

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У УПРАВЛІННІ ФЕРМЕРСЬКИМ БІЗНЕСОМ

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Анотація. *Управління потенціалом підприємства є специфічною функцією управління, яка реалізується шляхом планування розвитку потенціалу підприємства, організації процесу його формування та використання, мотивації керівництва до раціонального використання потенціалу підприємства, а також контролю та регулювання формування та використання потенціалу підприємства та його потужності. Слід визнати, що на сьогодні досить слабо формалізований об'єкт управління, а саме - потенціал підприємства. Завдяки різноманітності потенціалів існує велика кількість типів їх розвитку. У статті запропоновано розглянути різні.*

Ключові слова. *Потенціал; управління, менеджмент; бізнес; організаційний розвиток; підприємство.*

Abstract: *The article enterprise potential management is a specific management function, which is implemented by planning the development of enterprise potential, organizing the process of its formation and use, motivating management to rational use of enterprise potential, and control and regulation of formation and use of enterprise potential and capacity. It should be recognized that today the object of management is rather poorly formalized, namely the potential of the enterprise. Due to the diversity of potentials, there are many types of their development. The article proposes to consider different*

Keywords : *Potential; management; management, business; organizational development; enterprise.*

Більшість власників фермерського бізнесу все ще вважають за краще зосередитися на процесі виробництва, а не на плануванні, веденні обліку та маркетингу. Однак зростання витрат на вхідні ресурси, можливість доступу до капіталу та більша нестабільність на товарних ринках роблять дуже важливими навички управління фінансами та розуміння ризиків. До того ж слід зазначити, що такі фактори, як зростаюча глобалізація конкуренції, неграмотне планування щодо підтримки розвитку сільського господарства в державній програмі або її зменшення, досягнення в галузі біотехнології та інформаційних технологій, які суттєво зменшують попит на якісну, натуральну продукцію будуть продовжувати напружувати традиційні підходи до управління у 21-му столітті. [2.]

Виробництво слід збалансувати та приділяти увагу до інших ключових областей продуктивності. Від потенціалу фермерського бізнесу залежить його майбутній розвиток. Слід визнати, що незалежно від виду діяльності підприємств, форми їх власності, а також розміру існують певні складові потенціалу підприємств, загальні для всіх суб'єктів, а також ті, які притаманні лише конкретним суб'єктам господарювання підприємства. Це свідчить про те, що потенціал підприємства є досить складним об'єктом управління, який потребує техніко-технологічного, інформаційно-комунікаційного, інтелектуального та організаційного розвитку. Тому актуальним завданням для керівників підприємств є визначення принципів управління потенціалом підприємства в системі координат організаційного розвитку. [1.]

Насамперед, купівля ресурсів має ґрунтуватися на економічному аналізі, а не лише на збільшенні виробництва. Успішним виробникам знадобиться більше інформації про фінансовий аналіз, маркетинг, аналіз альтернативних підприємств, а також про внесок кожного існуючого підприємства. Як наслідок, підприємці керуватимуть своєю діяльністю (фермою/ранчо), приділяючи більше уваги веденню обліку, плануванню, аналізу прибутковості та фінансуванню на основі погашення, а також кращому моніторингу виробництва та бізнес-процесів. Хоча виробництвом не можна нехтувати, його слід збалансувати з увагою до інших ключових областей продуктивності. [1.] [2.]

Купівля ресурсів має ґрунтуватися на економічному аналізі, а не лише на збільшенні виробництва. Успішним виробникам знадобиться більше інформації про фінансовий аналіз, маркетинг, аналіз альтернативних підприємств, а також про внесок кожного існуючого підприємства. Теж саме стосується і кредитних установ. Кредиторам доведеться провести більш глибокий фінансовий аналіз і аналіз ризиків. Кредитування захищають кредитора, але якщо виробник не може

отримати достатній прибуток і грошовий потік для обслуговування боргу, кредитор робить ведмежу послугу виробнику, надаючи капітал, який може фактично збільшити ризик і ставить під загрозу діяльність виробника та власний капітал. У результаті сільськогосподарські виробники та їхні кредитори повинні прийняти деякі з основних інструментів аналітики та планування, які використовуються в бізнесі, такі як : поставка та об'єктивна відповідь на такі запитання, як ефективність виробничої системи, середня собівартість виробництва, розробка оптимального маркетингового плану, аналіз ринку, підготовленість бізнесу до кризисних ситуацій, капітал та ліквідність, дохід та собівартість бізнесу та адекватна система для отримання управлінської інформації та моніторингу ефективності бізнесу. Подібні питання слід вирішувати постійно, а не лише під час початкового процесу планування. [2.]

