

**Управление формированием выручки и прибыли от текущей деятельности предприятия***Management of formation of revenue and profit from enterprise's current activity*

**Головачев Александр Степанович**, доктор экономических наук, профессор,  
профессор кафедры экономики и управления производством Минского инновационного университета

**Golovachev Aleksandr**, Doktor in Economic sciences, Professor,  
professor of the Department of economy and production management of Minsk Innovation University  
e-mail: kafeup@miu.by

**Гедранович Бронислав Адамович**, кандидат экономических наук, доцент,  
проректор по учебной и воспитательной работе Минского инновационного университета

**Hedranovich Branislau**, PhD in Economic sciences, Associate Professor,  
vice rector for educational work of Minsk Innovation University  
e-mail: gba@miu.by

**Шинкевич Наталья Виловна**, кандидат технических наук, доцент,  
заведующая кафедрой экономики и управления производством Минского инновационного университета

**Shynkevich Natallia**, PhD in Engineering sciences, Associate Professor,  
head of the Department of economy and production management of Minsk Innovation University  
e-mail: shinknv@mail.ru

**Аннотация**

Приведены результаты исследования сущности текущей деятельности, модели и практические рекомендации по обеспечению системы формирования выручки и прибыли от реализации продукции. Раскрыт системный подход к управлению выручкой и прибылью на основе использования современного представления о теории и практике роста производительности совокупного (живого и овеществленного) труда, инновационного развития предприятия и повышения его конкурентоспособности.

**Ключевые слова:** финансовые результаты предприятия, выручка, прибыль, управление, производительность труда, инновационное развитие, конкурентоспособность, обеспечение роста выручки и прибыли.

**Abstract**

The results of a research of the essence of the current activity, model and practical recommendations on providing a system of formation of revenue and profit from product sales are given. The article reveals a system approach to the management of revenue and profit on the basis of a modern view of the theory and practice of a gain in productivity cumulative (live and substantiated) work, innovative development of the enterprise and increase in its competitiveness.

**Keywords:** financial results of the enterprise, revenue, profit, management, labor productivity, innovative development, competitiveness, ensuring growth of revenue and profit.

Поступила в редакцию / Received: 05.01.2017

Web: <http://elibrary.miu.by/journals/item.eui/issue.1/article.2.html>

**Введение, актуальность и постановка проблемы**

Исследование методологических основ и методических положений управления формированием, распределением и использованием прибыли на предприятии [1] позволило определить понятие «прибыль» как экономическую категорию, которая представляет собой систему производственно-экономических отношений между:

- предприятиями и рынком;
- предприятиями и государством;
- отдельными взаимосвязанными по кооперации предприятиями;
- предприятием и его персоналом;
- предприятиями и потребителями.

При этом прибыль не является гарантированным доходом предпринимательской деятельности, вложения капитала в тот или иной вид бизнеса. Позитивным результатом прибыль является лишь только при осуществлении научно обоснованного управления системой производственно-экономических отношений по поводу формирования, распределения и использования прибыли.

Исследование проблем управления формированием прибыли на предприятиях Республики Беларусь выявило тенденцию к снижению прибыли, что явля-

В статью вошли материалы, полученные в результате выполнения НИР «Управление формированием прибыли на основе активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий промышленности», ГР 20162079.

ется следствием отсутствия системного управления экономикой и низкой эффективности менеджмента на предприятиях, отсутствия эффективных стратегий их развития, низкого уровня конкурентоспособности товаров, руководителей и специалистов [2].

В практическом плане прибыль от текущей деятельности определяется разницей между выручкой от реализации продукции и суммой затрат на этот вид деятельности. Разрешение проблем повышения прибыли на основе снижения затрат показало, что в последние годы на предприятиях страны наблюдается противоречивая тенденция превышения темпов роста себестоимости производства и реализации продукции (товаров, работ, услуг) над темпами роста выручки. Это привело к уменьшению прибыли и указывает на необходимость снижения затрат и роста выручки, прежде всего путем реализации эффективного управления и активизации инновационной деятельности предприятий, повышения производительности труда, эффективности подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров [3].

В связи с экспортной ориентацией и выходом предприятий Беларуси на мировой рынок возникают следующие вопросы. Может ли сегодня Беларусь успешно конкурировать на мировом рынке? Смогут ли отечественные предприятия постоянно перестраивать свою деятельность под потребности рынка, чтобы их товары занимали достойное место среди конкурентов? Примут ли отечественные предприятия вызов со стороны международных конкурентов в области производительности труда, технической и технологической его вооруженности по усвоенному переходу к инновационному развитию?

Чтобы ответить на эти вопросы, необходимо, прежде всего, осознать, что рост производительности труда является основным фактором повышения конкурентоспособности экономики, что существует опасность в отставании производительности труда от зарубежных конкурентов. Темпы роста производительности труда в Беларуси в последние годы не имеют необходимой динамики. При этом отметим, что только меры государственного управления не могут, да и по определению не смогут разрешить все возникающие проблемы экономики. Более того, потенциальная опасность даже возрастает именно потому, что многие руководители предприятий, да и государственные органы все еще верят в успех этих мер.

