

**ДИАГНОСТИКА ПЕРИОДА СТАБИЛЬНОГО
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

Кот Н.Г., ст. преподаватель

*УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь*

В условиях рыночной экономики устойчивое социально-экономическое развитие страны напрямую зависит от уровня развития малого предпринимательства. Данный сегмент рынка характеризуется достаточной мобильностью, более легкой адаптацией к часто изменяющимся условиям рынка, в силу чего, малый бизнес является фундаментальной основой для успешного экономического роста. Развитие малого предпринимательства является одним из национальных приоритетов Республики Беларусь.

Большое внимание развитию малого бизнеса уделяется как на уровне региональных, национальных программ, так и на уровне мировых концепций. Согласно Докладу «TheGlobalCompetitivenessReport 2016-2017» Всемирного экономического форума функционирование субъектов малого бизнеса происходит во время роста неравенства доходов, социального и политического напряжения, а также общего чувства неопределенности по поводу будущего [1].

В таком сложном контексте расширяет свое влияние Четвертая промышленная революция, в контексте которой можно выделить один из многочисленных факторов, который важно учитывать при формировании экономической политики будущего хозяйствующего субъекта – это ориентация на будущее, которое в соизмеримых показателях характеризуется, как время – время достижения поставленных целей, время стабильного функционирования. Время – это критически важный ресурс для обновления субъектов малого бизнеса. Его дефицит является одним из рисков для предпринимателей страны в настоящее время.

Для решения проблемы, связанной с определением периода будущего функционирования предприятия, предлагается исходить из уровня его финансового потенциала путем расчета периода достижения уровня интегрально-регулирующего показателя развития предприятия и периода стабильного сохранения финансового потенциала.

Финансовый потенциал выполняет, своего рода, системную функцию, которая заключается в агрегировании как доступной для всех информации, так и скрытой, известной только одному предпринимателю. При этом посредством финансового потенциала происходит определение скрытой предпринимательской возможности на основании общедоступной информации, представленной в отчетности. Финансовый потенциал позволяет

рассмотреть предприятие как целостную систему: с одной стороны, используемый в расчетах уровень экономического потенциала подчиняется законам максимизации экономического роста, а уровень финансового потенциала – системе предельных величин. Именно финансовый потенциал позволяет определить максимально допустимый, предельный уровень скрытой предпринимательской возможности предприятия на основе временных функций прошлого, настоящего и будущего состояния хозяйствующего субъекта.

Финансовый потенциал служит платформой, на которой вырастает последовательность скрытых управленческих действий и решений, и тем самым создается динамический потенциал кругооборота в целом [5]. Часть компонентов экономического потенциала отображается в составе финансового потенциала в виде скрытых возможностей, которые при определенном уровне накопления, совершив кругооборот, увеличат экономический потенциал.

Финансовый потенциал является относительным выражением сложившегося уровня экономического потенциала на предприятии, как динамически развивающейся системы. Финансовый потенциал характеризует величину финансовых возможностей предприятия, которые, совершив кругооборот, способствуют увеличению величины экономического потенциала хозяйствующего субъекта [6].

Для определения уровня и направления дальнейшего развития деятельности предприятия следует использовать интегрально-регулирующий показатель развития предприятия посредством уравнения регрессии, отражающего зависимость финансового потенциала от производительности труда, среднегодового уровня заработной платы, фондоотдачи и затратоотдачи [4]. Регрессионная модель, а также фактические значения накопительных параметров позволяют спрогнозировать предельное приращение финансового потенциала, т.е. направление дальнейшего развития, которое с учетом научной диалектики может быть как положительное – в сторону роста, так и отрицательное – в сторону сворачивания деятельности (ΔFP).

В случае получения положительной величины на предприятии имеется потенциал развития, в противоположном случае – руководству предприятия следует предпринять серьезные меры к инволюции или диверсификации деятельности существующего субъекта хозяйствования.

Важным моментом остается вопрос, касающийся периода достижения уровня интегрально-регулирующего показателя развития предприятия. Для решения данного вопроса предлагается следующий алгоритм (рис.1):

Для расчета периода стабильного сохранения финансового потенциала предприятия при эффективном управлении, своевременном реагировании на внешние угрозы, предлагается использовать следующий алгоритм:

1. Перевод уровня интегрально-регулирующего показателя устойчивого развития (I_{sd}) из процентов в градусы, которые являются градусной мерой угла дальнейшего развития:

1.1. Если $Isd > FP$ - $Isd : 1.7$

1.2. Если $Isd < FP$ - $(Isd + FP) : 1.7$

2. Нахождение тангенса найденного угла в градусах.

3. Определение периода стабильного сохранения финансового потенциала предприятия (формула (1)):

$$n_{\text{стаб.}} = Isd : tg\theta, \quad (1)$$

где $n_{\text{стаб.}}$ – период стабильного сохранения финансового потенциала предприятия;

Isd – интегрально-регулирующий показатель устойчивого развития предприятия;

$tg\theta$ – тангенс угла.

