

IMPROVING THE MECHANISM OF FORMATION AND USE OF FINANCIAL RESOURCES OF THE COMPANY

Abstract. *The article proposes an interpretation of the concept of «financial resources» of a company. The financial resources are assessed using indicators of financial stability and business activity and, based on the results obtained, ways to improve the formation and use of financial resources are proposed.*

Keywords: *financial resources, formation of financial resources, use of financial resources, financial stability, business activity, effective management.*

Об авторах:

РАЗИНЬКОВ Павел Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Тверской государственной технической университет, Тверь. E-mail: men_756@mail.ru

РАЗИНЬКОВА Оксана Павловна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента, Тверской государственной технической университет, Тверь. E-mail: razinkovaoksana@mail.ru

КАРГИНА Дарья Валерьевна – магистрант, Тверской государственной технической университет, Тверь. E-mail: men_756@mail.ru

About the authors:

RAZINKOV Pavel Ivanovich – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management, Tver State Technical University, Tver. E-mail: men_756@mail.ru

RAZINKOVA Oksana Pavlovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management, Tver State Technical University, Tver. E-mail: razinkovaoksana@mail.ru

KARGINA Daria Valerievna – Master's Student of the Department of Management, Tver State Technical University. Tver. E-mail: men_756@mail.ru

УДК 004

УПРАВЛЕНИЕ БЕЗУБЫТОЧНОСТЬЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

П.И. Разиньков, О.П. Разинькова, Е.И. Отто

© *Разиньков П.И., Разинькова О.П., Отто Е.И., 2024*

Аннотация. *В статье рассмотрены принципы управления безубыточностью деятельности предприятия. Проведен краткий анализ понятия «безубыточность деятельности предприятия», сформированного*

разными авторами, и дано его определение. Изучены такие понятия, как «безубыточность», «точка безубыточности», «зона безопасности» и «маржинальный доход». Изложена сущность понятия «управление безубыточной деятельностью предприятия».

Ключевые слова: безубыточность предприятия, точка безубыточности, маржинальный доход, управление деятельностью предприятия.

Актуальность темы исследования. Один из главных факторов предприятия – его безубыточная деятельность. Только при условии безубыточной деятельности предприятие может стабильно работать и продолжать развитие в своей сфере. Таким образом, основным условием достижения стратегических целей, стоящих перед любой организацией, является обеспечение ее непрерывной, стабильной работы с высокой степенью финансовой отдачи. Разработка концепции безубыточной деятельности предприятия – это важный шаг к получению бухгалтерской, а позже и экономической прибыли.

Г.В. Савицкая рассматривает точку безубыточности как состояние, когда бизнес не приносит ни прибыли, ни убытков, т.е. выручка покрывает только затраты [1].

А.А. Максютков считает, что безубыточность – это соотношение между выпуском продукции и производственными мощностями предприятия, при котором предприятие лишь покрывает свои затраты [2].

М.В. Косолапов и В.А. Свободин утверждают, что точка безубыточности означает критический объем продаж, мертвую точку, отражающую объем реализации продукции, при котором прибыль равна нулю, т.е. доход равен общим издержкам [3].

Если рассматривать безубыточность как экономическую категорию, то мы можем вывести следующее общее определение: безубыточность – это полное покрытие затрат предприятия получаемым доходом, в оптимальном случае – без получения прибыли и без убытков. Бизнес «выходит в ноль».

Точка безубыточности наступает, когда объем производства и продаж покрывает все затраты, позволяя предприятию начать получать прибыль с каждой дополнительной проданной единицы продукции.

Считают точку безубыточности в двух видах:

1) денежном выражении (сколько денежных средств требуется получить от продаж, чтобы выйти на нулевую прибыль);

2) продуктах (сколько нужно продать товаров или услуг, чтобы компания не работала в убыток).

В определенных ситуациях, когда изменяются обстоятельства реализации товаров, предприятию может потребоваться уменьшить объем продаж, но не ниже уровня, при котором он несет убытки. Например, появление конкурента, продающего тот же продукт, может привести к

падению продаж компании. В таких случаях бизнесу следует рассмотреть возможность принятия мер по повышению потребительской привлекательности продукта, изменению его упаковки, методов рекламы и т.д.