Как показывает мировой опыт, разрешить проблемы повышения конкурентоспособности и уровня жизни населения страны может частный сектор экономики, но при создании ему необходимых условий со стороны государства, при наличии эффективного механизма взаимодействия и партнерства правительства и бизнеса. При этом необходимо выяснить, что может и должен сделать частный сектор для того, чтобы обеспечить достойный уровень конкурентоспособности. Какие негативные последствия будут, если не предпринять необходимые действия? Одновременно нужно отказаться, во-первых, от повсеместной критики, запугивания, очернения всего, что делается в стране, и во-вторых, от восторженных обожателей, которые, не замечая просчеты, ошибки, слабые места в экономике, оправдывают любые недостатки и отказываются от конструктивных и новых действий. Одновременно нельзя верить мифу, что западные конкуренты уже выдыхаются, копиру-

ют, а не производят нововведения. Это ошибочный вывод, который усыпляет творчество и инновационную активность персонала отечественных предприятий.

Среди всех проблем экономики особую актуальность приобретает исследование сущности системного управления формированием выручки и прибыли от текущей деятельности, которые вытягивают цепочку конечных результатов и показателей эффективности отечественных предприятий.

### **Текущая деятельность предприятия: показатели результатов, формирование выручки и прибыли**

Все доходы и расходы коммерческих организаций в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету доходов и расходов, которая утверждена постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 30.09.2011 г. №102, включают в себя:

- 1) доходы и расходы по текущей деятельности;
- 2) доходы и расходы по инвестиционной деятельности;
- 3) доходы и расходы по финансовой деятельности.

*Текущая деятельность* – это основная деятельность предприятия по производству и реализации продукции (услуг), которая приносит основную часть дохода организации. Характер текущей деятельности предприятия во многом определяется спецификой отрасли. Особенности ее характеризуются тем, что текущая деятельность:

- является главным видом деятельности предприятия, которая подчинена двуединой цели – удовлетворению потребностей рынка и получению прибыли, и поэтому ее «обслуживают» основной объем активов и численности персонала;
- носит приоритетный характер по отношению ко всем другим видам деятельности, так как она обеспечивает наибольший удельный вес прибыли предприятия, и поэтому другие виды деятельности должны способствовать выполнению цели текущей деятельности;
- является основным показателем оценки отдельных стадий жизненного цикла предприятия, результатов его деятельности и прежде всего прибыли;
- ориентирована в основном на товарный рынок, связана с различными видами и сегментами этого рынка и определяется спецификой используемого сырья и материалов, составом производственных мощностей и характером готовой продукции, что и определяет прибыль от ее реализации;
- основана на инвестициях капитала, активах предприятия, от состава которых, их сбалансированности, скорости обращения зависит способность предприятия генерировать прибыль от текущей деятельности;
- требует высокой эффективности живого труда, так как получаемая прибыль от текущей деятельности зависит прежде всего от профессионализма и квалификационного состава персонала;
- подвержена общим и специфическим рискам производства, и поэтому в целях формирования высокой выручки и получения соответствующей прибыли от реализации продукции требуется выбор альтернативных научно обоснованных вариантов хозяйствования.

Формирование выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в процессе текущей деятельности включает ряд этапов: а) приобретение на рынках материальных ресурсов, основных средств, инвестиций, нематериальных ресурсов; б) прием на работу необходимого персонала; в) проектирование изделий на основе полученных результатов НИОКР; г) производство продукции; д) реализация товаров на рынке. Прогнозирование, планирование и анализ результатов формирования выручки по перечисленным этапам позволяет выявить их влияние на объемы реализации продукции и прибыли.

Актуальность исследования объемных показателей производства и реализации продукции в стоимостном выражении обусловлена тем, что они (показатели) позволяют определить конечные результаты предприятия в форме:

- объема производства продукции и его структуры;
- объема реализации продукции, позволяющей рассчитать ряд показателей дохода от текущей деятельности и степень удовлетворения потребностей рынка;
- суммы прибыли предприятия от реализации продукции, позволяющей рассчитать степень удовлетворения интересов предприятия.

Объем производства и реализации продукции в стоимостном выражении по предприятию оценивается такими показателями текущей его деятельности, как валовая, произведенная (товарная), реализованная продукция по отгрузке, выручка от реализации продукции, добавленная стоимость (условно-чистая продукция), вновь созданная добавленная стоимость (чистая продукция) и прибыль от реализации продукции.

*Валовая продукция* (валовый доход от текущей деятельности) ( $V_{в.п}$ ) – стоимостное выражение всего объема произведенной организацией продукции (работ, услуг) вне зависимости от степени готовности ее для продажи, прежде всего по уровню ее конкурентоспособности, включает стоимость незавершенного производства:

$$V_{в.п} = V_n + H_3П$$

Валовая продукция рассчитывается в сравнимых ценах по заводскому методу, согласно которому в ее объем не включается в анализируемом периоде продукция отдельных цехов, предназначенная для последующей ее переработки в других цехах данного предприятия. Объем валовой продукции в самом общем виде определяется суммой произведенной продукции (работ, услуг) для продажи ( $V_n$ ) и изменения остатков незавершенного производства ( $H_3П$ ) на конец и начало анализируемого года:

$$V_{в.п} = V_n \pm (H_3П_{к.г} - H_3П_{н.г})$$

*Объем произведенной продукции* (работ, услуг) ( $V_n$ ) включает законченную производством продукцию, предназначенную для реализации потребителям, имеющую лишь признаки товара (такую продукцию можно признать квазитоварной, потенциальной продукцией), в действующих оптовых ценах предприятия:

$$V_n = M_з + A + 3П + Отч3П + Проч + П,$$

где  $M_з$  – материальные затраты на производство продукции;

$A$  – амортизационные отчисления;

$3П$  – заработная плата работников производства;

$Отч3П$  – социальные отчисления от заработной платы;

$Проч$  – прочие затраты;

$П$  – прибыль от реализации продукции.

