

нансового состояния заемщиков, объективной оценки кредитных рисков, стоимости залога, формирование резервов в достаточном и необходимом объеме;

– формирование системы стимулирования и поощрения банков в наращивании долгосрочной составляющей ресурсной базы;

– сокращение проблемной задолженности в кредитных портфелях банков, более активное использование процедуры банкротства предприятий-должников;

– повышение надежности и устойчивости банковской системы путем формирования как крупных финансовых институтов с широким кругом операций и диверсифицировании ресурсной и клиентской баз, так и средних и малых банков.

Дальнейшая финансовая стабилизация в стране, внедрение и развитие системы стимулов будут способствовать активизации инвестиционной деятельности банков.

ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

Н.К. Салата

Белорусский государственный экономический университет, Минск

Функционирование хозяйственной организации независимо от видов деятельности и форм собственности в условиях рынка определяется ее способностью приносить достаточный доход или прибыль.

Прибыль в условиях рыночной экономики – важнейший фактор стимулирования производственной и предпринимательской деятельности, создающий финансовую основу ее расширения, наращивания собственного капитала и собственных оборотных средств, удовлетворения социальных и материальных потребностей трудового коллектива. Налог на прибыль становится также основным источником формирования доходов всех уровней. Следовательно, прибыль является важнейшим обобщающим показателем в системе оценочных критериев эффективности производственной, коммерческой и финансовой деятельности предприятия. Сумма полученной прибыли зависит от объема продаж продукции, ее конкурентоспособности на рынке, ассортимента, уровня затрат (издержек обращения) и инфляционных процессов. Планирование прибыли, ее анализ являются ключевым моментом при решении финансовых вопросов, определяющим в конечном итоге платежеспособность фирмы, и выступает фактором предотвращения ее банкротства.

На размер прибыли влияют ценовая политика, переменные и постоянные затраты, ассортиментная структура товарооборота, объем продаж. Для максимизации получаемой прибыли все перечисленные показатели (кроме затрат) должны увеличиваться, а затраты – уменьшаться, при этом ценовая политика должна быть оптимальной, предусматривающей конкурентоспособность продукции.

Уменьшение переменных затрат достигается закупкой сырья, материалов и комплектующих по более низким ценам; эффективным использованием кадрового потенциала предприятия; увеличением объема производства, наращивани-

ем товарооборота; ускорением срока расчетов с поставщиками и подрядчиками; выбором более дешевых способов доставки продукции при ее закупке.

Снижение постоянных затрат достигается за счет сокращения неиспользуемых производственных площадей; оптимизации численности персонала предприятия; уменьшения командировочных и представительских расходов, затрат на рекламу и хозяйственные нужды; экономии коммунальных расходов; снижения расходов на содержание и ремонт оборудования, вышедшего из строя или непригодного к эксплуатации и т.д.

Объем продаж можно увеличить за счет расширения зон обслуживания, конкурентоспособности продукции и услуг, диверсификацией ассортимента, уменьшением отпускных цен, ускорением оборачиваемости оборотных активов в целом и товарных запасов в частности, расширением видов деятельности и т.д.

Принимая решение об объемах производства и реализации, менеджер должен запланировать такую его величину, которая обеспечила бы максимальную прибыль. Но нужно иметь в виду, что каждый дополнительный выпуск продукции или объем продаж влечет за собой не только увеличение общей выручки от реализации (валового дохода), но и требует увеличения издержек обращения (производства).

Финансовый результат деятельности предприятий в конечном итоге характеризуется показателями прибыли (убытка). Известно, что без получения прибыли предприятие не может развиваться в рыночной экономике, за исключением организаций, финансируемых за счет государства или других источников. Поэтому задача улучшения финансового результата является жизненно важной для хозяйствующего субъекта. Анализ финансовых показателей позволяет выявить возможности улучшения финансового положения и по результатам расчетов принять экономически обоснованные решения. В процессе анализа решаются следующие задачи:

- изучение данных о формировании финансового результата и использовании прибыли;
- исследование динамики показателей прибыли и рентабельности предприятия;
- выявление и измерение влияния основных факторов, воздействующих на финансовый результат;
- выявление резервов и их использование для повышения прибыли и рентабельности предприятия.

Важно, чтобы все мероприятия, проводимые предприятием в целях роста прибыли (при использовании всех возможностей), способствовали достижению важнейших целей развития предприятия.