

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кобзарева О.А., Голубева Т.В.

*Самарский государственный аэрокосмический университет имени
академика С.П. Королёва, г. Самара, РФ*

Прибыль занимает одно из центральных мест в общей системе стоимостных инструментов рыночной экономики, поскольку финансы, кредит, цены, себестоимость и другие экономические рычаги прямо или косвенно связаны с прибылью. От прибыли зависит финансовое положение предприятий, уровень удовлетворения личных и общественных потребностей работников. Кроме того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти.

Обеспечение эффективного управления прибылью предприятия определяет ряд требований к этому процессу, основными из которых являются:

- Интегрированность с общей системой управления предприятием. В какой бы сфере деятельности предприятия не принималось управленческое решение, оно прямо или косвенно оказывает влияние на прибыль.

- Комплексный характер формирования управленческих решений. Все управленческие решения в области формирования и использования прибыли теснейшим образом взаимосвязаны и оказывают прямое или косвенное воздействие на конечные результаты управления прибылью.

- Высокий динамизм управления. Даже наиболее эффективные управленческие решения в области формирования и использования прибыли, разработанные и реализованные на предприятии в предшествующем периоде, не всегда могут быть повторно использованы на последующих этапах его деятельности.

- Многовариантность подходов к разработке отдельных управленческих решений. Реализация этого требования предполагает, что подготовка каждого управленческого решения в сфере формирования, распределения и использования прибыли должна учитывать альтернативные возможности действий.

- Ориентированность на стратегические цели развития предприятия. Какими бы прибыльными не казались те или иные проекты управленческих

решений в текущем периоде, они должны быть отклонены, если они вступают в противоречие с миссией (главной целью деятельности) предприятия, стратегическими направлениями его развития, подрывают экономическую базу формирования высоких размеров прибыли в предстоящем периоде.

Главной целью управления прибылью является обеспечение максимизации благосостояния собственников предприятия в текущем и перспективном периоде. Эта главная цель призвана обеспечивать одновременно гармонизацию интересов собственников с интересами государства и персонала предприятия. Исходя из этой главной цели можно сформулировать систему основных задач, направленных на реализацию главной цели управления прибылью:

- Обеспечение максимизации размера формируемой прибыли, соответствующего ресурсному потенциалу предприятия и рыночной конъюнктуре.
- Обеспечение оптимальной пропорциональности между уровнем формируемой прибыли и допустимым уровнем риска.
- Обеспечение высокого качества формируемой прибыли.
- Обеспечение выплаты необходимого уровня дохода на инвестированный капитал собственникам предприятия.
- Обеспечение формирования достаточного объема финансовых ресурсов за счет прибыли в соответствии с задачами развития предприятия в предстоящем периоде.
- Обеспечение постоянного возрастания рыночной стоимости предприятия.
- Обеспечение эффективности программ участия персонала в прибыли.

В качестве функции управления прибылью можно назвать:

1) планирование - с помощью этой функции определяются цели деятельности организации, средства и наиболее эффективные методы для достижения этих целей. Важным элементом этой функции являются прогнозы возможных направлений развития и стратегические планы. На этом этапе фирма должна определить, каких реальных результатов она может добиться, оценить свои сильные и слабые стороны, а также состояние внешней среды (экономические условия в данной стране, правительственные акты, позиции

профсоюзов, действия конкурирующих организаций, предпочтения потребителей, общественные взгляды, развитие технологий).

2) организация – эта функция управления формирует структуру организации и обеспечивает ее всем необходимым (персонал, средства производства, денежные средства, материалы и т.д.). То есть на этом этапе создаются условия для достижения целей организации. Хорошая организация работы персонала позволяет добиться более эффективных результатов.

3) мотивация – это процесс побуждения других людей к деятельности для достижения целей организации. Выполняя эту функцию, руководитель осуществляет материальное и моральное стимулирование работников, и создает наиболее благоприятные условия для проявления их способностей и профессионального "роста". При хорошей мотивации персонал организации выполняет свои обязанности в соответствии с целями этой организации и ее планами. Процесс мотивации предполагает создание для работников возможности удовлетворения их потребностей, при условии надлежащего выполнении ими своих обязанностей. Прежде чем мотивировать персонал на более эффективную работу, руководитель должен выяснить реальные потребности своих работников.

4) контроль – эта функция управления предполагает оценку и анализ эффективности результатов работы организации. При помощи контроля производится оценка степени достижения организацией своих целей, и необходимая корректировка намеченных действий. Процесс контроля включает: установление стандартов, измерение достигнутых результатов, сравнение этих результатов с планируемыми и, если нужно, пересмотр первоначальных целей. Контроль связывает воедино все функции управления, он позволяет своевременно корректировать неверные решения.

Планирование прибыли – составная часть финансового планирования. Планирование прибыли производится отдельно по всем видам деятельности предприятия. Это не только облегчает планирование, но и имеет значение для предполагаемой величины налога на прибыль, так как некоторые виды деятельности не облагаются налогом на прибыль, а другие – облагаются по повышенным ставкам. В процессе разработки планов по прибыли важно не только учесть все факторы, влияющие на величину прибыли, но и, обеспечивающие ее максимизацию.