Этот вид продукции относится к оборотным средствам в форме готовой продукции, находящейся на складе в начальной стадии ее обращения. По стоимости она включает себестоимость произведенной и реализованной продукции, желаемую (рассчитанную по норме рентабельности) прибыль и косвенные налоги (НДС, акцизы), если они выплачиваются данным предприятием из выручки, а также отчисления в местные и республиканские целевые бюджетные фонды, исключая стоимость незавершенного производства.

Стоимость произведенной (квазитоварной) продукции ( $V_n$ ) рассчитывается по заводскому методу, используя формулу:

$$V_n = ГП + ПФ + РУ + ПС,$$

где  $ГП$  – стоимость готовой продукции, предназначенной для реализации в оптовых ценах предприятия;

$ПФ$  – стоимость полуфабрикатов собственного производства и продукции вспомогательных цехов, предназначенных для реализации;

$РУ$  – работы производственного характера, выполненные по заказу других организаций;

$ПС$  – стоимость инструментов и приспособлений для собственного производства, готовой продукции и полуфабрикатов для собственного капитального строительства и непромышленных хозяйств данного предприятия.

Стоимость произведенной продукции можно также определить произведением натурального ее объема ( $Q$ ) на цену единицы конкретного вида продукции ( $Ц$ ), рассчитанную по калькуляции:

$$V_n = \sum Q \cdot Ц.$$

Произведенная продукция названа квазитоварной, потенциальной для рынка, потому что, во-первых, она может быть продана, если будет конкурентоспособной, а спрос на рынке – платежеспособным; во-вторых, она может быть продана по более низким ценам; в-третьих, она может быть вообще не продана (частично или полностью) и будет пролеживать на складе предприятия. Таким образом, с произведенной продукцией могут быть проблемы, разрешение которых потребует упреждающих стратегических решений и реализации мер по повышению конкурентоспособности товаров.

*Объем реализованной продукции по отгрузке потребителю* ( $V_p$ ) определяется суммой объема произведенной и отгруженной по договору потребителю в оптовых ценах предприятия еще не оплаченной продукции ( $V_n$ ) с учетом остатков произведенной продукции, оставшейся на складе на начало анализируемого периода ( $ОП_{н.г}$ ), за минусом остатков продукции, находящейся на складе на конец анализируемого периода ( $ОП_{к.г}$ ):

$$V_p = V_n \pm (ОП_{н.г} - ОП_{к.г}).$$

В стоимость объема реализации входят затраты на производство и реализацию продукции, управленче-

ские расходы, налоги и сборы, включаемые в затраты, и фактическая прибыль. Так как за поставленную продукцию еще не поступили деньги, то этот вид реализованной продукции считается потенциальной выручкой, т. е. не всегда фактической до момента поступления денег за поставленную продукцию.

Выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) ( $B$ ) определяется по факту получения организацией денежных средств от реализации продукции (работ, услуг) за вычетом скидок (премий, бонусов), представленных покупателю к цене (стоимости) в соответствии с договором, а также налогов и сборов, исчисляемых из выручки, по формуле:

$$B = V_p - P_{упр} - P_{реал}$$

где  $V_p$  – стоимостное выражение произведенной продукции при гарантированной ее реализации по договорам;

$P_{упр}$  – управленческие расходы;

$P_{реал}$  – расходы на реализацию продукции.

Выручка от текущей деятельности может быть определена умножением цены единицы товара на количество проданных его единиц.

Добавленная стоимость ( $ДС$ ) – стоимость условно чистой продукции, которая включает сумму амортизационных отчислений ( $A$ ), оплаты труда производственных работников ( $ЗП$ ) и полученной прибыли ( $П$ ). Добавленную стоимость можно рассчитать как разницу между выручкой ( $B$ ) и материальными затратами производителя ( $МЗ$ ).

$$ДС = A + ЗП + П; ДС = B - МЗ$$

Особенность добавленной стоимости – включение в этот показатель амортизационных отчислений, которые в отличие от прибыли не облагаются налогом. Имея такое преимущество, предприятие увеличивает амортизационные отчисления за счет ускоренной амортизации и повышает свои возможности для увеличения фонда накопления, т. е. для обновления уставших основных средств.

Вновь созданная добавленная стоимость (стоимость чистой продукции) определяется суммой заработной платы и прибыли предприятия. Увеличение этого вида добавленной стоимости означает рост доходов работников, предприятия и государства со всеми вытекающими положительными экономическими последствиями.

Главным показателем экономического результата (эффекта) текущей деятельности предприятия является прибыль от реализации, которая есть результат вычитания из выручки всех затрат производственной деятельности (себестоимости производства продукции –  $c/c$ ), управленческих расходов и затрат на реализацию продукции. Эти управленческие и реализационные расходы являются частью общехозяйственных затрат и условно-постоянных общепроизводственных затрат. И одновременно прибыль от реализации есть вновь добавленная стоимость за минусом заработной платы.

На рисунке 1 приведена модель последовательного формирования конечных результатов текущей деятельности предприятия, включая выручку как основной источник прибыли от реализации продукции (работ, услуг).

