «Муроммежхозлес»).

Проведенный анализ прибыли на ЗАО «Муроммежхозлес» позволяет сделать вывод, что на протяжении анализируемого периода предприятие являлось доходным. При этом, главной составляющей является прибыль от реализации продукции и услуг как в 2013 так и в 2014 гг., которая составляет 4246 тыс. руб. (100%) и 4957 тыс. руб. (40,98%), соответственно.

Чистая прибыль предприятия в 2014 г. по сравнению с 2013 г. увеличилась в абсолютном изменении на 7506 тыс. руб., что в относительном составило 307,46 %.

На ЗАО «Муроммежхозлес» сумма прибыли от реализации увеличилась на 12679 тыс. руб. (в абсолютном выражении) или 125,81% (в относительном выражении)

Положительная тенденция всех видов прибыли говорит о увеличении у предприятия собственных средств, полученных в результате финансово-хозяйственной деятельности.

Однако, проанализировав показатели рентабельности наблюдается снижение рентабельности продукции на 0,8 % , в результате увеличения себестоимости, и снижение доходности по прибыли от продаж в течение отчетного периода на 0,7 %. Снижение рентабельности продукции свидетельствует о снижении эффективности продаж, а снижение доходности по прибыли от продаж свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

Исходя из показателей эффективности предприятия ЗАО «Муроммежхозлес» было предложено внедрить следующие мероприятия, которые способствовали увеличению прибыли и рентабельности.

- совершенствование работы с поставщиками;

Секция 39. Финансы и кредит

- организация работы на заказ;
- открытие цеха по производству мебели;
- организация работы по производству пеллет.

Совершенствование работы с поставщиками заключается в том, чтобы заключить с рядом поставщиков долгосрочные контракты, при этом достигается снижение закупочных цен.

Организация работы на заказ позволит в большей мере удовлетворять запросы клиентов, так как некоторая продукция не пользуется постоянным спросом, но потребность все же есть. При организации работы под заказ возможно привлечение дополнительных клиентов.

Открытие цеха по производству мебели обеспечивает максимальный рост (доля вклада 70%), так как это позволяет с одной стороны, повысить экономические показатели работы предприятия, а, с другой стороны, повысить качество обслуживания покупателей, степень удовлетворения запросов. Это, в свою очередь, повышает конкурентоспособность предприятия.

Организация работы по производству пеллет. Производство пеллет (топливных гранул) является не просто рентабельным, а высокодоходным бизнесом, который позволит предприятию не только решить проблему утилизации производственных отходов, снизить выплаты за негативное воздействие на окружающую среду, но и открыть новые источники дохода за счёт реализации конечной продукции.

В результате всего комплекса мероприятий рост прибыли от продаж составит 5511 тыс. руб., что в относительном выражении составит 49,24%. За счет заключения долгосрочных договоров валовая прибыль возрастет на 5%, организация работы на заказ – на 5%, открытие цеха по производству мебели на 21%, а организация работы по производству пеллетов – на 18,34%.

Реализация всех предложенных мероприятий позволят увеличить прибыль, которая будет значительной для малого предприятия. Полученная дополнительная сумма прибыли повысит устойчивость ЗАО «Муроммежхозлес» на рынке деревообработки и даст возможность его дальнейшему развитию.