

ления и оценки использования его текущих ресурсов. Внутренний рост характеризуется распределением инвестиций во времени, формированием новых процессов в существующей внутренней среде. Ключевыми индикаторами внутреннего развития предприятия будут являться показатели экономической эффективности, финансовой устойчивости и рентабельности деятельности. Однако если оценить их с позиции конкурентов, инвесторов, по сравнению со средними показателями внешней среды, рост может и не наблюдаться. Анализ развития должен быть дополнен оценкой внешних параметров, таких как проникновение на рынок (доля рынка), развитие рынка (выход на новые рынки, охват новых клиентских сегментов или охват новых географических регионов), разработка новых продуктов рынке и т.д.

Важный методический аспект анализа развития предприятия — выявление уникальных факторов развития предприятия и того, являются ли они источником прибыли. Для этого необходима оценка параметров, по которым можно определить, за счет какого направления произошло развитие: за счет «стандартной, традиционной» стратегии развития или за счет инновационной деятельности. В данном контексте важно определить, связан ли прирост текущей прибыли предприятия с развитием и какова доля в нем внутренних и внешних факторов. Для решения данных задач необходима оценка влияния каждого критерия развития (например, обновляемости ассортимента продаж и т.п.) на изменение затрат предприятия.

Таким образом, развитие предприятия необходимо оценивать с точки зрения внутреннего и внешнего роста, анализируя ключевые параметры, способствующие улучшению деятельности во внутренней и внешней среде. Существенным также является анализ перспективного развития предприятия по двум аспектам: анализ направлений внутреннего и внешнего развития и оценка факторов внутреннего и внешнего развития.

Источник

1. Мескон, М. Х. Основы менеджмента : пер с англ. / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М. : Дело, 2012. — 702 с.

*И. В. Приймачук, магистр экон. наук
primaira@mail.ru
БрГТУ (Брест)*

INTERNAL TRANSFER PRICES AS A TOOL FOR FINANCIAL MANAGEMENT OF A COMPANY

Transfer prices are used by manufacturing companies to evaluate the performance of profit centers and investment centers.

Transfer prices are used by companies in transactions between its divisions, branches, controlled firms. Setting transfer prices helps:

- regulate supply and demand for services of divisions;
- create a mechanism to improve the efficiency of the departments;
- calculate the performance of a unit or type of business to make a decision on its further development, restructuring or spin-off;
- create a tool for motivating department heads.

Let us highlight four main stages in the process of introducing the transfer pricing system into the company's financial management practice.

Stage 1. Identification of participants in the domestic market. Determine which divisions will be priced using transfer prices. It is advisable to introduce such a mechanism for rela-

tively independent departments or branches, companies in the group, divisions and projects that are planned to be separated into a separate business in the future.

Stage 2. Price calculation. The procedure for calculating prices for each service is established, as well as the algorithm according to which prices will be applied and changed.

Stage 3. Modeling. At this stage, it is necessary to determine the correctness of the selected base for calculating transfer prices.

Stage 4. Linking the motivation system to the income of the unit. On the basis of modeling and plans for the next year, the procedure for calculating bonuses to heads of departments is established.

When deciding on the introduction of transfer prices, it should be remembered that this method of management requires compliance with a number of requirements. These requirements are quite simple, however, to implement them sometimes it is necessary to revise the company's management mechanisms.

Availability of management accounting. In order to correctly determine the basis for setting transfer prices, that is, the list of services that will be paid for and the method for calculating their cost, the company needs a developed management accounting system. So, it should be possible to calculate the dynamics of non-financial indicators.

High level of qualifications of managers. In order to competently use the freedom of action provided, to correctly determine the directions for reducing costs and increasing the profitability of the division, business unit leaders must have a good understanding of the economic laws by which any market operates.

Possibility of cost regulation. The costs of internal services must be controlled by consumers. This means that they must be priced before the start of the service period so that the potential costs are known in advance.

*Г. М. Пупко, канд. экон. наук, доцент
pupkogm@mail.ru
БГЭУ (Минск)*

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Основным показателем, характеризующим финансовое состояние организации, является платежеспособность [1].

Платежеспособность организации выступает в качестве внешнего проявления финансовой устойчивости, определяя возможность и способность своевременно и полностью выполнять платежные обязательства, вытекающие из торговых, кредитных и иных операций денежного характера. Платежеспособность влияет на формы и условия коммерческих сделок, в том числе на возможность получения кредита, так как в процессе производственно-хозяйственной деятельности у многих субъектов хозяйствования возникает потребность в заемных средствах для обеспечения своих финансовых планов и проектов [2, с. 452].

Углубленный анализ платежеспособности осуществляется на основе данных бухгалтерской отчетности с целью оценки финансовой деятельности предприятия, но и прогнозирования. Субъекты хозяйствования, вступающие в экономические отношения друг с другом, должны знать о финансовых возможностях партнера, особенно если возникает вопрос о предоставлении отсрочки платежа.

Таким образом, деятельность каждой организации находится в центре внимания большого круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах функционирования. Чтобы обеспечить выживаемость предприятия в современных эко-