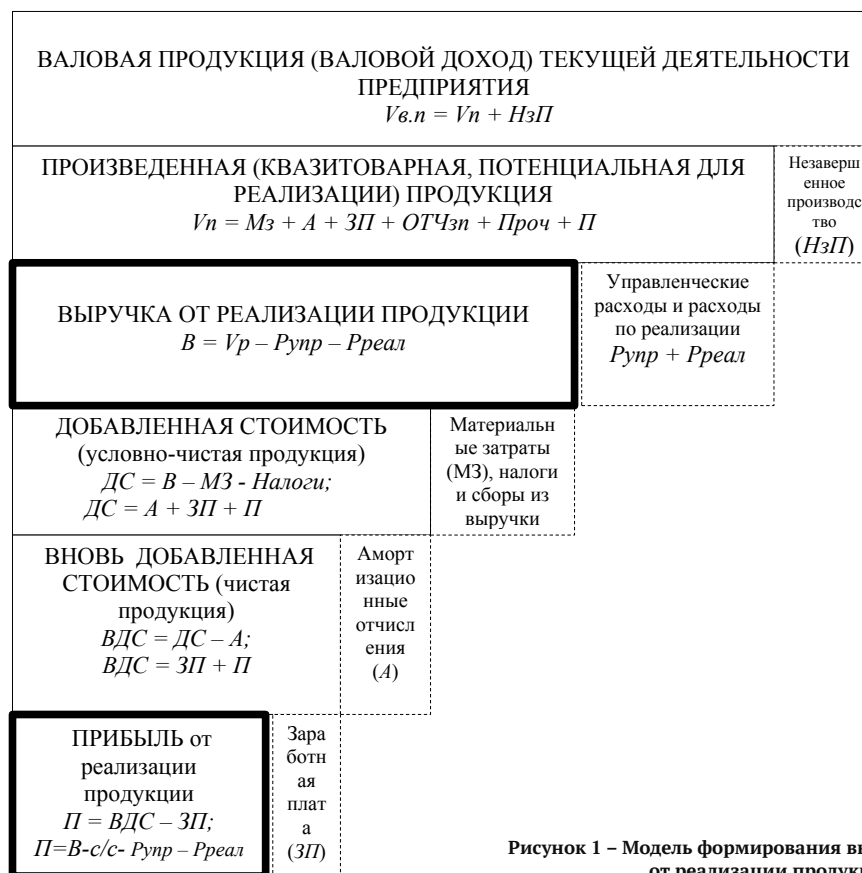


Рисунок 1 – Модель формирования выручки и прибыли от реализации продукции

## Резервы роста выручки и прибыли и пути их реализации

Рост выручки и прибыли предприятия зависит прежде всего от степени вовлечения в хозяйственный оборот резервов производства, эффективного использования ресурсов и ориентации организации на инновационное развитие.

Для определения резервов роста выручки и прибыли проследим динамику основных социально-экономических показателей страны за 2011–2015 гг., которая характеризуется нарастанием определенных негативных тенденций [4, 5]. Так, темпы прироста ВВП снизились с 5,5 % в 2011 г. до отрицательного его значения (-3,9 %) в 2015 г., индекс-дефлятор ВВП за 2015 г. составил 116,4 %, что соответственно уменьшило фактический уровень ВВП. Отрицательная динамика имела место и по производительности труда – с положительного ее прироста в 5,7 % в 2011 г. до отрицательного значения (-2,7 %) в 2015 г.

Произошло падение промышленного производства (только за 2015 г. – на 6,6 %). При этом наибольшее снижение производства произошло в обрабатывающей промышленности (ключевом виде экономической деятельности) по причине низкой конкурентоспособности продукции и роста цен в отрасли. Уменьшился удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции по отгрузке (12,9 % в 2015 г. по сравнению с 13,9 % в 2014 г.) по причине снижения инвестиционной активности предприятий и роста цен. Сократились инвестиции в основной капитал (за 2015 г. – на 15,2 %), прежде всего на приобретение машин, оборудования, транспортных средств.

Экспорт товаров и услуг за январь – ноябрь 2015 г. по сравнению с аналогичным периодом 2014 г. снизился на 24,8 %, главным образом за счет снижения экспорта инвестиционных товаров. Отрицательная динамика экспорта, обусловленная низкой конкурентоспособностью товаров, неадекватностью структуры производства и потребностей рынка и неумением торговать, определяла уменьшение стоимости и объемов поставок на экспорт шин (на 31,3 %), тракторов (на 37,2 %), грузовых автомобилей (на 38,2 %), мебели (на 32,2 %). По-прежнему внешняя торговля характеризуется отрицательным сальдо экспорта и импорта, которое в 2011 г. составляло 4,3, а в 2015 г. – 3,6 млрд долл. США.

По причине низкой производительности труда и высокой инфляции уменьшились реальные располагаемые доходы населения на 5,6 % за январь – ноябрь 2015 г., а реальная заработная плата – на 3,1 %. На потребительском рынке продолжается снижение спроса на товары и услуги вследствие уменьшения денежных доходов домашних хозяйств.

Высокими темпами увеличивается государственный долг Республики Беларусь: на 1 января 2016 г. он составлял 328,6 трлн рублей (37,8 % ВВП) и по сравнению с началом 2015 г. увеличился на 131,1 трлн рублей, или на 66,4 % [4].

