

Управление прибылью и рентабельностью компании

Шакирьянова Анастасия Родионовна, студентка 3-го курса финансового факультета РЭУ им. Плеханова, г. Москва, Российская Федерация

E-mail: nastyashakiryanova@yandex.ru

Аннотация

В статье представлены результаты исследования методов управления прибылью и рентабельностью предприятия и разработка мероприятий по увеличению прибыли. Для этого необходимо исследовать современное состояние существующей компании, проанализировать её показатели. Результаты исследования могут быть использованы в предпринимательской деятельности предприятий. При обосновании теоретических положений и разработке практических рекомендаций использовались труды отечественных ученых в области финансовой деятельности, в частности, такие методы исследования, как наблюдение, сравнение, анализ и синтез, системный подход, методы экономического анализа, коэффициентный анализ.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, предпринимательская деятельность, потенциал компании, показатели прибыли и рентабельности, менеджмент компании.

Profit and profitability management

Shakiryanova Anastasia Rodionovna, student of financial faculty, Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation

E-mail: nastyashakiryanova@yandex.ru

Abstract

The article presents the results of the study of methods of management of profit and profitability of the enterprise and the development of measures to increase profits. To do this, it is necessary to study the current state of the existing company, analyze its performance. The results of the study can be used in business activities of enterprises. When substantiating theoretical positions and developing practical recommendations, the works of domestic scientists in the field of financial activity were used, in particular, such research methods as observation, comparison, analysis and synthesis, a systematic approach, methods of economic analysis, coefficient analysis.

Keywords: profitability, profit, business activity, potential of the company, profit and profitability indicators, management of the company.

На сегодняшний день в условиях экономических кризисов, высоких рисков при ведении предпринимательской деятельности, нестабильности мировой экономической ситуации, получение прибыли для компаний становится все более затруднительным делом. Именно поэтому анализ получения прибыли и факторов, влияющих на неё, очень важны для организаций. Анализ прибыли важен, ведь она является главным источником пополнения финансовых ресурсов предприятия. Для этого необходимо исследовать современное состояние существующей компании, проанализировать её показатели. Получение прибыли является целью деятельности организации, рентабельность же помогает предприятию оценить уровень развития дел компании. Компания приносит свой вклад в экономику государства, работая прибыльно, ведь чем больше прибыль, тем больше через налоги государство может получить денежных средств, что приведет к увеличению благосостояния и стабильности общества.

Прибыль в общем понимании выражается, как разница между всеми доходами и всеми расходами в денежной форме. Прибыль или убыток предприятия - главный показатель, отражающий финансовый результат [1]. Прибыль принято рассчитывать различными способами, и каждый раз значение прибыли и этого показателя будет зависеть от факторов. Во-первых, будут получаться разные показатели от разных методов оценки. Во-вторых, в зависимости от разных показателей доходов и расходов, а точнее их видов.

Рентабельность - показатель, представляющий собой отношение прибыли к сумме затрат на производство, денежным вложениям в организацию коммерческих операций или сумме имущества фирмы используемого для организации своей деятельности [2]. Рассчитывая данный показатель, можно оценить как общую эффективность предприятия, так и другие его аспекты, для этого используют различные показатели прибыли при расчете. Можно сказать, что рентабельность является одним из критериев качества управления, ведь с его помощью возможно дать оценку эффективности управления предприятием, дать оценку достаточного уровня доходности, и выявить правильность управленческих решений в компании. Показатели рентабельности обязательные показатели оценки и анализа компании, именно поэтому они являются характеристиками формирования доходов и прибыли компании. Проводя анализ предприятия, рентабельность используют инструментом ценообразования и инвестиционной политики. Коэффициенты рентабельности принято рассчитывать, как отношение показателя прибыли к базе данного показателя. Данными базами являются разные виды выручки или расходов. При управлении коэффициентами рентабельности стоит обратить внимание на два факторы: на управление базой прибыли (знаменатель показателя рентабельности) и на управление прибылью (числитель).

Для начала, необходимо разобраться, как именно происходит влияние на прибыль и

рентабельность. На прибыль влияют экстенсивные и интенсивные факторы. Экстенсивные факторы, отражающие объем производственных ресурсов (например, изменение численности работников, стоимости основных фондов), их использования по времени (изменение продолжительности рабочего дня, коэффициента сменности оборудования и др.), а также непроизводительное использование ресурсов (затраты материалов на брак, потери из-за отходов). К интенсивным относятся факторы, отражающие эффективность использования ресурсов или способствующих этому (например, повышение квалификации работников, производительности оборудования, внедрение прогрессивных технологий). Все эти факторы влияют на прибыль через объем продукции и себестоимость.