Для відповіді на такі запитання необхідне проведення ретельного аналізу діяльності та наявності навичок фінансового та маркетингового управління, якими виробник може ще не володіти чи не практикувати. Багатьом виробникам доведеться розпочати інтенсивну освітню програму, щоб отримати необхідні навички ведення бізнесу на фермах/ранчо та впевненість у їх успішному використанні. Також жоден успішний бізнес не може існувати без ретельно розробленого бізнес-плану ферми/ранчо, який детально окреслює запланований прибуток та міри, які необхідно прийняти у разі появи бізнес-ризиків. Вони повинні почати з визначення конкретних ділових/особистих цілей і завдань і підготовки повного опису наявних ресурсів. Тобто вони не можуть підготувати змістовний план, якщо конкретно не окреслять, чого вони хочуть досягти, і основні «ресурси», доступні для досягнення цієї «мети». [2.]

Інвентаризація ресурсів має охоплювати всі сфери бізнесу та включати такі елементи, як картографи ферми/ранчо щодо продуктивності, аналіз обґрунтування, наявності поблизу водних ресурсів, техніка, наявні робочі навички, можливості управління, детальну історію виробництва рослинництва/ тваринництва, аналіз ринкової інформації, та повну фінансову звітність .

Порівняння фактичної продуктивності з планом і вжиття заходів (коли це необхідно) полегшує підготовку фінансової звітності та моніторинг ефективності бізнесу, у даному випадку ранчо чи ферми. Правильно сплановані фінансові витрати, звіти про прибутки та збитки та прогнози грошових потоків знадобляться, щоб допомогти менеджеру підтримувати бізнес на правильному шляху. Сільськогосподарські підприємства зазнали невдачі просто тому, що фермер або його кредитор усвідомили проблеми та вжили заходів щодо їх усунення занадто пізно. [1]

Ціллю бідь-якого бізнесу є прибутковість, ліквідність, платоспроможність та ефективність. Тим не менш, деякі менеджери, які дуже здібні в технічних і виробничих аспектах свого бізнесу, абсолютно не знають, що стосується показників бізнес-статусу та ефективності. Вони залишають свої облікові записи бухгалтерам, або, що ще гірше, використовують систему обліку «коробки для взуття». Єдиний «бізнес-аналіз», який вони роблять, — це підписувати свої податкові форми або підготувати «потрібну» фінансову інформацію для своїх кредиторів. [3.]

На жаль, не існує єдиного рецепта, який би працював для кожного фермерського бізнесу. Як і будь-яка проблема, рішення треба розглядати сходячи з конкретної ситуації та висновки повинні бути засновані на аналізі кожної проблеми та залученні професіоналів, які можуть грамотна вирішити цю проблему. Ретельно підготовлена й проаналізована фінансова звітність допоможе менеджеру вчасно побачити попереджувальні знаки, щоб ввести необхідні корективи. Хороший фінансовий безумовно підвищує шанси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ :

1. Стадник В. О. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва, 2006. 94 – 115 с.
2. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии, 2006. 326 с.
3. Hayek F. A. Individualism and Economic Order. By Friedrich.Chicago: University of Chicago Press. 1948. 272 с.

Ходак Анастасія Максимівна, студентка 4 курсу архітектурного факультету, Харківський національний університет будівництва та архітектури (ХНУСА), Харків, e-mail: khodaknastia@gmail.com

Янченко Натал'я Вікторівна, кандидат економічних наук, Харківський національний університет будівництва та архітектури, Харків, e-mail : yanchenko.natalia@kstuca.kharkov.ua

Khodak Anastasiia Maximovna - 4th year student of the Faculty of Architecture, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, e-mail: khodaknastia@gmail.com

Yanchenko Natalia Viktorivna - candidate of economic sciences, Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture, Kharkiv, e-mail: yanchenko.natalia@kstuca.kharkov.ua