

УДК 685.34:004.4

## О ВОЗМОЖНОСТЯХ ПРОГРАММНОГО ПРОДУКТА ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ОБУВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

*В.Т. Прохоров, д.т.н., профессор, Е.Н. Мелешко, к.э.н., доцент,  
Н.В. Осацкая, к.т.н., доцент*

*ФГБОУ ВПО «Южно-Российский государственный университет экономики и сервиса»,  
г. Шахты, Российская Федерация*

Финансовое благополучие и устойчивость предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. В свою очередь и избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. Причина этих убытков может быть связана как с инфляцией и обесцениением денег, так и с упущенной возможностью их выгодного размещения и получения дополнительного дохода. В любом случае именно анализ денежных потоков позволит установить реальное финансовое состояние на предприятии. В целях эффективного управления денежными потоками целесообразно использовать информационно-компьютерные технологии.

В представленной статье анализируется возможность разработанного в Южно-Российском государственном университете экономики и сервиса программного продукта, позволяющего рассчитывать поступления денежных средств от операционной деятельности. Эта программа необходима для менеджера по продажам или маркетолога, контролирующего процесс продажи конкретной выпускаемой модели. В результате предложенного расчёта получаем чистый приток от операционной деятельности. Уменьшение объёма продаж приводит к уменьшению денежного потока и требует уменьшения отпускной цены изделия с целью повышения объёма продаж. Если такое мероприятие не приводит к увеличению денежного потока, то встаёт вопрос о целесообразности дальнейшего выпуска этой модели.

Алгоритм построения и расчета программного продукта разработан в ФГБОУ ВПО «ЮРГУЭС», он защищен авторскими правами. Реализовывается данный алгоритм с помощью программного продукта Microsoft Excel, который можно установить на рабочем месте практически любого специалиста.

Для данного расчёта важным является дифференциация данных, участвующих в расчёте. Для расчёта себестоимости конкретной выпускаемой модели исходными данными являются постоянные и переменные затраты, которые зависят от производственного оборудования, состава основных и вспомогательных материалов, численности работников и др. В расчётной таблице Excel ячейки, в которые вносятся эти данные, выделены цветом. В процессе мониторинга продаж конкретной модели эти данные остаются неизменными. Для другой модели данные корректируются.

Расчёт также содержит данные, которые не зависят от модели и вносятся в расчётную таблицу один раз. Они выделены цветом. Расчётные формулы тоже выделены цветом, перерасчёт по ним выполняется автоматически при изменении исходных данных. Основными исходными данными, которые используются в процессе мониторинга, являются отпускная цена единицы продукции и объём продаж.

Таким образом, расчёт может выполняться ежедневно, или в выбираемом временном диапазоне, при этом задавая только объём продаж и цену единицы изделия за определённый период, будем получать приращение денежного потока за этот период.

Для оценки эффективности производственной деятельности обувного предприятия необходимо проанализировать годовые результаты работы предприятия по производству мужского, женского и детского ассортимента обуви, то есть всего ассортиментного ряда.

При реализации 60 % обуви деятельность предприятия приносит незначительный доход. В основном этот доход достигается за счёт реализации мужской обуви, так как по женскому ассортименту при данных объёмах наблюдаются убытки. Дальнейшее снижение объёмов реализации приведёт к возрастанию убытков. Для решения данной проблемы необходимы условия реализации обуви в установленный период времени, а также объём реализации не менее 50 %. При возникновении такой ситуации необходимо привлечение заёмных средств на покрытие затрат и последующего выпуска продукции. В таблице 1 на примере зимней детской обуви показана взаимосвязь выручки, издержек и объёма производства, управляя которыми можно анализировать финансовые результаты деятельности предприятия и принимать своевременные решения по замене ассортимента, который не пользуется спросом, на новый более востребованный.