Чтобы справиться с указанными ситуациями, рекомендуется установить две меры: зону безопасности и запас надежности.

Запас надежности показывает процент, на который предприятие может выдержать снижение продаж, прежде чем достигнет точки нулевой прибыли.

Разность между фактическим количеством реализованной продукции и безубыточным объемом продаж продукции называют зоной безопасности. Чем выше показатель зоны безопасности, тем стабильнее и прочнее финансовое состояние.

Таким образом, решение одной из главных задач современных организаций – максимизации рентабельности собственного капитала при заданном уровне финансового риска – реализуется различными методами.

Существенное влияние на платежеспособность и ликвидность, а также на все финансовое состояние хозяйствующего субъекта оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности [4].

К конкретным способам управления дебиторской задолженностью относятся:

- определение скидок при досрочном погашении;
- страхование транзакционных рисков;
- использование гарантий и поручительств;
- оформление залога на сумму долга, а также получение частичной досрочной оплаты, если полная досрочная оплата невозможна.

Эффективная финансовая деятельность требует постоянного привлечения заемных средств, что расширяет экономическую деятельность, повышает уровень использования собственного капитала, ускоряет формирование целевых финансовых фондов, увеличивает рыночную стоимость предприятия. Однако чрезмерное заимствование может привести к более высоким комиссиям, штрафам и пеням.

Следует принять меры по сокращению кредиторской задолженности и минимизации суммы кредитов. Достижение одновременно высокой ликвидности и прибыльности встречается редко, а инвестирование капитала с целью получения прибыли часто приводит к снижению ликвидности.

Таким образом, низкий уровень ликвидности может не указывать на финансовое затруднение, а отражать деловую активность, быстрый оборот, развитие рынка, участие финансового рынка и высокую прибыльность. Увеличение доходности за счет заемных средств одновременно снижает финансовую стабильность и увеличивает финансовый риск.

Стимулирование денежного потока является важной частью финансовой стратегии, направленной на повышение ликвидности и платежеспособности. Для достижения этой цели предприятия могут обратиться к внешним источникам финансирования, таким как банковские кредиты, ценные бумаги, вексели.

Основными источниками резервов увеличения суммы прибыли выступают рост объема реализации продукции и предоставляемых услуг, снижение их себестоимости, повышение качества продукции и услуг, реализация их на более выгодных рынках сбыта и т.д. [5].

Необходимо, помимо понятий безубыточности, точки безубыточности и зоны безопасности, рассмотреть определение маржинального дохода.

Маржинальный доход возникает как разница между выручкой фирмы от реализации продукции и переменными затратами, в него включаются прибыль и постоянные затраты. Использование метода маржинального дохода нужно для того, чтобы определить точку безубыточности [6].

Для любого бизнеса рекомендуется ставить в приоритет цель, выходящую за рамки исключительно максимизации прибыли. Важно стремиться к получению прибыли, которая обеспечивает самодостаточность и самофинансирование операций, что ведет к устойчивому росту и развитию. Авторы настоящей статьи считают, что стратегия экономической эффективности предприятия состоит из целей и задач, ориентированных на постоянное увеличение прибыли и расширенное развитие.

Чтобы провести качественную оценку финансовой устойчивости организации, необходимо уделить особое внимание таким показателям, как безубыточный объем продаж, запас финансовой прочности и операционный рычаг.

Финансовая устойчивость компании зависит от того, насколько эффективно она сочетает разные виды активов (основной и оборотный капитал) и соответствующие им постоянные и переменные затраты. Показатель производственного рычага отражает взаимосвязь между объемом производства и этими затратами. Он влияет на прибыль, так как темпы роста прибыли от продаж сравниваются с темпами роста объема продаж. Низкое значение производственного левеверджа позволяет предприятию быстро выйти на безубыточный объем продаж, достичь рентабельности и стать финансово устойчивым. И наоборот, высокое значение производственного рычага задерживает этот процесс, однако оно приводит к более существенному увеличению прибыли (после преодоления точки безубыточности), а также создает для компании риск возникновения убытков и образования финансовой нестабильности в случае спада производства.

