

УДК 338.31

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Барабаш Е.В.

магистрант,

*Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина,
Краснодар, Россия*

Рубан Е. Ю.

студентка,

*Кубанский государственный аграрный университет имени И. Т. Трубилина,
Краснодар, Россия*

Аннотация

В данной статье рассмотрены основные методы управления прибылью и рентабельностью, которые используются для выявления резервов финансов предприятия. Утверждается, что основой роста финансовых показателей компании является совершенствование механизма получения прибыли. Выявлены факторы, которые влияют на увеличение прибыли. Рассмотрена возможность сокращения затрат, как самого быстрого и простого способа повышения прибыльности предприятия. Обоснована взаимосвязь финансового менеджмента и управления прибылью предприятия.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, предприятие, планирование, финансовый менеджмент.

MANAGEMENT OF PROFITS AND PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

Barabash E. V.

graduate student,

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

*Kuban State Agrarian University,
Krasnodar, Russia*

Ruban E. Y.

student,

*Kuban State Agrarian University,
Krasnodar, Russia*

Annotation

This article discusses the basic methods of managing profit and profitability, which are used to identify financial reserves of the enterprise. It is argued that the basis for the growth of financial indicators of the company is to improve the mechanism for profit. Identified factors that affect the increase in profits. The possibility of reducing costs, as the fastest and easiest way to increase the profitability of the enterprise. The interrelation of financial management and enterprise profit management is substantiated.

Key words: profit, profitability, enterprise, planning, financial management.

В рыночных условиях ключевым условием выживания и основой стабильной позиции предприятия является его финансовая устойчивость. Она отражает состояние финансовых ресурсов предприятия, в котором можно свободно маневрировать финансовыми ресурсами, эффективно их использовать, обеспечивая бесперебойный процесс производства и реализации продукции, учитывая затраты на его расширение и обновление. Наличие эффективного финансового менеджмента необходимо для выживания и роста предприятия. Это поможет бизнесу эффективно использовать ресурсы, выполнить обязательства перед заинтересованными сторонами, получить конкурентное преимущество и подготовиться к долгосрочной финансовой стабильности.

Финансовый менеджмент включает планирование, организацию, контроль и мониторинг финансовых ресурсов для достижения целей хозяйствующего субъекта. Он должен стать частью ключевых процессов управления предприятием и быть включен в текущее планирование. Так, важной частью бизнес-плана должно быть улучшение финансового положения хозяйствующего субъекта. Поэтому основой роста финансовых показателей компании является совершенствование механизма получения прибыли [5]. Механизм управления финансовыми результатами отражает совокупность соответствующих принципов, методов, управленческих, организационных и экономических мер, первоначальной целью которых является поддержание заданного уровня доходов. Этот механизм развивает различные цели, структуру, принципы и результаты каждой части механизма [2]. Различные уточненные методологии и инструкции по его реализации включены в оптимальную разработку организационной части механизма, а также в обеспечение хорошей реализации руководством компании.

Знание и использование путей повышения прибыльности предприятия очень важно для достижения успеха. Прибыль является положительным результатом и показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия. Она является одним из основных факторов самофинансирования предприятия. Более того, возможности предприятия в основном определяются тем, в какой мере его доход превышает издержки. Поэтому важную роль в деятельности предприятия играет не только прибыль, но и убытки. Они обычно могут показывать просчеты и даже ошибки в организации производства, а также в продажах.

Существует множество примеров того, когда компаниям, имеющим огромную клиентскую базу, приходилось закрываться по финансовым причинам. Это связано с тем, что у них не было стратегического плана, в котором указано, как их бизнес сможет достичь необходимого уровня прибыли. Вследствие чего предприятия были не в состоянии справиться с их основными задачами.

Вектор экономики | www.vectoreconomy.ru | СМИ Эл № ФС 77-66790, ISSN 2500-3666

чами или расширить свои операции. Следует отметить, что самому процессу планирования прибыли уделяется мало внимания, при том, что именно стратегия долгосрочного планирования прибыли обеспечивает компании устойчивые конкурентные преимущества [1].

Помимо плана, необходимо выделить ключевые факторы, определяющие успех хозяйствующего субъекта, которые необходимо будет еженедельно отслеживать (рис. 1).



