

3. Болдышев А. С. Управление качеством кредитного портфеля коммерческого банка РФ в современных условиях/ Болдышев А. С., Гребеник В. В. // НАУКОВЕДЕНИЕ. – 2015. - № 5 (30). – С. 12-18
4. Сухова Л.А. Проблемы оценки качества и управления качеством кредитного портфеля/ Сухова Л.А.// Наука и образование в жизни современного общества. - 2015. – С. 127-128
5. Чистотина Н. В. Оценка кредитного портфеля коммерческого банка (на примере ПАО «ВТБ 24») // Проблемы и перспективы экономики и управления: материалы IV междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, декабрь 2016 г.). — СПб.: Свое издательство, 2016. — С. 107-110.

МЕТОДЫ УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Хайбрахманова Д.Р.¹, Шаталова Т.Н.²

Самарский национальный исследовательский университет имени академика
С.П. Королева, г. Самара
Самарский государственный экономический университет, г. Самара

Ключевые слова: финансовое состояние, предприятие.

Комплекс локальных мероприятий, направленных на улучшение финансового состояния предприятия включает в себя мероприятия по повышению эффективности управления и обеспечение устойчивой реализации, и ускорение оборачиваемости оборотных средств.

Целью осуществления локальных мероприятий финансового оздоровления является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия, которое проявляется в стабильности поступления выручки от реализации, повышении рентабельности продукции. Данный комплекс мероприятий отражает суть антикризисного менеджмента на предприятии.

Одним из главных показателей эффективности работы предприятия является выручка, на рост которой оказывают влияние два фактора: увеличение количества площадей сдаваемых в аренду и увеличение стоимости метра квадратного сдаваемых в аренду площадей.

Для реализации первого слагаемого успешной работы организации, необходимо:

- увеличить площадь строений на располагаемой организацией территории, увеличение площадей возможно за счет строительства новых и реконструкции

¹Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета.

²Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры прикладного менеджмента Самарского государственного экономического университета.

имеющихся строений. Второй вариант для организации более целесообразный, так как является менее затратным. Имеются строения, которые после проведения реконструкции дадут существенный экономический эффект. Необходимо также провести ряд мероприятий по улучшению внешнего вида объектов. отделки фасадов зданий, благоустройству прилегающей территории. [1]

- изменить направленность сдаваемых площадей в зависимости от спроса. Более привлекательными для потенциальных арендаторов являются торговые площади, процент заполняемости офисных площадей недостаточно высокий. Учитывая, что здания расположенные на территории комплекса по преимуществу являются торговыми, для потенциальных арендаторов это является положительным аргументом при выборе места ведения торговой деятельности, так как массовый покупатель выбирает для осуществления закупки товаров наличие разнообразия ассортимента и большой выбор товара, а также предоставление оптовых скидок на товар.

Имеющиеся на территории торгового комплекса офисные здания 1992 года постройки, нуждаются в существенных вложениях, чтобы соответствовать сегодняшним требованиям современных офисов.

- увеличить расходы на рекламу. Реклама - наиболее значимый элемент коммуникационного комплекса. Она, как инструмент маркетинга, способствует повышению объема продаж и способствует привлечению клиентов. Необходимо осуществлять вложения средств в те виды рекламы, которые дают наибольший эффект. Среди имеющихся видов наружной рекламы, таких как светодиодные вывески, рекламные щиты, объявления в печатных изданиях, интернете и телевидении, наиболее результативными является реклама в лифтах и на телевидении. Не менее важным является влияние второго фактора улучшения финансового состояния организации.

- контроль за дебиторской задолженностью. В ходе анализа было выявлено, что предприятие не проводит анализ платежеспособности своих заказчиков, не пытается самостоятельно взыскать долги клиентов, не применяет другие эффективные меры по сокращению данного вида дебиторской задолженности. Для решения данной проблемы целесообразно изучить динамику, состав, причины и давность образования дебиторской задолженности, установить, нет ли в ее составе сумм, по которым истекают сроки исковой давности. Если такие есть, то необходимо срочно принять меры по их взысканию (обращение в судебные органы и др.); разработать кредитную политику, которая должна включать в себя: продуманную работу с клиентом: правила сегментирования типов заказчиков и правила работы с каждым сегментом; распределение внутри предприятия работ по взаимодействию с должниками; процедуру взыскания долгов внутренними силами [2];

весьма выгодной для предприятия окажется практика предоставления некоторой скидки при быстрой оплате -- в срок или ранее. В этом случае сохраняется рентабельная сделка и стимулируется заказчик самостоятельно следить за сроками платежей и стремиться произвести их как можно раньше.

Если же покупатель не оплатил вовремя, пусть он платит «обычную» цену. В день, когда по договору должна была быть произведена оплата, счет выставляется уже на полную, оговоренную заранее сумму. С самого начала нужно создать для заказчика такую ситуацию, заключить с ним такие договоренности, при которых нарушение условий договора стало бы для него невыгодным.

- эффективное управление денежными средствами: технический вопрос краткосрочной финансовой политики: деньги должны максимально быстро инкассироваться и далее либо использоваться для текущих платежей, либо временно инвестироваться в краткосрочные финансовые инструменты.

- контроль за структурой кредиторской задолженности: необходимо увеличить авансы, т.к. более ритмичное поступление денежных средств по данным договорам на расчетный счет предприятия позволит вовремя рассчитываться по текущим обязательствам [3];

- жесткий контроль над текущими расходами: в этом случае принимается решение о немедленном прекращении финансирования тех статей расходов, которые руководство считает недопустимыми при текущем финансовом положении предприятия; можно рекомендовать, чтобы регулярно проводился анализ деятельности предприятия, для того, чтобы предприятие могло "на ходу" оценить и улучшить свое финансовое положение. Для этого, в настоящее время, лучше всего использовать программный продукт с встроенным блоком анализа хозяйственной деятельности. Такая программа со встроенным блоком финансового анализа очень удобна для предприятий, чтобы оперативно следить за изменением финансового состояния, и по необходимости принимать неотложные меры по ее стабилизации.

Необходимо проведение гибкой ценовой политики с учетом цен конкурентов, а также учитывая инфляционные процессы в стране.

Существует необходимость увеличения стоимости услуг, сохраняя при этом конкурентоспособность на рынке.

Список использованных источников:

1. Шаталова Т.Н., Усов Д.С. Оптимизация ввоза зарубежной сельскохозяйственной техники на условиях аренды или финансового лизинга // Вестник Оренбургского государственного университета. 2008. № 9 (91). С. 92-94.
2. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В., Косякова И.В. Экономическая интеграция как фактор развития инновационного потенциала промышленного предприятия // В мире научных открытий. 2015. № 11.5 (71). С. 1873-1882.
3. Шаталова Т.Н., Чебыкина М.В., Косякова И.В., Жирнова Т.В. Контроллинг как инновационная система управления промышленным предприятием // В мире научных открытий. 2015. № 11.5 (71). С. 1882-1894.