

терминалы, кредиты и текущий банковский счет), предоставляемыми финансовым сектором, и слабо информирован о механизмах защиты своих прав в финансовой сфере [2].

Практически на каждый из тестовых вопросов в области финансов более половины респондентов дали неверные ответы либо затруднились ответить.

Лучше всего респонденты справились с вопросами о скидках и об ответственности поручителя: на них верные ответы дало около 60% опрошенных. Хуже всего белорусы ориентируются в информации, касающейся кредитов с предоплатой, доходов по облигации, страховой франшизы, ценных бумаг, гарантий банковских вкладов и сложного процента по депозиту: правильные ответы на эти вопросы смогло дать менее четверти опрошенных. Особую обеспокоенность вызывает тот факт, что белорусы довольно слабо информированы о различиях между кредитной и дебетовой платежными картами и гарантиях по банковским вкладам (соответственно 31,6% и 23,5% правильных ответов), несмотря на то, что эти виды финансовых услуг достаточно широко распространены среди белорусского населения [2].

Большинство белорусов не считает важным ведение подробного учета своих доходов и расходов, хотя многие из них в целом ориентируются в том, сколько зарабатывают и тратят.

Принимая во внимание всю представленную выше информацию, становится ясно, почему так мало жителей Беларуси занимаются предпринимательством. И если все названные ранее проблемы (налогообложение, дорогие кредиты, лицензирование, штрафы) универсальны и характерны для многих стран, то последняя проблема достаточно специфична и гораздо глубже. Ее невозможно решить какими-то простыми экономическими методами. Это проблема в головах, поэтому борьбу с ней нужно начинать с осознания ее важности. Люди всех возрастов и на всех уровнях должны быть вовлечены в экономические процессы. Для этого предлагается ввести начальный курс экономики в школах, а в ВУЗах и ССУЗах преподавать студентам экономику в том виде, в котором она может пригодиться им в жизни. Нужно развивать в людях стремление становиться предпринимателями и искоренять страх перед такими словами, как бизнес, инвестиции, кредит. Для этого необходимо организовывать встречи и семинары с успешными бизнесменами, чтобы они на своем примере рассказали, как они пришли к успеху, что они для этого делали и что им дал их бизнес. Это повысит интерес людей к экономике и стремление к активным действиям и усиленной работе.

#### Список использованных источников

1. Всемирный Банк: «[Doing Business-2014](#)». - 315 с.
2. Институт социологии Национальной академии наук Беларуси - Финансовая грамотность населения Республики Беларусь: факты и выводы, Минск, 2013. - 32 с.
3. Исследовательский центр ИПМ - Белорусский бизнес 2013: состояние, тенденции, перспективы, Минск, 2013. - 82 с.

УДК 658.155

## ПРИБЫЛЬ КАК ИСТОЧНИК ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ ЕЕ УВЕЛИЧЕНИЯ

*Студ. Воробьев П.С., ст. преп. Домбровская Е.Н.*

*Витебский государственный технологический университет*

Важнейшим источником внутренних финансовых ресурсов предприятия является прибыль, которая остаётся после уплаты налогов и прочих платежей в бюджет, т. е. чистая прибыль. Прибыль может расходоваться на реинвестирование, инвестирование в новые проекты, на пополнение оборотных средств, на потребление, социальные цели, служить источником погашения санкций, наложенных на предприятие.

Цель нашего исследования: на основе анализа прибыли предприятия выявить резервы увеличения данного источника финансовых ресурсов. Объектом исследования выступает КУПП «Витебчанка», предметом исследования – прибыль предприятия. Временной период исследования включает 2 года – 2012 – 2013 гг. В процессе исследования были применены методы экономико-статистического анализа экономической информации.

Производственная деятельность КУПП «Витебчанка» включает следующие направления:

1. Производство продукции для реализации на внутреннем рынке;
2. Выполнение работ по производству продукции из давальческого сырья заказчика;
3. Разработка базовых конструкций моделей;

4. Сдача в аренду неиспользуемых площадей;
5. Выполнение вышивки, аппликаций;
6. Оказание услуг по расчету, раскрою тканей.