Рис. 1 – Основные факторы увеличения прибыли

Как правило, при проведении анализа способов повышения рентабельности производства, различается влияние внешних и внутренних факторов. К внешним факторам повышения рентабельности производства можно отнести расширение рынка сбыта продукции за счет снижения цен на производимые товары. Внутренние факторы считаются более значимыми, чем внешние. К ним относятся следующие: снижение себестоимости, увеличение объемов производства, увеличение рентабельности основных средств и т.д.[3]

Сокращение затрат, возможно, является самым быстрым и простым способом повышения прибыльности предприятия. Внедрение системы контроля затрат может принести немедленную экономию и обеспечить конкурентоспособность в долгосрочной перспективе. Однако необдуманное уменьшение расходов может привести к негативным стратегическим последствиям и тактическим потерям.

Основные способы снижения затрат:

- сокращение запасов;
- уменьшение прямых затрат;
- уменьшение косвенных затрат;
- сокращение накладных расходов;
- сравнение ключевых финансовых показателей затрат с аналогичными предприятиями в отрасли.

Любой результат, даже отрицательный, должен быть тщательно проверен, чтобы снизить затраты в будущем. Также быстрый и эффективный способ достижения максимальной прибыльности компании - это правильное управление ценами. Приемлемый уровень цен может увеличить прибыль гораздо быстрее, чем увеличение объема продаж, а неправильная цена так же быстро может сократить прибыль. Ключ к разработке комплексной стратегии ценообразования заключается в том, чтобы учитывать (и тем самым извлекать выгоду) тот факт, что потребности клиентов в ценах различаются, и устанавливать цены соответствующим образом.

Лучшая цена на товар - это не обязательно та цена, которая будет продавать наибольшее количество единиц продукции. Как правило, это та, которая максимизирует прибыльность хозяйствующего субъекта. Она должна быть достаточно высокой, чтобы покрывать расходы предприятия и помогать получать прибыль, но достаточно низкой, чтобы привлекать клиентов и наращивать объем продаж.

Основной целью большинства изменений и улучшений, которые внедряются в системы предприятий, является повышение конкурентоспособности предприятия и повышение качества прибыли. Управленческие решения, которые используются для достижения этой цели, основаны на информации, и она, в свою очередь, является первым звеном в системе управления финансовыми результатами предприятия.

Также характеризовать рентабельность производства поможет широкий спектр показателей. Наиболее важные из них могут включать следующие: рентабельность активов, рентабельность капитала, рентабельность продукции, рентабельность продаж и т.д.[4]

Таким образом, предприятие должно активно искать все возможные пути совершенствования производства, выполнить комплекс задач по обеспечению эффективного управления затратами, повышения эффективности использования материально-технической базы, роста объемов деятельности, повышения конкурентоспособности своей продукции, что будет способствовать росту его прибыли и рентабельности.

Библиографический список:

1. Абызова Е.В., Рощупкин Е.Ю. Управление прибылью и рентабельностью предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. - 2016. - №4 (56). - [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/upravlenie-pribylyu-i-rentabelnostyu-predpriyatiya> (Дата обращения: 15.01.2020)

2. Абрютин М.С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия / М.С. Абрютин, А. В. Грачев. - М.: Дело и Сервис, 2017. - 153 с.

3. Агаркова Л.В. и др. Организационно-технологическое обеспечение расширенного воспроизводства в сельском хозяйстве региона / Л.В. Агаркова,

Т.Г. Гурнович, А. С. Безлепко // Международные научные исследования. – 2013. – № 3 (16). – С. 67-71.

4. Головачев А.С. Экономика организации (предприятия) [Электронный ресурс] : учебное пособие / А.С. Головачев. — Электрон. текстовые данные. — Минск: Вышэйшая школа, 2015. — 688 с.

5. Морозова А.М., Арефьева С.Г. Механизм управления прибылью и рентабельностью предприятия (организации) // Проблемы экономики и менеджмента. - 2016.- №9 (61).- [Электронный ресурс]. — Режим доступа — URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/mehanizm-upravleniya-pribylyu-i-rentabelnostyu-predpriyatiya-organizatsii> (Дата обращения: 15.01.2020)

Оригинальность 90%