

УДК 338.1

# ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

КОВАЛЬЧУК АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ,  
ЦХАЙ ВАЛЕРИЯ АНАТОЛЬЕВНА

Студенты

ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный университет экономики и сервиса"

*Научный руководитель: Пашук Наталья Руслановна  
ассистент, аспирант*

*ФГБОУ ВО "Владивостокский государственный университет экономики и сервиса"*

**Аннотация.** В статье рассматривается влияние сокращения издержек производства и увеличения объемов продаж на конечный финансовый результат компании. Выделяется задача проведения анализа объема производства. Уделяется внимание оптимизации налоговой политики субъектов предпринимательства как фактора развития экономического положения компаний.

**Ключевые слова:** финансовый результат, объем продаж, затраты, издержки, анализ, эффективность производства.

## WAYS OF IMPROVEMENT OF FINANCIAL RESULTS OF THE ENTERPRISE

Kovalchuk Alexander Ivanovich,  
Tshkay Valeria Anatolyevna

*Scientific adviser: Pashuk Natalya Ruslanovna*

**Abstract:** The article discusses the impact of reducing production costs and increasing sales on the final financial result of the company. The task of analyzing the volume of production is highlighted. Attention is paid to optimizing the tax policy of business entities as a factor in the development of the economic situation of companies.

**Keywords:** financial result, sales, costs, costs, analysis, production efficiency.

Эффективная деятельность компании, рост деловой активности и конкурентоспособность, всё это достигается за счет качественного управления финансовыми результатами организации. Компания самостоятельно решает, каким образом повысить финансовый результат исходя из своих возможностей, как производственных, так и технологических, объема капитала и способности привлечь инвестиции в компанию.

Изучением данного вопроса занимались такие ученые-экономисты, как: Абрютина М.С. [1], Владимирова Т.А., Соколов В.Г. [2], Литвинов Д.В. [3], Любушин М.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. [4], Савицкая Г.В. [5] и др.

На основании проведенного авторами обобщения и анализа научной литературы можно сформулировать ряд положений.

Согласно исследованиям в сфере оптимизации деятельности организаций на достижение роста финансового результата предприятия влияют следующие факторы:

- рост объема реализации продукции;
- сокращение управленческих и коммерческих расходов;
- оптимизация применения маркетинговых инструментов;
- повышение квалификации своих работников;
- продуманная система мотивации персонала;
- мониторинг качества выпускаемой продукции.

Одной из величин, улучшения финансовых результатов предприятия является увеличения объема продаж, который базируется на правиле обратной связи: для начала, вы привлекаете клиентов, а потом клиенты сами приходят к вам. Так появляются постоянные клиенты. С помощью них компания становится уверенной и гарантии развития и стабильности компании, что ведет в дальнейшем к процветанию.

Для стратегического планирования и эффективного осуществления экономической деятельности необходимо проведение анализа объема производства и продаж. В идеале, объем производства и продаж должны быть равны, но на практике – достижение данного результата остается практически нереальным.

Основной задачей анализа объемов производства – выявление возможностей по его увеличению за счет внутренних и внешних резервов предприятия. Известные методики помогают количественно проанализировать эффективность участка и разработать меры для роста выпуска продукции.

Второй вариант - при недостаточно эффективной маркетинговой политике предприятия или менялась ситуация на рынке сбыта. В данной ситуации, чтобы продать имеющиеся излишки, необходимо улучшать маркетинговую политику, ставить адекватную цену и популяризации продукции, акции, скидки на товар, распродажи. Нужен качественный маркетинг, без него компания не сможет сделать успешный бизнес. Необходим большой выбор для клиента и ассортимент продукции. Благодаря расширению происходит рост объема сбыта товара. Чем больше ассортимент, тем больший рост объемов реализации.

Продажи позволяют предприятию финансировать производство в текущем или следующих периодах, есть минимальный порог, который покрывает расходы. Минимальный объем продаж рассчитывает, когда видна тенденция к спаду реализации или росту затрата на производство, что ведет к убытку стремится найти способ увеличения объема продаж, при этом сократив уровень затраты. Можно выделить три основных метода:

- ценовой;
- количественный;
- комбинированный.

Регулировать объем продаж ценовым методом, можно при постоянном анализе конкурентов и их цен на продукцию, что позволит держать свою цену на конкурентном уровне. Также можно увеличить среднюю цену на продукцию за счет маркетинговых акций, к ним можно отнести: реклама продукции, продажа дистанционно, увеличения количества точек, увеличить качество обслуживания, дополнительные услуги от компании, реализация через посредников.

Ещё одним из методов является комбинированный подход. В данном случае предприятие увеличивает цену на продукцию, это компенсируется выгодой для покупателя или уменьшением стоимости товара, за счет чего увеличится объем продаж. Также в данном случае происходит экономия на хранение продукции на складах при их быстрой реализации.

Благодаря увеличению объема реализации продукции, у компании происходит рост рентабельности компании за счет эффективного использования внутренних и внешних ресурсов компании.

Уменьшение затрат – это процесс, к которому прибегает руководство организации во время экономической нестабильности и реинжиниринга. Затраты можно разделить на следующие виды:

- эффективные и неэффективные;
- постоянные и переменные;
- прямые и косвенные.

Для начало, чтобы снизить затраты предприятия необходимо уменьшить финансовый цикл для

обеспечения финансовой стабильности, ведь когда продукция произведена и выполнена выплата поставщику, но деньги не поступили ещё от покупателей, в этом случае приходится использовать заемные средства, что ведет к дополнительным тратам.

Одним из способов оптимизации затрат является сокращение на материалах и сырье, для чего необходимо искать новых поставщиков, пересмотреть соглашения с действующими поставщиками или стимулировать уменьшение объемов расходов своим поставщикам.

Уменьшение налоговых издержек позволит сократить затраты: за счет амортизации можно уменьшить расходы в этом случае у компании есть возможность списать 10 процентов цены основного средства в расходах текущего отчетного периода.

Для повышения эффективности производства предприятия очень важным фактом является наличие четко отработанной налоговой политики. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия. Если государство облагает предприятия высокими налогами, то это не стимулирует развитие производства, и, как результат поступление средств в бюджет. Следовательно, необходимость совершенствования налоговой политики обуславливается ее сложностью и нестабильностью.

### Список литературы

1. Абрютин М.С. Финансовый анализ коммерческой деятельности: учебное пособие / М.С. Абрютин. – М.: Финпресс, 2014. – 270 с.
2. Владимирова Т.А. Как оценить финансовое состояние. Элементы методики / Т.А. Владимирова, В.Г. Соколов. – Новгород: ЭКОР, 2014. – 170 с.
3. Литвинов Д.В. Анализ финансового состояния предприятия: справочное пособие / Д.В. Литвинов. – М.: Эскаорт. 2015. – 104 с.
4. Любушин М.П. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учебное пособие для вузов / М.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 320 с.
5. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник для вузов / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2015. – 320 с.