Результаты горизонтального анализа результатов деятельности предприятия свидетельствуют о росте его деловой активности. Так, в 2013 г. в сравнении с 2012 г. объем продаж в стоимостном выражении увеличился на 90 %, при этом темпы роста выручки заметно выше темпов роста себестоимости реализованной продукции, что привело к увеличению валовой прибыли на 175,45 %. Прибыль от реализации увеличилась на 382 %, несмотря на увеличение управленческих расходов и расходов на реализацию. Однако по итогам 2013 года предприятие получило убыток от текущей деятельности вследствие отрицательного сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности. Отрицательное сальдо прочих доходов и расходов по текущей деятельности было получено вследствие переоценки собственных производственных возможностей: для своевременного выполнения крупного заказа предприятию (в условиях полной загрузки своих производственных мощностей) пришлось использовать производственные мощности сторонних организаций (стоимость данных услуг включается в прочие расходы по текущей деятельности). В итоге прибыль от текущей деятельности за анализируемый период снизилась на 131 %.

По инвестиционной деятельности в 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается существенный рост прибыли за счет безвозмездного получения в собственность основных средств и предоставления в аренду неиспользуемых помещений.

Неблагоприятная тенденция снижения прибыли от текущей деятельности усиливается превышением расходов над доходами по финансовой деятельности, что привело к убытку до налогообложения и, как следствие, к чистому убытку, в то время как в 2012 г. предприятием была получена чистая прибыль. Убытки по финансовой деятельности обусловлены ростом затрат на уплату процентов по кредитам банка (предприятие привлекало долгосрочные и краткосрочные кредиты) и отрицательными курсовыми разницеми. В 2013 г. процентные ставки по кредитам банка, полученным предприятием, были выше показателя экономической рентабельности, что обусловило отрицательный эффект финансового рычага. По итогам 2012 года рентабельность активов предприятия составила +3,73 %, по итогам 2013 г. – минус 4,31 %, а средняя ставка по кредитам, выдаваемым в белорусских рублях, была примерно в 9 раз выше. Кроме того, вследствие девальвации национальной валюты в 2013 г. сформировались отрицательные курсовые разницы, связанные с пересчетом активов и обязательств, сумма которых выражена в иностранной валюте. Таким образом, факторы внешней среды отрицательно повлияли на формирование финансовых ресурсов предприятия и эффективность его функционирования. В составе источников финансирования деятельности предприятия увеличилась доля заемных и привлеченных ресурсов, а доля собственных источников снизилась, что обусловило снижение его финансовой устойчивости (таблица 1).

Таблица 1 – Структура источников формирования финансовых ресурсов предприятия в 2012-2013 гг.

Источник финансовых ресурсов	В %		
	2013 г.	2012 г.	Изменение, п.п.
Собственный капитал	80,64	85,59	-4,95
Заёмный капитал, в том числе:	19,36	14,41	4,95
- долгосрочные обязательства	1,12	2,44	-1,32
- краткосрочные обязательства	18,24	11,97	6,27
Итого	100	100	-

Источник: рассчитано по данным предприятия.

Факторный анализ прибыли от реализации продукции показал, что положительное влияние на прибыль предприятия оказали увеличение выручки от реализации (как за счет роста отпускных цен, так и за счет увеличения объемов реализации в натуральном выражении) и снижение уровня себестоимости реализованной продукции (в части прямых материальных затрат) и уровня управленческих расходов. Отрицательное влияние на прибыль оказали абсолютный рост затрат на оплату труда, аренду основных средств, а также управленческих расходов и расходов на реализацию. Таким образом, внутренними резервами увеличения прибыли от реализации являются снижение коммерческих и управленческих расходов и увеличение выручки от реализации продукции (работ, услуг).