Таблица 1 — Влияние реализации обуви на финансовое состояние предприятий на примере зимней детской обуви (модель А)

Показатели	Значение показателя при различных объёмах продаж в месяц (%)						
	100	80	72	60	40	30	20
Объём продаж, пар	31020	24816	22334	18612	12408	9306	6204
Цена одной пары, руб.	890,9	890,9	890,9	890,9	890,9	890,9	890,9
Выручка от продаж, тыс. руб.	27635,72	22108,57	19897,36	16581,43	11054,28	8290,72	5527,14
Себестоимость единицы, тыс. руб.	795,41	795,41	795,41	795,41	795,41	795,41	795,41
Полная себестоимость, тыс. руб., в том числе	24673,63	21307,73	19897,36	18121,82	14845,93	13207,98	11570,03
Условно-постоянные расходы, тыс. руб.	8294,13	8294,13	8294,13	8294,13	8294,13	8294,13	8294,13
Условно-переменные расходы, тыс. руб.	16379,5	13013,6	11629,44	9827,69	6551,8	4913,85	327,59
Прибыль (+)	2962,09	800,84					
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-	-	0	-1540,39	-3791,93	-4917,26	-6042,89
Налоги, тыс. руб.	592,418	160,168			-	-	-
Чистая прибыль, тыс. руб.	2369,672	640,672	-		-	-	-

В таблице 2 приведены итоговые результаты расчета для всего ассортимента обуви, сконцентрировав наше внимание лишь на прибыли и убытках при различных объёмах продаж в месяц. Их анализ подтверждает высокую эффективность разработанного авторами программного продукта для анализа результатов работы обувных предприятий в зависимости от поступления денежного потока при отслеживании реализации обуви в течение каждого месяца его деятельности.

Таблица 2 Влияние реализации обуви на финансовое состояние предприятий

Показатели	Значение показателя при различных объемах продаж в месяц (%)						
	100	80	72	60	40	30	20
1	2	3	4	5	6	7	8
<b>при производстве детской обуви</b>							
<b>зимняя (модель А)</b>							
Прибыль (+)	2962,09	800,84					
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-	-	0	-1540,39	-3791,93	-4917,26	-6042,89
<b>осенняя (модель Б)</b>							
Прибыль (+)	2068	104,54					
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.			0	-1858,92	-3822,4	-4804,25	-5785,8
<b>летняя (модель В)</b>							
Прибыль (+)	1422						
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.		0	-340,72	-2103,45	-3866,12	-4748,03	-5628,9
<b>весенняя (модель Г)</b>							
Прибыль (+)	1537,63						
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.		0	-63,04	-1735,16	-3263,51	-4063,78	-4863,98
<b>при производстве женской обуви</b>							
<b>летние туфли (модель А)</b>							
Прибыль (+)	1648,68	739,69	285,01		-	-	-
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-	-	-	0	-169,31	-623,99	-1648,7
<b>осенние ботинки (модель Б)</b>							
Прибыль (+)	2490,13	1329,09	168,05		-	-	-
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-	-	-	0	-412,22	-992,98	-2490,1
<b>зимние сапоги (модель В)</b>							
Прибыль (+)	4508,29	2913,36	1317,64	520,18		-	-
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-	-	-	-	0	-277,3	-4508,3
<b>весенние туфли (модель Г)</b>							
Прибыль (+)	1790,91	1276,49	761,04	246,62	0	-	
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.	-	-	-	-	0-	-268,84	1790,91
<b>при производстве мужской обуви</b>							
<b>зимние ботинки (модель А)</b>							
Прибыль (+)	2825,44	2260,23	1695,22				
Убыток (-) от продаж, тыс. руб.				0	-1477,63	-977,93	-2825,4

Окончание таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7	8
<b>осенние полуботинки (модель Б)</b>							
Прибыль (+)	2068,81	1161,72	254,64				
Убыток (-) от продаж, тыс. руб				0	-652,46	-1106,4	-2068,8
<b>весенние полуботинки (модель В)</b>							
Прибыль (+)	2730,7	1727,51	724,44	-			
Убыток (-) от продаж, тыс. руб				0	-278,84	-780,38	-2730,7
<b>летние сабо (модель Г)</b>							
Прибыль (+)	1713,77	943,54	123,47		-		
Убыток (-) от продаж, тыс. руб				0	-596,77	-981,89	-1713,8

В таблице 3 показано влияние поступления денежного потока при отслеживании реализации только определенного вида обуви в течение каждого месяца. Полученные результаты вновь подтвердили высокую эффективность применения разработанного авторами программного продукта для контроля за финансовым состоянием предприятия, чтобы гарантировать ему стабильность и получение высоких ТЭП, а их продукции обеспечивать конкурентоспособность и востребованность на внутренних рынках сбыта с нестабильным ростом.