Рассмотрим переменные затраты производства, такие как покупка материалов, сырья, оплата труда рабочих и другие. Они изменяются пропорционально объему производства, и расчет этих затрат должен окупаться, иначе компания будет нести чистые убытки, что приведет к ее закрытию. С постоянными затратами сложнее. При остановке производства затраты будут невосполнимы, но затраты, а точнее их часть можно будет вернуть, если не приостанавливать производство. Предприятию необходимо рассчитать минимальный и максимально допустимый объем продукции, приносящей прибыль, и не приводящий к дальнейшему увеличению затрат. Ливеридж, операционный рычаг, отражает величину прибыли в зависимости от объема реализации. Доля постоянных затрат цены будет сокращаться при стабильных ценах роста объема реализации продукции. К быстрому росту прибыли приводит увеличение объема производства, к падению роста прибыли приводит снижение объема производства.

Теперь же рассмотрим, как именно компания может влиять на показатели прибыли и рентабельности. Порой достаточно для улучшения показателей прибыли и рентабельности снизить долю заемного капитала и увеличить долю собственного капитала. Правда здесь необходимо рассчитать, как правильно это сделать, поскольку появляется риск банкротства, если кредиторы потребуют срочного возврата ссуды. Уменьшить прибыль, но ускорить ее поступление может использование в больших размерах заемного капитал, что связано с выплатой больших процентов. Эффект финансового рычага рассматривает за счет использования заемных средств увеличение рентабельности собственного капитала, и правильное управление этим рычагом помогает повысить рентабельность собственных средств в 1,5 раза, но и риск в этом случае может увеличиться. Поэтому на предприятии необходимо найти оптимальный эффект рычага.

Теперь поговорим о конкретных мерах. Для начала необходимо оценить показатели компании, такие как показатели ликвидности, рентабельности, а после посмотреть значения этих показателей в пределах выше или ниже нормы, также стоит учитывать отрасль

производства, так как для каждой отрасли показатель ликвидности, а точнее его норма может отличаться. Рассмотрим коэффициенты, которые помогут оценить компанию. Коэффициент абсолютной ликвидности отражает платежеспособности, коэффициент промежуточной ликвидности отражает часть текущих обязательств, которая может быть погашена не только за счет наличности, но и за счет ожидаемых поступлений за отгруженную продукцию, оказанные услуги. Коэффициент общей ликвидности, благодаря которому, мы можем судить, покрывают ли наши активы на краткосрочные обязательства [3].

Прежде чем рассчитывать рентабельность, необходимо рассчитать показатели: чистой прибыли, выручки, EBIT (Earning Before Interests and Taxes=Прибыль(убыток) до налогообложения+проценты к уплате), NOPAT (Net Operating Profit Adjusted Tax=EBIT*(1-t)), дебиторской и кредиторской задолженности. Все эти показатели взаимосвязаны между собой, мы можем наблюдать, как снижение одного из показателей приводит к снижению других показателей. Уже на этом этапе мы можем посмотреть, как и куда денежные средства компании распределяются, и как можем увеличить рентабельность [5].

Показатель рентабельности оценивает эффективность производства путем соизмерения доходов от производства и расходов на него. В отличие от прибыли организации, которая показывает эффект (результат) предпринимательской деятельности, рентабельность характеризует эффективность этой деятельности. Рентабельность характеризует степень доходности, выгодности, прибыльности. При определении влияющих факторов на рентабельность, используют методы цепных постановок. С помощью цепных постановок можно рассчитать влияние различных факторов на рентабельность. Для характеристики эффективности основной деятельности предприятия оценивают рентабельность продаж. Она показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль проданных товаров. Окупаемость издержек рассчитывает показатель рентабельности производственной деятельности= $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Себестоимость}}$. Рентабельность активов показывает, сколько прибыли приходится на 1 рубль всех используемых активов= $\frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Средняя величина совокупных активов}} \cdot 100$. Фондорентабельность определяет размер прибыли, приходящейся на единицу стоимости внеоборотных активов предприятия. Ставя в числитель формулы прибыль, мы учитываем в данном показателе эффективность деятельности компании – если выручка есть у любой работающей на рынке компании, прибыль бывает только при условии превышения доходов над расходами, что уже характеризует компанию с точки зрения эффективности. Коэффициент рентабельности собственного капитала ROE (Return on Equity) отражает соотношение чистой прибыли компании к ее собственному капиталу и выражается в процентах. ROE позволяет инвесторам оценить, насколько эффективно компания использует собственный капитал. Очевидно, что чем выше данный

показатель, тем лучше рентабельность собственного капитала у компании [6].