Проведённый анализ показал: КУПП «Витебчанка» относится к категории финансово неустойчивых предприятий, имеются отрицательные моменты в работе предприятия. Для

получения прибыли предприятию необходимо проведение мероприятий по следующим направлениям:

- увеличение выпуска продукции, обновление ее ассортимента и улучшение качества;
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;
- ликвидация непроизводительных расходов и потерь;
- диверсификация производства для снижения коммерческих рисков (в исследуемом периоде предприятие осуществляло производство продукции преимущественно из давальческого сырья);
- контроль и снижение прочих расходов по текущей деятельности;
- снижение расходов по финансовой деятельности;
- повышение оперативности и качества принимаемых управленческих решений.

В качестве одного из мероприятий, направленных на повышение эффективности управления предприятием, рекомендуется внедрение системы программного обеспечения «ИТАН: Управленческий баланс» для автоматизации учёта, снижения затрат на производство и реализацию продукции. Внутрифирменное планирование и управленческий учет необходимы для эффективной деятельности любого предприятия. Современному предприятию недостаточно той информации, которую дает традиционный бухгалтерский учет, ему нужно планировать и контролировать финансово-хозяйственную деятельность. Современному руководителю требуется большая глубина анализа, большая оперативность, иные аналитические разрезы, чем в бухгалтерском учете. Внедрение системы «ИТАН: Управленческий баланс» повышает точность и своевременность финансовых планов, бюджетов и отчетов и помогает руководителям принимать своевременные управленческие решения. Система позволяет:

- автоматизировать процесс бюджетирования деятельности предприятия (бюджетирование – это процесс планирования движения ресурсов по предприятию на заданный будущий период и (или) проект);
- снизить затраты на подготовку информации о финансовом состоянии предприятия;
- оперативно предоставлять данные о состоянии активов и пассивов предприятия;
- получать прозрачную и понятную управленческую отчетность в нужном формате;
- повысить эффективность контроля исполнения бюджета.
- управлять всеми финансовыми потоками предприятия.

По оценкам специалистов компании внедрение системы «ИТАН: Управленческий баланс» позволяет достичь следующих результатов [1]:

- уменьшение времени на подготовку бюджетов и отчетов в 2-3 раза;
- увеличение доходов предприятия на 15-30 %, за счет регулярного планирования и принятия эффективных корректирующих мер;
- прогнозирование финансов предприятия с любым горизонтом (месяц, год, 3 года и т. п.) и увеличение точности планирования финансового результата на 30-50 %;
- снижение расходов предприятия на 5-15 % за счет внедрения методики бюджетного контроля всех расходов;
- уменьшение трудозатрат на ведение управленческого учета на 30-40 %;
- получение точной информации о прибыльности того или иного вида деятельности, проекта, номенклатуры, заказа;
- увеличение в 2-3 раза прогнозируемости денежных потоков и остатков, вывод информации с точностью до рубля о том, сколько будет денежных средств и когда;
- проверка расходов на соответствие бюджету за 1 секунду;
- управление массивами заявок и планов, уменьшение времени на составление и согласование отчетности на 20–50 %;
- реализация единого хранилища управленческих данных и увеличения скорости доступа к информации на 50-70 %;
- увеличение доверия к отчетности в 2-3 раза за счет возможности расшифровки любых финансовых показателей.

#### Список использованных источников

1. Презентация системы ИТАН: Управленческий баланс // Автоматизация бюджетирования и консолидация проводок в 1С. ИТАН [Электронный ресурс]. – 2014. Режим доступа: [http://www.finprosoft.ru/skachat-fajl?file=ub8/ITAN-Upravlencheskii\\_balans\\_Prezentaciya-sistemy-i-Kompanii-ITAN.pdf](http://www.finprosoft.ru/skachat-fajl?file=ub8/ITAN-Upravlencheskii_balans_Prezentaciya-sistemy-i-Kompanii-ITAN.pdf) . – Дата доступа: 10.04.2014.