Объектом планирования являются элементы балансовой прибыли, главным образом, прибыль от реализации продукции, выполнения работ, оказания услуг. Прибыль от реализации товарной продукции является основным компонентом валовой прибыли предприятия, рассмотрим способы ее планирования.

Метод прямого счета является наиболее распространённым. Он применяется, как правило, при небольшом ассортименте выпускаемой продукции. В наиболее общем виде прибыль – это разница между ценой и себестоимостью, но при расчете плановой величины прибыли необходимо уточнить объем продукции, от реализации которой ожидается эта прибыль:

$$П_{тп} = Ц_{тп} - С_{тп} , \quad (1)$$

где $П_{тп}$ - прибыль по товарному выпуску планируемого периода;

$Ц_{тп}$ - стоимость товарного выпуска планируемого периода в действующих ценах реализации (без НДС, акцизов, торговых и сбытовых скидок);

$С_{тп}$ - полная себестоимость товарной продукции планируемого периода (рассчитана в смете затрат на производство и реализацию продукции).

Прибыль от продаж рассчитывается иначе:

$$П_{рп} = В_{рп} - С_{рп} , \quad (2)$$

где $В_{рп}$ - планируемая выручка от продаж в действующих ценах (без налога на добавленную стоимость, акцизов, торговых и сбытовых скидок),

$П_{рп}$ - планируемая прибыль по продукции, подлежащей реализации в предстоящем периоде;

$С_{рп}$ – полная себестоимость реализуемой в предстоящем периоде продукции.

Исходя из того, что объем реализуемой продукции предстоящего планового периода в натуральном выражении определяется, как сумма остатков нереализованной продукции на начало планируемого периода и объема выпуска товарной продукции в течении планируемого периода без остатков готовой продукции, которые не будут реализованы в конце этого периода , то расчет плановой суммы от реализации продукции примет вид:

$$П_{рп} = П_{о1} + П_{тп} - П_{о2} , \quad (3)$$

где $П_{рп}$ - прибыль от продаж в планируемом периоде;

$П_{о1}$ - прибыль в остатках продукции, не реализованной на начало планируемого периода;

П тп - прибыль по товарной продукции, планируемой к выпуску в предстоящем периоде;

П о2 – прибыль в остатках готовой продукции, которая не будет реализована в конце планируемого периода.

Именно такая методика расчета лежит в основе применения укрупненного прямого метода планирования прибыли, когда легко определить объем реализуемой продукции в ценах и по себестоимости.

На каждом предприятии предусматриваются плановые мероприятия по увеличению прибыли:

- увеличение выпуска продукции
- улучшение качества продукции
- продажа излишнего оборудования и другого имущества или сдача его в аренду
- снижение себестоимости продукции за счет более рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей и площадей, рабочей силы и рабочего времени
- диверсификация производства
- расширение рынка продаж и др.

Из этого перечня мероприятий вытекает, что они тесно связаны с другими мероприятиями на предприятии, направленными на снижение издержек производства, улучшение качества продукции и использования факторов производства.

Некоторые организации используют методику управления прибылью на основе организации центров финансовой ответственности.

Можно рассмотреть данную методику на конкретном примере, в качестве анализируемого предприятия выступает булочно-кондитерский комбинат (БКК) «Сладкое королевство». Цель применения методики управления прибылью - оценка, прогнозирования и достижение оптимальной прибыли, рентабельности и эффективности деятельности центров финансовой ответственности и предприятия в целом.

Можно выделить следующие этапы управления прибылью на основе организации БКК «Сладкое королевство»:

- исследование особенностей функционирования отдельных структурных подразделений с позиции их влияния на отдельные аспекты формирования и использования прибыли
- определение основных типов центров ответственности в разрезе структурных подразделений предприятия
- формирование системы прав, обязанностей и меры ответственности руководителей структурных подразделений, определенных как центры ответственности
- разработка и доведение центрам ответственности плановых заданий в форме текущих или капитальных бюджетов
- обеспечение контроля за выполнением установленных заданий центрам ответственности путем получения соответствующей информации (отчетов), ее анализа и установления причин отклонений.

Применение разработанной методики позволяет получать исчерпывающую информацию о затратах и доходах по каждому центру ответственности, при этом в ходе анализа выявляются участки, где чаще всего возникают отклонения, а также виды продукции с низкой рентабельностью.

Основу такого подхода составляет анализ структуры постоянных и переменных затрат, маржинального дохода и формирование прибыли в целом по предприятию. В свою очередь, прогнозирование прибыли и рентабельности в зависимости от изменения объемов производства, цен на продукцию, величины переменных или постоянных затрат дает возможность укрепить финансовое состояние предприятия, принять более эффективные управленческие решения по развитию деловой активности и совершенствованию процесса производства российских предприятий.