Таблица 3 Влияние реализации всего ассортиментного ряда обуви на финансовое состояние предприятий

Показатели	Значение показателя при различных объемах продаж в месяц, %			
	100	80	60	40
<b>летнего ассортимента обуви</b>				
Прибыль (+)	3660,56	1961,85	264,01	
Убыток (-) от продаж, тыс. руб	-	-		-1434,8
<b>осеннего ассортимента обуви</b>				
Прибыль (+)	4892,69	2829,04	765,82	
Убыток (-) от продаж, тыс. руб				-1298,25
<b>зимнего ассортимента обуви</b>				
Прибыль (+)	7545,06	4842,11	2141,28	
Убыток (-) от продаж, тыс. руб				-561,16
<b>весеннего ассортимента обуви</b>				
Прибыль (+)	4621,78	3245,42	215,23	
Убыток (-) от продаж, тыс. руб				-1243,14

Чаще всего предприятие осуществляет сбыт обуви через магазины с оплатой после реализации, заключая договоры с торговлей с указанием сроков поступления средств на счета производителя. В таблице 4 приведены расчеты поступления денежного потока по результатам работы предприятия за год.

Таблица 4 — Годовые результаты работы обувного предприятия при производстве всего ассортиментного ряда обуви

Показатели	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сен.	Окт.	Нояб.	Дек.
Объём продаж, пар	26114	26114	20661	20661	29661	28168	28168	28168	23358	23358	23358	26114
Выручка от реализации, тыс. руб.	45032,84	45032,84	31026,82	31026,82	31026,82	24033,9	24033,9	24033,9	30640,47	30640,47	30640,47	45032,84
Себестоимость единицы продукции, руб.	1435,54	1435,54	890,2	890,2	890,2	726,7	726,7	726,7	1024,58	1024,58	1024,58	1435,54
Полная себестоимость, тыс. руб.	37487,78	37487,78	26405,04	26405,04	26405,04	20373,34	20373,34	20373,34	25747,78	25747,78	25747,78	37487,78
Прибыль от продаж, тыс. руб.	7545,06	7545,06	4621,78	4621,78	4621,78	3660,56	3660,56	3660,56	4892,69	4892,69	4892,69	7545,06
Налог на прибыль, тыс. руб.	1509	1509	924,36	924,36	924,36	732,112	732,112	732,112	978,5	978,5	978,5	1509
Чистая прибыль, тыс. руб.	6036	6036	3697,4	3697,4	3697,4	2928,448	2928,448	2928,448	3914,19	3914,19	3914,19	6036
Рентабельность продукции, %	16,8	16,8	14,9	14,9	14,9	15,2	15,2	15,2	15,9	15,9	15,9	16,8

В этом случае, если обувь пользуется спросом и реализуется полностью, то предприятие получает вовремя деньги, которые необходимы также на выплату зарплаты, приобретение оборотных средств и другие расходы для обеспечения развития производства.

В течение года предприятие выпускает 327903 пары обуви. При 100 % реализации данной продукции предприятие получит выручку в размере 392202,1 тыс. руб. Однако такая ситуация складывается не всегда.

Например, при реализации осенних полуботинок в размере 80 % от объёма производства прибыль сокращается на 43,15 % и составляет всего 1178 тыс. руб., реализация же обуви менее 47,4 % от объёма производства приносит предприятию убытки. В связи с нехваткой денежных средств приходится снижать объём производства, задерживать выплату зарплаты работающим, за что в настоящее время руководители предприятия несут ответственность, иногда даже уголовную. При возникновении такой ситуации необходимо привлечение заёмных средств на покрытие затрат и организацию последующего выпуска продукции, что в данный момент связано с определёнными трудностями: значительно увеличены проценты за кредит (до 18 %), сокращены сроки возврата кредита и др., приводящими к ещё большему увеличению издержек производства.