Тенденции в формировании выручки и прибыли организаций страны за 2016 г. характеризуются со-

впадением темпов роста выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг) и темпов роста себестоимости реализации. Это свидетельствует о проявлении экстенсивного пути развития экономики предприятий, который не обеспечивает рост прибыли от реализации продукции. При этом наблюдается снижение рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж. Увеличился удельный вес убыточных организаций в общем их количестве с 5,4 % в 2011 г. до 23,5 % в 2015 г. Сумма чистого убытка убыточных организаций в 2015 г. по сравнению с 2011 г. увеличилась в 6,6 раза.

Анализ методов определения конечных показателей текущей деятельности предприятий и модели их формирования (рисунок 1) позволяет выявить возможные резервы роста выручки и прибыли от реализации продукции за счет сокращения:

- 1) стоимости остатков полуфабрикатов для потребностей собственного производства и незавершенного производства в общем объеме валовой продукции;
- 2) удельного веса стоимости остатков произведенной продукции, находящейся на складе, в общем объеме производства;
- 3) дебиторской задолженности потребителей продукции;
- 4) удельных материальных затрат на единицу реализованной продукции (сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива, энергии, покупаемых на стороне, в том числе и по импорту);
- 5) удельных затрат на реализацию продукции и на управление в расчете на единицу реализованной продукции;
- 6) амортизационных отчислений в расчете на реализацию единицы изделия.

Современный подход к управлению выручкой и прибылью от реализации продукции предполагает формирование конечных результатов деятельности предприятия на основе выполнения «золотого правила развития организации». Суть этого правила состоит в достижении нарастающего опережения темпов роста цепочки конечных результатов предприятия – активов ( $J_{акт}$ ), валовой продукции ( $JV_{в.п.}$ ), произведенной продукции ( $JV_n$ ) и реализованной продукции по отгрузке ( $JV_p$ ), выручки от реализации ( $JВ$ ), добавленной стоимости ( $JДС$ ), вновь созданной добавленной стоимости ( $JВДС$ ) и прибыли от реализации продукции ( $JП$ ), т. е. при соблюдении следующих соотношений темпов роста (индексов, %) названных показателей в соответствии с неравенством:

$$100\% < J_{акт} < JV_{в.п.} < JV_n < JVP < JB < JДС < JВДС < JП.$$

Сравнение соотношений фактических темпов роста конечных результатов предприятия с данным неравенством будет указывать на резервы роста выручки и прибыли и соответственно – на необходимость принятия мер по удовлетворению требований «золотого правила развития организации».

Системный подход к формированию выручки и прибыли от текущей деятельности включает комплекс мер по повышению:

- 1) эффективности использования ресурсов, оценка которых осуществляется системой показате-

лей рентабельности текущей деятельности предприятия, его активов, труда, основных и оборотных средств;

- 2) объемов продаж и эффективности коммерческой деятельности, для оценки которых целесообразно использовать показатели рентабельности продаж и коэффициенты соотношения объема продаж к объему производства, а также показателей основных средств, издержек производства, оборотных средств, материально-производственных запасов к численности работающих;
- 3) эффективности текущих и единовременных затрат, оценку которых необходимо производить системой показателей рентабельности реализованной продукции и рентабельности инвестиционных затрат [6].

Конкретные резервы экономии выявляются на основе проведения комплексного анализа деятельности любого объекта управления. При этом выделяют резервы народнохозяйственные, отраслевые и на уровне отдельного предприятия с группировкой их на общие и частные резервы.

Реализация резервов роста выручки и прибыли требует:

- оптимизации заработной платы по критерию роста производительности труда;
- отказа от производства традиционной неконкурентоспособной продукции (от производства на склад) и перехода к производству продукции, необходимой для удовлетворения рынка, в том числе к производству инновационных продуктов;
- отказа при оценке деятельности предприятий от показателей валовой и произведенной продукции, включающих повторный счет приобретенных материальных ресурсов;
- перехода к оценке деятельности предприятия по рыночным показателям (по реализованной продукции, выручке, добавленной стоимости, вновь добавленной стоимости и прибыли), позволяющим рассчитать реальную производительность труда, показатели рентабельности продаж и рентабельности реализованной продукции.

При оценке уровня выручки и прибыли от текущей деятельности предприятия целесообразно использовать показатели, отражающие:

- 1) отношение прибыли от реализации к объему реализованной продукции (характеризует рентабельность продаж), %;
- 2) удельный вес прибыли от реализации в сумме валового дохода от текущей деятельности (характеризует затратноёмкость и условия налогообложения валового дохода), %;
- 3) отношение дохода (или прибыли) от текущей деятельности к стоимости используемых активов в рассматриваемом периоде (характеризует эффективность использования активов), %;
- 4) отношение дохода (или прибыли) от текущей деятельности к сумме собственного капитала (характеризует эффективность использования собственного капитала с позиций генерирования дохода и прибыли от текущей деятельности), %.

Разработка основных направлений по формированию выручки и прибыли от реализации продукции на про-

мышленном предприятии основана на использовании следующих факторов:

- уровень цен реализованной продукции;
- объем реализации продукции и получаемой выручки;
- себестоимость произведенной и реализованной продукции;
- уровень налогообложения дохода и прибыли от текущей деятельности.

