

НЕОБХОДИМОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

асист. Десятрева И.Б., студент Шевченко А.Ю.

Изучение аспектов предпринимательской деятельности, особенностей финансового менеджмента предприятия даёт знания, применение которых позволяет сделать предпринимательскую деятельность фирмы стабильно прибыльной и конкурентоспособной, адаптированной к рыночной ситуации, которая постоянно изменяется. Осуществление всестороннего анализа позволяет решить такие задания: оперативно оценивать результативность деятельности предприятия и его структурных подразделений; своевременно находить и учитывать факторы, которые влияют на объёмы прибыли по конкретным сферам деятельности, продукции и услуг; определять изменения в затратах на производство и сбыт продукции, разрабатывать на этой основе ценовую стратегию фирмы; находить наиболее рациональные направления стратегического развития предприятия [1].

Предпринимательская практика различает два взаимосвязанных вида анализа деятельности фирмы – стратегический и оперативный (стоимостной), на основе которых происходит управление финансами предприятия.

Финансы отражают формирование и использование разных видов доходов, накоплений и инвестиций, источники формирования прибыли. Финансы предприятия по происхождению делятся на внутренние ресурсы (амортизационные отчисления и прибыль), дополнительные вклады в виде паевых или эмиссионных средств и на внешние источники финансирования. На основе возврата предприятие привлекает заёмные финансовые ресурсы – кредиты банков, средства других организаций, облигации [2].

Стратегический анализ направлен на выявление возможных шансов и рисков, негативных и позитивных аспектов деятельности предприятия, на определение качественных особенностей перспективного развития в рыночной среде. Оперативный анализ направлен на оценивание результатов деятельности предприятия и его структурных подразделений в трёх аспектах: 1) анализ итогов деятельности предприятия, взаимодействия его с рыночной средой;

2) анализ затрат производства, формирование информационной базы для внесения управленческих решений; 3) анализ продукта и рынка предприятия.

Наиболее часто различные аспекты деятельности предприятия находят своё определение в системе показателей (матрицы показателей), в состав которой входят две группы показателей. Первая характеризует конечные результаты деятельности – прибыль, объём реализованной продукции (объём продаж) или предоставленных услуг. Другая – показатели затрат и ресурсов – себестоимость, её структурные элементы, численность персонала, стоимость основных фондов и другие аспекты.

Деятельность предприятия можно оценивать сопоставлением фактических и плановых (нормативных) показателей или мощностью связи между затратами и ресурсами, затратами и результатами, количественным измерением влияния различных факторов на конечный результат.

Как свидетельствует мировая практика, для эффективного анализа предпринимательской деятельности необходим постоянный мониторинг: уровня ликвидности (ежедневно); прибыльности (один раз в неделю); эффективности регулирования рисками (один раз в неделю); структуры активов и обязательств (ежемесячно); отребностей в достаточности капитала (ежедневно).

Для внедрения этих элементов необходимо разработать программу поэтапного изменения и усовершенствования собственного финансового менеджмента, исходным пунктом которого может быть планирование денежных потоков. Это позволит установить, когда у предприятия ожидаются временно свободные средства, а когда и в таком объёме необходимо внешнее инвестирование. Для первого случая предприниматель должен определить способ использования свободных средств: досрочно рассчитаться с кредиторами, положить средства на депозит в банк [3].

1. Сорока І. Українське підприємництво: минуле, сьогодення, майбутнє. // Голос України. – 1994.

2. Торниевская А.А. Предпринимательство. // – М.: Дело, 2006. – 40 с.

3. Терлецький Ю. Підприємницька діяльність в Україні (Аналітичний огляд). // Бізнес. -2003.