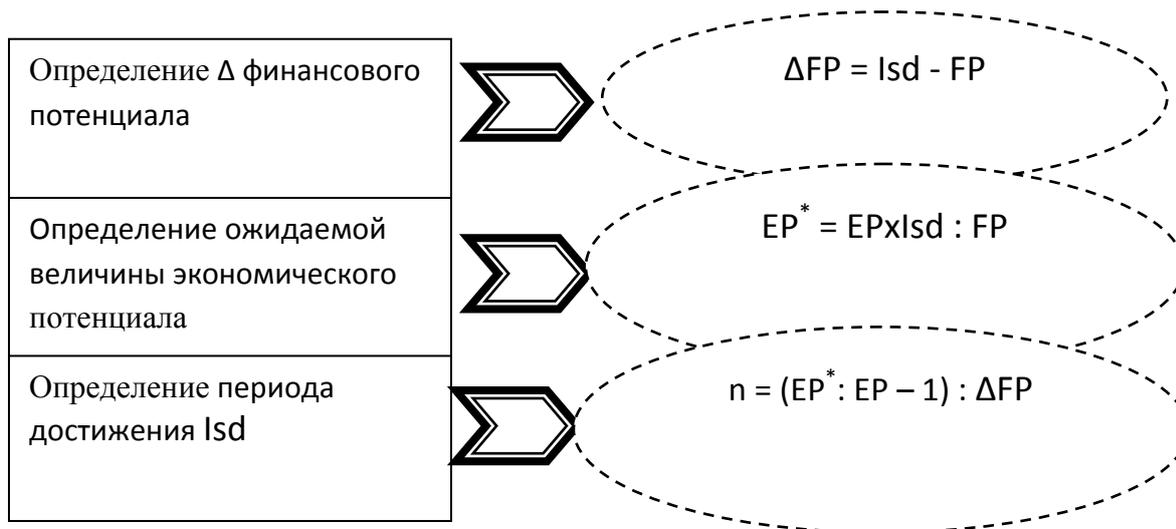


Рис.1. Алгоритм определения периода достижения уровня интегрально-регулирующего показателя развития предприятия

Источник: собственная разработка

Таким образом, на основании положений теории экономического анализа, теорий измерения управляемости хозяйственной деятельностью организации, менеджмента качества, математических моделей и методов в экономике можно представить следующую методику периода достижения уровня развития предприятия:

1. Определяются исходные компоненты экономического потенциала, в качестве которых выступают накопительные параметры.

2. Посредством нейтрализации критериев показатели накопительно-го характера сводятся в интегрально-регулирующий показатель развития организации, которому соответствует среднее значение уровня управляемости в текущий момент времени.

3. Уровень финансового потенциала трансформируется из интегрально-регулирующего показателя развития организации.

4. На основании графического анализа стабилизации уровня финансового потенциала и уровней накопительных параметров организацией определяется вектор силы развития отдельно взятого накопительного параметра.

Владея информацией относительно уровня финансовых возможностей, предприниматель сможет определить не только период достижения уровня своего развития, а также определить период стабильного сохранения финансового потенциала предприятия, тем самым определить будущее функционирование субъекта малого бизнеса.

Список использованных источников:

1. The Global Competitiveness Report 2016 – 2017. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www. Weforum.org/](http://www.Weforum.org/). – Дата доступа : 03.01.2018.
2. Высоцкий О.А. Прозрачное управление в системе обеспечения устойчивого развития предприятия / О.А. Высоцкий. – Минск: ИООО «Право и экономика», 2014. – 54 с.
3. Высоцкий О.А., Седегов Р.С. Процессы управления микроэкономическими системами / О.А. Высоцкий, Р.С. Седегов, Н.В. Борсук, Н.Ф. Кучинская; под научн. ред. В.Ф. Медведева. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2005. – 259 с.
4. Кот Н.Г. Устойчивое функционирование предприятия в условиях конкуренции / Н.Г. Кот // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: экономические и юридические науки. Выпуск 13. Полоцк, 2017. – С. 19-23.
5. Кот Н.Г. Финансовый потенциал при осуществлении предпринимательской возможности/ Н.Г. Кот // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D: экономические и юридические науки. Выпуск 6. Полоцк, 2017. – С. 67-71.
6. Кот Н.Г. Финансовый потенциал как целевой параметр инвестирования / Н.Г. Кот // Вестник Брестского государственного технического университета. Выпуск 3. Брест, 2017. – С. 90-94.

УДК338.984

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПЛАНИРОВАНИЯ
ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Кравцова М.А., студентка 4-го курса

Научный руководитель: доцент В.В. Зазерская

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

Современное общество состоит из множества фирм, организаций, предприятий. Основной целью существования предприятия является получение прибыли. Чтобы ее получить необходимо учесть множество факторов: внутренние и внешние издержки, возможность просчета в одном деле и покрытие его за счет остатка от общего дохода, т.е. прибыли [1]. Анализ и оценка эффективной деятельности предприятия, и как следствие верное прогнозирование его финансового благополучия базируется на расчётах показателей рентабельности и прибыльности производства.

Роль прибыли полно отражает эффективность производства, объем и качество произведенной продукции. Важной функцией управления прибылью является расчет плановой прибыли. Величина плановой прибыли должна быть экономически обоснованной, достаточной для своевременно-