При снижении всех данных показателей, ситуация говорит об ухудшении деятельности организации. Снижение прибыли, говорит и о снижении потока денежных средств, поступающих на предприятие от реализации продукции и услуг, причем увеличение выручки не всегда приводит к увеличению чистой прибыли, так как себестоимость производства может быть огромна. А так как рентабельность рассчитывается, как отношение прибыли к выручке, то главным методом влияния на увеличение рентабельности являются меры по увеличению прибыли или снижению себестоимости, причем компания должна стремиться к увеличению чистой прибыли. За счет этой прибыли, компания может скорее рассчитаться по обязательствам кредиторской задолженности.

Порой для управления рентабельностью и прибылью, надо проводить тщательный анализ не только внутренних факторов компании, но и внешних. К внешним факторам, в ходе которых появляются внешние финансовые отношения связанные с взаимодействием предприятия, относятся взаимодействие с субъектами внешней среды, с покупателями и поставщиками, так и влияние мирового кризиса, или кризис в конкретной сфере производства, и при планировании будущего объема производства, компания должна учитывать эти факторы [4]. При плохом планировании финансового отдела компании, организация и дальше будет нести убытки. Компании следует лучше и чаще: производить наблюдение за ритмичностью производства, производить своевременные анализ и планирование продаж, производить улучшение всех факторов производства, факторный анализ продаж (ценовая политика, фондовооруженность). Все эти аналитические наблюдения для наглядности и понятности оформляются в таблицы. В этих таблицах можно видеть абсолютное и относительное отклонение плановых и фактических значений объемов производства. Для повышения доходов необходимо принять правильные управленческие решения не только руководству компании, но и отделов маркетинга, а эти таблицы будут являться базой. На рентабельность можно воздействовать через прибыль и базу прибыли, так как рентабельность измеряется, как отношение этих показателей друг к другу. Поэтому, на рентабельность инвестиций можно влиять через изменение структуры капитала, а на рентабельность продаж можно влиять путем изменения структуры производства. Необходимо постоянно работать над улучшением своих услуг, что привлечет новых клиентов и в будущем повлияет положительно на прибыль. Внедрение цифровых услуг для улучшения качества обслуживания заказчиков, выстраивание внутренних процессов и партнерских отношений с надежными компаниями также приведет к увеличению прибыли. Компании следует увеличить уровень платежеспособности, увеличить объем собственных оборотных средств для погашения обязательств. Нарращение собственного капитала возможно при

увеличении уставного капитала, а также при снижении дивидендов и увеличением нераспределенной прибыли и резервов.

Список использованных источников

1. Богомолова Л.Л. Анализ и диагностика финансовых результатов деятельности предприятия: методические подходы к оценке рентабельности и практические примеры // Социальные науки. – 2014. – № 1(1). – С. 10-17.
2. Васильева Л. Финансовый анализ: учебник. – М.: КНОРУС, 2006. – 431 с.
3. Екимова К.В. Финансовый менеджмент: учебник для СПО. – М.: Издательство Юрайт, 2016. – 381 с.
4. Тепляков Н.А. Финансы и финансовый рынок: ответы на экзаменационные вопросы, 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: ТетраСистемс, 2012. – 224 с.
5. Управление прибылью и рентабельностью // Корпоративный портал «FinMan» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: http://portal.tpu.ru/SHARED/r/RTR/Education/FinMan/Tab/FinMan_02.03_ProfitManagement.pdf (дата обращения 17.06.2020).
6. Формула расчета рентабельности предприятия // Интернет издание «Делать дело» [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://delatdelo.com/spravochnik/osnovy-biznesa/rentabelnost/raschet-rentabelnosti-formula.html> (дата обращения 17.06.2020).

References

1. Bogomolova L.L. Analiz i diagnostika finansovykh rezul'tatov deyatel'nosti predpriyatiya: metodicheskie podkhody k otsenke rentabel'nosti i prakticheskie primery // Sotsial'nye nauki, 2014, No. 1(1), pp. 10-17.
2. Vasil'eva L. Finansovyy analiz: uchebnik, M.: KNORUS, 2006, 431 p.
3. Ekimova K.V. Finansovyy menedzhment: uchebnik dlya SPO, M.: Izdatel'stvo Yuraït, 2016, 381 p.
4. Teplyakov N.A. Finansy i finansovyy rynek: otvety na ekzamenatsionnyye voprosy, 2-e izd., pererab. i dop, Minsk: TetraSistems, 2012, 224 p.
5. Upravlenie pribyl'yu i rentabel'nost'yu // Korporativnyy portal «FinMan» http://portal.tpu.ru/SHARED/r/RTR/Education/FinMan/Tab/FinMan_02.03_ProfitManagement.pdf
6. Formula rascheta rentabel'nosti predpriyatiya // Internet izdanie «Delat' delo»

<https://delatdelo.com/spravochnik/osnovy-biznesa/rentabelnost/raschet-rentabelnosti-formula.html>