Эти факторы носят агрегированный характер и, в свою очередь, формируются под влиянием факторов второго порядка – номенклатуры и ассортимента производимой (реализуемой) продукции, ее соответствия требованиям рынка, емкости соответствующего сегмента рынка, платежеспособного спроса, уровня конкуренции, форм и методов продвижения товаров на рынок, форм и методов финансовых расчетов за поставляемую продукцию. Классификация и характеристики всех факторов формирования выручки и прибыли позволяют обеспечить организацию управления выручкой и прибылью на предприятии при взаимодействии процессов:

- 1) управления производством конкурентоспособной продукции;
- 2) формирования ценовой политики на предприятии;
- 3) управления текущими затратами и активами предприятия;
- 4) управления персоналом;
- 5) управления реализацией продукции;
- 6) управления рисками;
- 7) планирования выручки и прибыли от текущей деятельности с учетом потребности рынка в продукции;
- 8) оценки и прогнозирования конъюнктуры на рынке, действующих ставок налогов на конкретный вид деятельности, на прибыль и другие обязательные платежи в бюджет за счет прибыли;
- 9) разработки системы мероприятий по обеспечению выполнения плана по выручке и прибыли.

### Система качественного обеспечения роста выручки и прибыли

В опубликованных статьях мы останавливались на решении проблемы роста прибыли за счет знания «что и как делать?» [1, 2, 3]. В данной статье уделим внимание основным компонентам системы качественного обеспечения роста выручки и прибыли на основе роста производительности труда, конкурентоспособности товаров и активизации инновационной деятельности предприятий.

1-й компонент системы – качество инновационного управления взаимодействием повышения производительности труда и уровня конкурентоспособности товаров на микроуровне – с целью усиления их влияния на рост выручки и прибыли предполагает использование следующих принципов:

- соблюдение требований совокупности научных подходов и методов к управлению производительностью и конкурентоспособностью;
- ориентация товаропроизводителей на качество, конкретные рынки и потребности;

- применение современных информационных технологий для системной и комплексной автоматизации управления;
- использование в процессе управления современных методов прогнозирования, планирования, организации, нормирования, анализа, оптимизации производства (системного и функционально-стоимостного анализа, динамического программирования);
- применение в системе управления ростом выручки и прибыли таких источников, как производительность труда, конкурентоспособность, стратегический маркетинг, обратная связь с потребителями и связь внешней среды с производителями товаров;
- ориентация на современные методы оценки, качественные методы контроля и оперативного управления производительностью и конкурентоспособностью.

Инновационное управление производительностью и конкурентоспособностью с целью повышения прибыли на уровне предприятия требует постоянного решения ряда задач, среди которых выделим:

- повышение качества менеджмента, качества товаров и уровня качества послепродажного обслуживания;
- снижение себестоимости продукции и, соответственно, цены потребления товара (последняя определяется суммой цены продажи товара и эксплуатационных затрат у потребителя);
- проведение целевых маркетинговых исследований и эффективное использование мер маркетинга при организации сбыта товара с учетом его сервисного обслуживания, для чего необходимо сформулировать миссию предприятия, оценить его возможности, сильные и слабые стороны, связи с внешней средой и разработать стратегию своего развития;
- совершенствование прогнозирования, планирования, организации, контроля, оценки и стимулирования процесса повышения производительности труда, конкурентоспособности, выручки и прибыли.

Система регулирования и управления производительностью, конкурентоспособностью, выручкой и прибылью предприятия представляет единство внешнего окружения предприятия и его внутренней структуры. Структура системы управления состоит из пяти подсистем: научного сопровождения, целевой, обеспечивающей, управляемой и управляющей [7].

2-й компонент предлагаемой системы – *рыночное саморегулирование процессов повышения выручки и прибыли на основе роста производительности и конкурентоспособности*. Этот компонент предполагает соблюдение рыночного механизма взаимодействия конкуренции, спроса, предложения, цены, неценовых факторов конкурентоспособности в условиях ужесточения внутриотраслевой и глобальной конкуренции на мировых рынках.

Неценовыми факторами роста производительности и повышения конкурентоспособности являются:

- изменение типа конкуренции на рынке товаров;
- появление новых ниш рынка товаров и пере-

- группировка уже существующих его сегментов;
- изменение действий существующих конкурентов по продвижению товаров-конкурентов;
- появление на рынке товаров новых конкурентов и новых товаров-конкурентов, включая товары-заменители;
- изменение емкости рынка товаров и размеров его потенциала;
- изменение потребностей и требований потребителей.

3-й компонент системы – *регулирование и управление экономическим развитием на мезоуровне*, которое по содержанию в незначительной мере отличается от форм и методов государственного регулирования, но отличается в масштабах регулирования. На мезоуровне такое регулирование и управление осуществляется в рамках отдельно взятого региона или отрасли, исходя из его (или ее) особенностей. Мезофакторами производительности, конкурентоспособности, выручки и прибыли выступают факторы, характеризующие особенности развития региона или отрасли. На этом уровне регулирования выделяют отраслевую выручку и прибыль, производительность и конкурентоспособность, региональную производительность и конкурентоспособность, получаемую выручку и прибыль.