При оценке хозяйственной деятельности и принятии управленческих решений важным условием является определение объема безубыточности и зоны финансовой устойчивости. Тем не менее возникающие трудности с оценкой порогов безубыточности или рентабельности говорят о необходимости сосредоточиться на повышении точности, а также на принятии соответствующих мер. Существование организации зависит от правильных и взвешенных управленческих решений, которые влияют на ценообразование, затраты, объем и структуру продаж, а в конечном счете и на финансовые результаты.

Таким образом, определение точки безубыточности требуется для планирования объемов производства и прогнозирования ожидаемых результатов. При этом важно помнить, что превышение точки безубыточности не гарантирует рентабельности, так как свою роль играют другие факторы, а также процесс реализации.

Библиографический список

1. Alfred D. Chandler Jr. *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*. MIT-Press, 1962. 463 p.
2. Ансофф И. *Стратегическое управление*. М.: Экономика, 1989. 519 с.
3. Басовский Л.Е. *Прогнозирование и планирование в условиях рынка*. М.: ИНФРА-М, 2015. 260 с.
4. Бутковская Г.В., Старостин В.С., Чернова В.Ю. Перспективы повышения эффективности бренд-стратегий предприятий России // АНИ: экономика и управление. 2017. № 1 (18). С. 33–37.
5. Гелета И.В. *Экономика организации (предприятия)*. М.: Магистр, 2007. 303 с.
6. Кузык Б.Н., Кушлин В.И., Яковец Ю.В. *Прогнозирование и стратегическое планирование социально-экономического развития*. М.: Экономика, 2006. 426 с.
7. Минцберг Г. *Структура в кулаке: создание эффективной организации*. СПб.: Питер, 2004. 512 с.
8. Разиньков П.И., Разинькова О.П. Проблемы оценки ресурсного потенциала предприятия // Вестник Тверского государственного технического университета. Серия «Науки об обществе и гуманитарные науки». 2017. № 3. С. 121–130.
9. Разиньков П.И., Разинькова О.П. Проблемы формирования потенциала устойчивого развития предприятия // Проблемы управления в социально-гуманитарных, экономических и технических системах: материалы Всероссийской (заочной) научно-практической конференции: в 2 ч. Тверь: ТвГТУ, 2018. Ч. 2. С. 46–50.

10. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.

MANAGEMENT OF BREAK-EVEN ACTIVITIES OF THE ENTERPRISE

P.I. Razinkov, O.P. Razinkova, E.I. Otto

***Abstract.** The article considers the principles of managing the break-even performance of the enterprise. A brief analysis of the concept of "break-even performance of the enterprise" formed by different authors is carried out and its definition is given. Such concepts as "break-even", "break-even point", "safety zone" and "marginal income" are studied. The essence of the concept of "management of break-even activity of the enterprise" is stated.*

***Keywords:** break-even of the enterprise, break-even point, marginal income, enterprise activity management.*

Об авторах:

РАЗИНЬКОВ Павел Иванович – доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента, Тверской государственной технической университет, Тверь. E-mail: men_756@mail.ru

РАЗИНЬКОВА Оксана Павловна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента, Тверской государственной технической университет, Тверь. E-mail: razinkovaoksana@mail.ru

ОТТО Елизавета Игоревна – студентка кафедры менеджмента, Тверской государственной технической университет, Тверь. E-mail: men_756@mail.ru

About the authors:

RAZINKOV Pavel Ivanovich – Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of Management, Tver State Technical University, Tver. E-mail: men_756@mail.ru

RAZINKOVA Oksana Pavlovna – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of Management, Tver State Technical University, Tver. E-mail: razinkovaoksana@mail.ru

OTTO Elizaveta Igorevna – Student of the Department of Management, Tver State Technical University, Tver. E-mail: men_756@mail.ru