

Семенова Лариса Евгеньевна

студентка

ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий

управления и экономики»

г. Санкт-Петербург, Ленинградская область

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье рассмотрены основные показатели прибыли и рентабельности и оценка эффективности управления ими.*

***Ключевые слова:** прибыль, рентабельность, анализ, нормативный метод, эффективность.*

Главной целью любого предприятия независимо от специализации является обеспечение эффективного и прибыльного производства. Оптимальное управление производством строится на достижении заданных социальных и экономических целей с максимальной при заданных условиях эффективностью.

Одними из важнейших инструментов управления экономикой предприятия является прибыль и рентабельность. Они являются главными экономическими категориями. Прибыль как качественный показатель эффективности предприятия, характеризует рациональность использования средств производства, финансовых, трудовых и ресурсов. Предприятие, не получающее прибыль, в условиях рыночной экономики истощит ресурсы и обанкротится [3].

Получить прибыль предприятие может, лишь производя товар или услуги, пользующиеся спросом и удовлетворяющие потребности общества. Причем существенную роль будет играть цена этих товаров и услуг – она должна соответствовать платежеспособности потребителей.

Прибыль является частью чистого дохода от реализованной продукции. Доминирование результата над затратами приносит положительный эффект, критерием оценки которого считается прибыль. Противоположное соотношение, когда затраты превышают результат, приводит к отрицательному эффекту, получению

убытка. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. С помощью показателя рентабельности можно как в целом, так и с различных сторон оценить уровень развития предприятия.

Если говорить о сфере деятельности не коммерческих структур, следует отметить, что показатель рентабельности в таком случае можно считать эффективностью произведенной им работы. Когда речь идет об организациях коммерческого плана, важны точные показатели количественного плана. Современная экономическая теория сравнивает рентабельность с таким показателем, как коэффициент полезного действия, который представляет собой соотношение суммы итоговых издержек и конечной прибыли, полученной от деятельности компании.

Рентабельность – это соотношение прибыли и затрат. Рентабельность определяют как по товарной, так и по валовой продукции [2].

Сегодня рентабельность может быть представлена в разных видах, потому как для определения эффективности бизнеса могут потребоваться расчеты разного содержания.

В целом для повышения рентабельности, необходимо повысить прибыльность. Сделать это можно такими способами:

- Увеличив производительные мощности. Применение достижений технического прогресса требует дополнительных материальных вложений, однако позволяет экономить в дальнейшем ходе производственного процесса. Производственное оборудование, уже находящееся на предприятии, можно модернизировать, таким образом, сэкономив ресурсы и повысив оперативность труда.

- Повысив качество продукции, можно значительно повлиять на повышение спроса;

- Разработав грамотную маркетинговую политику, которая будет основываться на продвижении товара посредством использования конъюнктуры рынка и предпочтений покупателей. На крупных предприятиях действуют целые

отделы, работа которых посвящена маркетингу. На небольших предприятиях функции маркетолога выполняют управленцы.

– Снизив себестоимость продаваемого ассортиментного ряда. Сделать это можно, если найти поставщиков, предлагающих необходимое сырье, продукцию или услуги по ценам ниже, чем у конкурентов. Тут главное следить за качеством, которое страдать не должно.

Для того чтобы точно оценить уровень прибыли и рентабельности производства можно воспользоваться методами комплексного анализа по технико-экономическим факторам.

1. Комплексный метод. При его использовании валовую прибыль необходимо анализировать по составным частям, основной из которых является прибыль от реализации продукции. Затем необходимо провести оценку факторов изменения прибыли от выпуска товарной продукции. На следующем этапе проводят оценку динамики структуры и объема реализации, изменения цен на реализованную продукцию, а также на приобретаемое сырье, материалы, топливо, энергию и другие затраты. На завершающем этапе проводят сопоставление уровня затрат на оплату труда и материальных затрат.

2. Расчетно-аналитический метод. При его использовании исследуются результаты оценки полученной величины определенного показателя, который необходимо принять за базу, а также коэффициентов его изменения в плановом периоде. Этот метод можно применять тогда, когда не установлены технико-экономические нормативы, а четкую взаимосвязь между основными показателями можно установить только лишь косвенно, на основе оценки их динамики и связей.

3. Метод прямого счета для прогнозирования уровня прибыли. Этот метод можно применить, когда имеются достоверные данные о прогнозной величине затрат, уровне доходов, налогов, в условиях устойчивого функционирования. Прогнозный размер прибыли от реализации можно определить как разницу между прогнозами доходов, затрат и налогов [1].

4. Метод обеспечения соответствующей прибыли на вложенный капитал. При использовании данного метода решается задача сохранения достигнутого

уровня рентабельности на вложенный капитал и его увеличения, чтобы увеличить уровень рентабельности на вложенный капитал могут быть увеличены объемы реализации товаров за счет ввода в действие дополнительных производственных площадей, поиск аналогичных источников товарных ресурсов, ускорить коэффициент оборачиваемости, оказание дополнительных услуг, разумной тактики в области ценообразования и управления финансовыми ресурсами, сокращение издержек обращения.

5. Нормативный метод прибыли. Суть его в том, что на основе заранее установленных норм и технико-экономических расчетов определяется потребность предприятия в прибыли. К таким нормативам относятся ставки налогов, размеры тарифов, нормы амортизационных отчислений, нормативы потребности в оборотных средствах, нормы запасов товарно-материальных ценностей, тары, нормативы отчислений в ремонтный фонд и другие.

6. Экономико-математический метод управления прибылью заключается в том, что с помощью этого метода можно найти количественное выражение взаимосвязей между прибылью и факторами, ее определяющими. Данная выражается через экономико-математическую модель. Экономико-математическая модель—это математическое описание экономического процесса или процесса формирования прибыли т.е. описание факторов, определяющих прибыль.

Список литературы

1. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия). – М.: Юрайт, 2018. – 408 с.
2. Минаева Е.В. Формирование перспективных стратегий функционирования организаций // Экономика и предпринимательство – 2016. – №6 (47). – С. 605–608.
3. Морозко Н.И. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Н.И. Морозко, И.Ю. Диденко. – М.: Инфра-М, 2015. – 224 с.
4. Чижик А.С. Основные аспекты управления бизнес-процессами в современных рыночных условиях хозяйствования / А.С. Чижик, Т.Ф. Рябова // Экономика и предпринимательство – 2018. – №6 (47). – С. 774–777.