Отраслевые показатели производительности и конкурентоспособности, выручки и прибыли определяются положением отрасли на внешних рынках, они связаны в значительной мере с кадровым обеспечением, со специализацией отраслевой экономики. Количественно они характеризуются показателями доли экспорта отраслевых товаров в общем объеме экспорта страны, доли данной отрасли в ВВП страны, вывоза (ввоза) капитала. Производительность и конкурентоспособность отрасли определяются также такими факторами, как: эффективность использования в отрасли ресурсов, уровень обновления технико-технологической базы, уровень организации труда и производства, качество управления отраслью, внешнеэкономической деятельностью. Определяющими факторами развития отрасли, повышения производительности и конкурентоспособности являются новейшие технологии, инновации, новые виды дифференцированных продуктов с новыми потребительскими свойствами и качеством. Основными агрегированными факторами отраслевой производительности и конкурентоспособности являются: открытость экономики, технологии, труд, менеджмент, внешняя среда (государственное регулирование, финансы, инфраструктура, производственные и социальные институты).

Выручка и прибыль, производительность и конкурентоспособность региона обуславливаются в первую очередь уровнем экономического развития расположенных на его территории отраслей и предприятий, а также факторными преимуществами – кадровыми, ресурсными, природно-климатическими, инфраструктурными, институциональными.

4-й компонент системы – *государственное регулирование экономического развития предприятий на макроуровне* представляет собой деятельность государства, направленную на создание условий для повышения производительности труда, конкурентоспособности, выручки и прибыли на всех уровнях управ-

ления (страны, регионов, отраслей, предприятий). Направления государственного регулирования экономического развития вытекают из принятой модели социально-экономического развития Республики Беларусь – социально-ориентированной рыночной экономики и осуществления курса на инновационное развитие страны.

Среди основных направлений государственного регулирования экономического развития выделим:

- формирование условий по поддержанию и развитию конкурентной среды, активизации инновационной деятельности на основе создания новых инновационных предприятий, развития инновационного предпринимательства и малого бизнеса;
- организация подготовки кадров рабочих, специалистов и руководителей с ориентацией на обеспечение инновационного развития экономики, роста производительности труда и конкурентоспособности отечественных предприятий и их товаров;
- проведение и периодическое обновление инновационной и инвестиционной политики государства, включая разработку научно-технических программ и мер по развитию инновационного производства, совершенствованию организации стандартизации и сертификации продукции;
- проведение эффективной налоговой, кредитной, ценовой, внешнеэкономической и инфляционной политики;
- развитие производственной и инновационной инфраструктуры и сферы обслуживания;
- правовое обеспечение процессов повышения производительности труда и конкурентоспособности.

5-й компонент системы управления выручкой и прибылью на основе роста производительности труда и конкурентоспособности включает учет *факторов и тенденций развития мировой экономики*. Основными мегафакторами являются глобализация мировой экономики, ужесточение межстрановой конкуренции, что требует усилий от стран в направлении открытости их экономик и активного использования таких внутренних факторов экономического развития, как активизация деятельности предприятий по созданию и внедрению нововведений в технологическое развитие производства, осуществление эффективных инвестиций в новые технологии, человеческий капитал и сохранение природной среды.

Представленная система обеспечения роста выручки и прибыли за счет активизации инновационной деятельности, повышения производительности труда и конкурентоспособности выступает как взаимосвязанная структура. Сущность механизма влияния производительности труда, инновационной деятельности и конкурентоспособности на выручку и прибыль будет раскрыта в последующих статьях.

## Заключение

Современные микроэкономические тенденции экономического развития, в частности, в динамике финансовых результатов отечественных предприятий

(по выручке и прибыли), следует рассматривать во взаимосвязи с общими тенденциями социально-экономического развития Беларуси.

Социально-экономическое развитие Беларуси в период 1996–2009 гг. характеризовалось высокими темпами, которые соответствовали темпам развития первой десятки стран мира. Однако начиная с 2009 г. в Беларуси наблюдается замедление экономической динамики, переход к инерционному характеру развития. К 2015 г. темпы роста ВВП, производительности труда, объемов промышленного и сельскохозяйственного производства установились ниже 100 % (96,1 %, 97,3 %, 93,4 %, 97,2 % соответственно). Уменьшился удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме реализованной продукции. Наблюдается падение реальных располагаемых доходов населения, заработной платы, снижение экспорта товаров и услуг. Внешняя торговля имеет хроническое отрицательное сальдо.

В этот же период (2011–2015 гг.) становятся очевидными и негативные тенденции в производственной и финансовой деятельности предприятий: уменьшается доля выручки в произведенной продукции, растет удельный вес себестоимости реализованной продукции в полученной выручке, уменьшается чистая прибыль и ее доля в прибыли от реализации продукции, растет количество убыточных предприятий, увеличивается сумма их чистого убытка.

Данные тенденции свидетельствуют о том, что Беларусь так и не смогла ответить на главный вызов современности – она продолжает отставать по производительности и эффективности от высокоразвитых стран в разы. Причины такого положения как внешние, так и внутренние. Например, введение международных санкций в отношении России – ближайшего внешнеторгового партнера Беларуси – значительно сузили внешние рынки и возможности экспорта. Последствия глобализации мировой экономики, либерализация условий торговли привели к ужесточению межстрановой конкуренции, которая при всей своей априорной положительности в условиях Беларуси стала «тормозом» национальной экономики. Однако наибольший «вклад» в проблемы социально-экономического развития страны внесли факторы внутреннего характера. Их решение требует фундаментального обновления сложившихся производственно-экономических отношений, возникающих по поводу производства, распределения, обмена и потребления. Необходимы глубокие теоретические исследования проблем развития производственных отношений в экономической сфере и научные обоснования адаптированных к существующему историческому контексту путей решения практических проблем.

