(cc) BY

Денисов Владимир Николаевич
канд. экон. наук, доцент
Тульский филиал
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Тула, Тульская область

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

Аннотация*: в статье рассмотрены понятия «прибыль», «резервы роста прибыли предприятия», а также факторы, ее определяющие, и условия эффективного управления прибылью. В работе обобщены различные подходы к управлению прибылью.*

Ключевые слова*: прибыль, резервы роста, анализ, планирование, конкурентоспособность.*

По своей экономической сущности, прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий собой разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности. При рассмотрении научной категории прибыли становятся очевидными существующие различия в понимании учеными экономической сути данного понятия, тех сущностных характеристик, которые определяют природу прибыли. В современных условиях развития страны, характеризующихся повышением самостоятельности хозяйственных субъектов, данный термин получил новое развитие. Задача максимизации прибыли трансформировалась в задачу достижения устойчивого конкурентоспособности [3, с. 179].

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Это очень важный постулат. Действительно, для обеспечения необходимого уровня конкурентоспособности, современный финансовый менеджмент готов поступиться частью прибыли. Задача максимизации прибыли уже не является бесспорной и всеобъемлющей. Все чаще она уступает место задаче обеспечения стабильного уровня прибыли на длительную перспективу. На этой основе строится и ценовая политика, и политика управления прибылью.

Анализ теории и практики отечественного и зарубежного планирования и регулирования прибыли организаций позволяет сформулировать следующие условия, которые обеспечивают эффективное управление прибылью:

1) увеличение объёма прибыли до максимальных показателей, соответствующих ресурсному потенциалу организации и уровень рыночной конъюнктуре;

2) взаимосвязанность системы управления прибылью и системы управления предприятием в целом;

3) оптимальное соответствие уровня получаемой прибыли и допустимым уровнем риска;

4) высокое качество прибыли;

5) достаточный уровень дохода на инвестированный капитал;

6) формирование оптимального объёма финансовых ресурсов за счёт прибыли в соответствии с задачами развития организации;

7) постоянный рост рыночной стоимости бизнеса [2, с. 204].

Приведенный перечень условий целесообразно дополнить такими важными условиями, как анализ достигнутого уровня прибыли и факторов, его формирующих; обеспечение научно-обоснованного уровня планирования прибыли, опираясь на существующие методы ее планирования (метод прямого счета, нормативный метод, метод целевого планирования и т. п.).

Основная цель анализа прибыли состоит в выявлении тенденций и пропорций, сложившихся в распределении прибыли за отчетный период по сравнению с планом в динамике. По результатам анализа разрабатываются

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

рекомендации по формированию прибыли, изменению пропорций в распределении прибыли и наиболее прибыль рациональному ее использованию. Структура анализа достаточно подробно проработана отечественными экономистами и включает:

– анализ динамики и структуры прибыли по всем направлениям деятельности;

– выявление факторов, влияющих на прибыль и оценку их влияния;

– анализ направлений распределения прибыли и оценка уровня ее капитализации;

– оценка дивидендной политики;

– оценка качества прибыли.

Современный уровень рыночных отношений требует, по мнению автора, дополнить сложившуюся структуру и технологию анализа прибыли:

– анализом ценовой стратегии предприятия;

– анализом соответствия выбранной ценовой стратегии уровню прибыли в краткосрочной и долгосрочной перспективе;

– анализом конкурентоспособности предприятия и оценкой ее соответствия существующей политике формирования прибыли.

Для формирования стабильного уровня прибыли необходимо оценивать ее качество, используя динамику прошлых лет. Критерием качества может служить ее стабильность. Чем она выше, тем выше качество. Для выявления стабильности прибыли определяют ее среднеквадратическое отклонение за ряд лет и затем коэффициент вариации. По величине среднеквадратического отклонения от средней величины прибыли оценивают качество прибыли. Чем выше отклонение, тем качество ниже.

В современных рыночных отношениях главной целью планирования является, как уже было сказано, обеспечение стабильного уровня прибыли. Основными условиями для его достижения могут быть выбраны два известных

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

способа роста доходов предприятия: за счет экономного использования ресурсов и на основе увеличения объема производства. Первый путь ориентирует производителей на планирование снижения затрат, второй – на расширение производства. По мнению автора, к перечисленным способам следует добавить и еще один – повышение конкурентоспособности продукции, которое позволяет обеспечить: а) опережающий рост ее отпускной или розничной цены относительно роста себестоимости; б) расширение ее рынка сбыта.

В исследованиях отечественных и зарубежных экономистов управление прибылью рассматривается как системный процесс принятия соответствующих управленческих решений. При этом управление прибылью многими исследователями трактуется как целенаправленная деятельность, интегрированная в общую стратегию управления организацией и ориентированная на решение как тактических, так и стратегических задач, при этом предусматривается возможность выбора альтернативных вариантов тех или иных управленческих решений [1, с. 157].

Стратегическая направленность системы управления прибылью заключена в обосновании перспективных направлений деятельности организации на анализ основе комплексного анализа и оценки состояния рыночной среды, уровня получаемой и перспективной прибыли, возможностей управления прибылью с целью её повышения на основе использования различных внутрифирменных резервов [8, с. 180].

Рассмотрим эти резервы подробнее. Под резервами роста прибыли понимаются количественные возможности увеличения прибыли разными способами: через увеличение объема реализации продукции; уменьшение затрат на производство и реализацию продукции; за счет совершенствования структуры производимой продукции; а также за анализ счет экономии и рационального использования средств на оплату труда персонала; с помощью внедрения достижений научно-технического прогресса, в результате чего растет производительность труда [5, с. 224].

