

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИЕ

Н.Е. Соколов

Научный руководитель – В.В. Спицын

В современной экономической ситуации, прибыль является важнейшим объектом внимания менеджеров и руководителей, выступая первостепенным показателем успешности. Любая предпринимательская деятельность ориентирована на получение и увеличение прибыли.

Целью настоящей работы является исследование управления прибылью на предприятии.

Для достижения поставленной цели мы рассмотрим понятие и виды прибыли и определим цели, задачи и

методы управления прибылью предприятия.

Существует большое количество разных определений термина «прибыль», но следует заметить, что по своей сути она является неким двигателем производственного процесса. Прибыль – это финансовый результат производственной и коммерческой деятельности организации, который показывает ее чистый доход.

В зависимости от условий формирования, выделяют виды прибыли, которые представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Классификация видов прибыли предприятия

Признак классификации	Виды прибыли
По объему издержек обращения	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Бухгалтерская прибыль – это разница между принимаемой к учёту суммой от реализации (доходами с продаж) и расходами (текущими издержками).</li> <li>▪ Экономическая (чистая) прибыль – это сумма, которая получается в результате вычета из бухгалтерской прибыли дополнительных расходов. В числе таких расходов могут быть некомпенсированные собственные траты, которые не были учтены в себестоимости продукта, дополнительные премиальные работникам, затраты на чиновников и т.д</li> </ul>
По значению конечного результата	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Нормативной или предусмотренной</li> <li>▪ Максимально возможной или минимально допустимой</li> <li>▪ Упущенная выгода, с отрицательным результатом (убыток)</li> </ul>
По характеру налогообложения	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Облагаемую налогом прибыль,</li> <li>▪ Не облагаемую.</li> </ul>
В зависимости от видов осуществляемой деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ От финансовой деятельности. Это эффект, который получен от привлечения капитала в иные источники на выгодных условиях.</li> <li>▪ От производственной деятельности. Это результат производства и сбыта.</li> <li>▪ От инвестиционной деятельности. Это доходы от размещения депозитных вкладов и владения ценными бумагами, доходы, полученные от участия в совместной деятельности с другими компаниями или реализации имущества по завершению инвестиционного проекта.</li> </ul>
По регулярности формирования	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Сезонная,</li> <li>▪ Нормированная</li> <li>▪ Чрезмерная.</li> <li>▪ Предельная прибыль — добавочная прибыль, получаемая от продажи дополнительной единицы продукции.</li> </ul>

Под управлением прибылью понимается процесс выработки и принятия решений по основным аспектам ее формирования, распределения и использования [2, с.280]. Формирование прибыли заключается в управлении расходами, доходами и ресурсным потенциалом предприятия. Управление использованием и распределением прибыли связано с разработкой дивидендной, налоговой, инвестиционной и социальной политики.

Цель управления прибылью – максимизация капитала собственников предприятия, в конкретных условиях текущего года и в перспективе [2, с.281].

Опираясь на данную цель, можно выделить задачи, которые решаются в процессе управления прибылью. Опишем наиболее важные, на наш взгляд:

1. Оптимизация соотношения допустимого уровня риска и формируемой прибыли. Менеджеры довольно серьезно относятся к хозяйственным и финансовым рискам, так как, опираясь на них, высчитывается соответствующий уровень прибыли.

2. Максимизация формируемой прибыли в соответствии с рыночной конъюнктурой и ресурсным потенциалом предприятия. Эта задача заключается в оптимизации и эффективном использовании ресурсов в конкретных условиях.

3. Перманентно возрастающая стоимость предприятия. Данная задача

призвана максимизировать благосостояние владельцев в будущих периодах. Темпы роста рыночной стоимости определяются в значительной мере уровнем и объемами прибыли, полученной организацией в предшествующем периоде.

4. Организация эффективных программ участия персонала в прибыли. Целью таких программ является симбиоз интересов владельцев и наемных работников. Предполагается эффективное стимулирование трудового вклада работника в формирование прибыли и обеспечение приемлемого уровня его социальной защиты.

Перейдем к рассмотрению методов управления прибылью.

Как известно, прибыль от продаж, для любого предприятия — это разница между доходами (выручкой от продаж) и расходами (полной себестоимостью продукции, работ, услуг). Исходя из этого, можно сделать вывод, что существуют два основных варианта воздействия на увеличения прибыли предприятия:

- Первый — снижение себестоимости;
- Второй — увеличение выручки.

Для того чтобы достичь положительного эффекта от увеличения прибыли, необходимо провести ряд мероприятий по данным двум вариантам воздействия.

В общем плане эти мероприятия могут подразделяться на экстенсивные (количественные) и на интенсивные (качественные) и выглядеть следующим образом (табл. 2).

Таблица 2. Мероприятия по увеличению прибыли предприятия

Снижение себестоимости	Увеличение выручки
<p>Интенсивные факторы первого рода</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени;</li> <li>2. Рациональное расходование экономических ресурсов;</li> <li>3. Снижение затрат на производство;</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Увеличение выпуска продукции;</li> <li>2. Улучшение качества продукции</li> <li>3. Диверсификация производства</li> </ol>

<p>4. Ликвидация непроизводительных расходов и потерь; Интенсивные факторы второго рода</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Внедрение новых технологий и повышение технического уровня производства;</li> <li>2. Повышение уровня образования и квалификации работников</li> </ol>	<p>4. Расширение рынка продаж</p>
--	-----------------------------------

Эффективное управление прибылью на предприятии может быть достигнуто исключительно за счет комплексного применения перечисленных мероприятий по увеличению прибыли. При этом необходимо учитывать особенности развития конкретного предприятия в данный момент времени. В случае динамичной ситуации и высокого спроса наилучший результат даст использование экстенсивных факторов. При стабильной ситуации на рынке на первый план выходят интенсивные факторы снижения затрат первого и второго рода. Проведенную систематизацию мероприятий по увеличению прибыли планируется использовать в дальнейших исследованиях управления прибылью на конкретных предприятиях.

6. Соловьева, Н. А. Анализ финансовых результатов деятельности торговой организации : учеб. пособие/ Н. А. Соловьева, О. Ю. Дягель. – Красноярск: гос. торг.-экон. ин-т ; 2007. – 236 с.

Литература и источники:

1. Абдулаева А.А. Лихобабин В.К.,. Методы управления прибылью предприятия. Чита : Молодой ученый, 2014.
2. Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия(организации). Москва: Дашков и К, 2013.
3. Бланк, И.А. Управление прибылью. – М.: Ника-Центр, 2007. – 768 с
4. Горленко О.А.,. Финансовые методы управления прибылью. Международный Научный Институт «Educatio». Ежемесячный научный журнал, 2014 г., № 5.
5. Григорьева Л.Н. Разработка рекомендаций по совершенствованию управления прибылью и рентабельностью предприятия. Диссертация, СПб: ин-т упр. и экон.; 2014.