Наиболее актуальными сегодня остаются проблемы институциональных преобразований и административных барьеров на пути развития бизнеса; повышения производительности труда, инновационной и инвестиционной активности экономики, обеспечения необходимого уровня межстрановой конкурентоспособности; высоких ставок по кредитам и одновременно необоснованного льготного кредитования госпредприятий; реальной финансовой поддержки и налогового стимулирования малого и среднего биз-



неса, доступа его к рынкам сбыта. Одной из главных и особо острых проблем является необходимость снижения общепроизводственных издержек, повышения качества продукции и гибкости рынка труда во взаимосвязи с функционированием рынка товаров и услуг.

В настоящей статье приведены результаты исследований производственно-экономических отношений в части формирования результатов текущей деятельности промышленного предприятия, определены содержание, модель формирования, факторы и резервы роста выручки и прибыли от текущей деятельности. Обсуждаемая система качественного обеспечения роста выручки и прибыли предприятия на основе факторов роста производительности труда и конкурентоспособности товаров, инновационной активности предприятий содержит компоненты макро-, мезо- и микроэкономического уровня регулирования, взаимодействие которых отражает системный характер процессов социально-экономического развития страны.

### Литература / References

- [1] Головачев, А.С. Методологические основы управления формированием прибыли на предприятии в условиях его инновационного развития / А.С. Головачев // Экономика и управление. – 2016. – № 1(45). – С. 13–20.
- Golovachev, A.S. Metodologicheskiye osnovy upravleniya formirovaniyem pribyli na predpriyatii v usloviyakh yego innovatsionnogo razvitiya / A.S. Golovachev // Ekonomika i upravleniye. – 2016. – No. 1(45). – P. 13–20.
- [2] Головачев, А.С. Управление прибылью на предприятиях: проблемы ее формирования и инновационные пути их решения / А.С. Головачев, Б.А. Гедранович, Н.В. Шинкевич // Экономика и управление. – 2016. – № 2(46). – С. 3–9.
- Golovachev, A.S. Upravleniye pribyl'yu na predpriyatiyakh: problemy yeye formirovaniya i innovatsionnyye puti ikh resheniya / A.S. Golovachev, B.A. Gedranovich, N.V. Shinkevich // Ekonomika i upravleniye. – 2016. – No. 2(46). – P. 3–9.
- [3] Головачев, А.С. Снижение себестоимости продукции в системе управления формированием прибыли на предприятии / А.С. Головачев, Б.А. Гедранович, Е.А. Мартышевская // Экономика и управление. – 2016. – № 4(48). – С. 15–23.
- Golovachev, A.S. Snizheniye sebestoimosti produktsii v sisteme upravleniya formirovaniyem pribyli na predpriyatii / A.S. Golovachev, B.A. Gedranovich, Ye.A. Martyshevskaya // Ekonomika i upravleniye. – 2016. – No. 4(48). – P. 15–23.
- [4] Основные тенденции в экономике и денежно-кредитной сфере Республики Беларусь: Аналитическое обозрение. Январь 2016 г. [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: [http://nbrb.by/publications/ectendencies/rep\\_2016\\_01\\_ot.pdf](http://nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2016_01_ot.pdf). – Дата доступа: 23.12.2016.
- Osnovnyye tendentsii v ekonomike i denezhno-kreditnoy sfere Respubliki Belarus': Analiticheskoye obozreniye. Yanvar' 2016 g. [Electronic resource] // Natsional'nyy bank Respubliki Belarus'. – Mode of access: [http://nbrb.by/publications/ectendencies/rep\\_2016\\_01\\_ot.pdf](http://nbrb.by/publications/ectendencies/rep_2016_01_ot.pdf). – Date of access: 23.12.2016.
- [5] Социально-экономическое развитие Республики Беларусь в 2011–2015 годах и меры по обеспечению устойчивого сбалансированного развития экономики на перспективу: Информационно-аналитический доклад Института экономики НАН Беларуси, 2016 [Электронный ресурс] // Институт экономики НАН Беларуси. – Режим доступа: <http://economics.basnet.by/files/SER.pdf>. – Дата доступа: 23.12.2016.
- Sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye Respubliki Belarus' v 2011–2015 godakh i mery po obespecheniyu ustoychivogo sbalansirovannogo razvitiya ekonomiki na perspektivu: Informatsionno-analiticheskiiy doklad Instituta ekonomiki NAN Belarusi, 2016 [Electronic resource] // Institut ekonomiki NAN Belarusi. – Mode of access: <http://economics.basnet.by/files/SER.pdf>. – Date of access: 23.12.2016.
- [6] Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 752 с.
- Blank, I.A. Upravleniye pribyl'yu / I.A. Blank. – Kiyev: Nika-Tsentr, El'ga, 2002. – 752 p.
- [7] Фатхутдинов, Р.А. Инновационный менеджмент: учеб. для вузов / Р.А. Фатхутдинов. – 5-е изд. – СПб.: Питер, 2006. – 448 с.
- Fatkhutdinov, R.A. Innovatsionnyy menedzhment: ucheb. dlya vuzov / R.A. Fatkhutdinov. – 5-ye izd. – SPb.: Piter, 2006. – 448 s.