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Исследователями также выделяется такое понятие, как «комплексные резервы». Считается, что каждый комплексный резерв включает в себя как минимум два базовых элемента, изменения которых имеют разнонаправленный характер: одни могут вызвать улучшение конечного результата, другие – его ухудшение.

К комплексным резервам относятся два следующих резерва:

1) резерв увеличения разницы между ценой реализации товара и затратами на его производство (суть его заключается в том, что рост цены товара опережает рост затрат на его производство, соответственно его реализация связана с повышением качества продукции с постановкой на производство новых, более совершенных моделей выпускаемой продукции; использование данного резерва приводит к увеличению прибыли от продаж единицы продукции);

2) резерв увеличения произведения объема производства продукции и прибыли на единицу производимой продукции (данный резерв заключается в том, что, как правило, рост одного сомножителя этого произведения опережает снижение другого сомножителя, но так что конечный результат возрастает) [4, с. 106].

Рассматривая первый вид резерва, уместно дополнить его следующей характеристикой. При анализе опережающего роста цены товара по отношению к затратам на его изготовление целесообразно дифференцировать затраты на две группы:

– затраты, оказывающие воздействие на прибыль в одном направлении (сырье, материалы, покупные полуфабрикаты, оплата труда и т. д.)

– затраты, оказывающие воздействие на прибыль в двух противоположных направлениях (затраты на рекламу, затраты на обучение персонала, затраты на улучшение качества продукции, затраты на техническую модернизацию продукции). Специфика таких затрат заключается в том, что они не гарантируют увеличения прибыли за счет увеличения цены или за счет увеличения объема продаж.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Первая группа затрат характеризуется тем, что их сокращение однозначно увеличивает прибыль, а увеличение соответственно сокращает.

Вторая группа затрат характеризуется тем, что их сокращение может как увеличивать прибыль, так и сокращать ее, и их увеличение может как увеличивать прибыль, так и сокращать ее. Эти резервы необходимо учитывать при управлении прибылью, в частности при ее прогнозировании или экономическом моделировании плановой величины прибыли. При этом в факторный анализ необходимо дополнять такими факторами, как конкурентоспособность продукции, доля рынка, объем спроса и его тенденции и т. д. Существенным аспектом управления прибылью предприятия является повышение эффективности ее распределения. Решающим фактором в этом направлении является соотношение между объемами потребления и накопления. Измерителем этого соотношения, как известно, является коэффициент капитализации – отношение капитализируемой части прибыли к сумме чистой прибыли. И значение этого коэффициента должно быть одним из важнейших альтернативных факторов системы управления прибылью. Понятно, что эффективность экономической деятельности, как правило, прямопропорциональна доле фонда накопления в общем объеме распределяемой прибыли, но такие факторы, как мотивация персонала и уровень социальной напряженности в коллективе, также необходимо учитывать. Значительное влияние на механизм распределения прибыли и ее эффективность оказывает дивидендная политика. Это также важный фактор управления прибылью предприятия.

Рассматривая показатель прибыли конечного измерителя результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия, необходимо представлять себе его ограниченность: показатель прибыли по определению не позволяет оценить эффективность ведения бизнеса и прежде всего потому, что измеряет только эффект, результат деятельности в абсолютном выражении. Действительно, абсолютная сумма прибыли свидетельствует только о том, что

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

достигнуто превышение выручки от реализации продукции над затратами на ее изготовление. Для оценки эффективности деятельности предприятия необходимо сопоставить полученную прибыль с использованными при этом ресурсами, т.е. теми, эффективность использования которых нас интересует: себестоимость продукции, основной и оборотный капитал, трудовые ресурсы и т. д. Для этого применяют группу относительных показателей – показателей рентабельности. Эффективным способом снижения диапазона прибыли (убытка) в настоящее время является переход от абсолютных значений прибыли к относительной прибыльности (убыточности), рассчитанный в долях или процентах к себестоимости [7]. Именно показатели рентабельности сводят воедино все факторы-регуляторы и характеризуют качество финансово-хозяйственной деятельности предприятия, эффективность системы управления прибылью и в конечном итоге его инвестиционную привлекательность.

Список литературы

1. Горбашко Е.А. Менеджмент: Учеб. пособие [Текст] / Е.А. Горбашко. – СП6.: СПБГУЭФ, 2015. – 447 с.

2. Ковалев А.И. Анализ финансового состояния предприятия [Текст]: Учеб. пособие / А.И. Ковалев, В.П. Привалов. – М.: Центр экономики маркетинга, 2012. – 368 с.

3. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле [Текст] / М.Н. Крейнина. – М.: Экономика, 2015. – 426 с.

4. Любушин Н.П. Экономический анализ [Текст]: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. / Н.П. Любушин. – М.: Юнити-Дана, 2014. – 341 с.

5. Любушин Н.П., Лещева анализ прибыль В.Б., Сучков Е.А. Теория экономического анализа: Учеб. метод. комплекс / под ред. проф. Н.П. Любушина. – М.: Экономистъ, 2016. – 463 с.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

6. Организация производства на предприятии торговли [Текст]: Учебное пособие / Дубровин И.А. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2014. – 470 с.

7. Практическое применение экономической модели в анализе и управлении затратами / Г.А. Ромицына, Т.В. Медведева // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. – 2014. – №36–2. – С. 78–89.

8. Савицкая Г.В. Экономический анализ [Текст]: Учеб. / Г.В. Савицкая. – 11-е изд., перераб. и доп. – М.: Новое знание, 2015. – 402 с.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)