

## **УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ПАО «РУСПОЛИМЕТ»)**

**Аннотация.** Целью данной научно-исследовательской работы является рассмотрение и определение теоретических и практических путей повышения эффективности управления формированием и использованием прибыли на предприятии на примере ПАО «Русполимет».

**Актуальность.** В современных условиях тема формирования, использования и распределения прибыли очень актуальна, так как от нее зависит финансовая устойчивость предприятия. Прибыль является источником формирования бюджетов, стимулом к обыкновению выпускаемой продукции, расширению ассортимента. И самое главное, она является базой экономического развития государства.

Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия. Важнейшими из них являются показатели прибыли, которая в условиях рыночной экономики составляет основу экономического развития предприятия. Прибыль — это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Как важнейшая категория рыночных отношений, прибыль выполняет определенные функции.

Во-первых, прибыль характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели прибыли характеризуют степень деловой активности и финансового благополучия предприятия. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия. Прибыль оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства [1, с. 87].

Во-вторых, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

В-третьих, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями [2, с. 109].

Прибыль, которая учитывает все результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, называется прибылью до налогообложения. Она включает прибыль от продаж продукции (работ, услуг), прибыль от прочей деятельности (рис. 1).

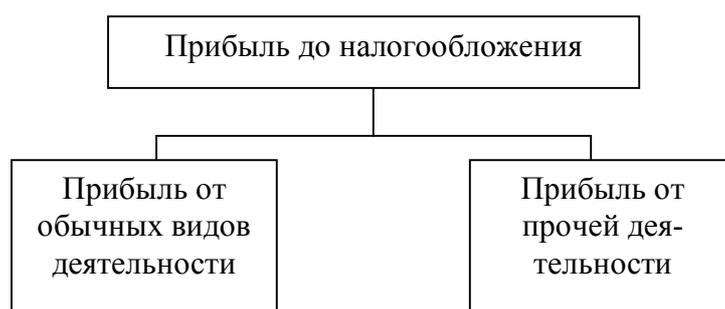


Рисунок 1 — Состав прибыли до налогообложения

Прибыль — это денежное выражение основной части денежных накоплений, создаваемых предприятиями любой формы собственности. Базой расчетов служит прибыль до налогообложения — основной финансовый показатель производственно-хозяйственной деятельности

предприятия. Остающаяся в распоряжении предприятия после внесения налогов и других платежей в бюджет прибыль называется чистой. Она характеризует конечный финансовый результат деятельности предприятия. Из чистой прибыли в соответствии с законодательством и учредительными документами предприятие может создавать фонд накопления, фонд потребления, резервный фонд и другие специальные фонды и резервы. Нормативы отчислений от прибыли в фонды специального назначения устанавливается самим предприятием по согласованию с учредителем. Прибыль организации должна не только покрывать расходы на производство и продажу товаров (проведение работ, оказание услуг), но и быть настолько весомой, чтобы обеспечивать расширенное воспроизводство, а также решение стоящих перед предприятием задач.

В работе были рассмотрены основные технико-экономические показатели ПАО «Русполимет» за период 2013–2015 г. (табл. 1).

Таблица 1 — Основные технико-экономические показатели ПАО «Русполимет» за период 2013–2015 гг.

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолют.	Относительное
				ед.	отклонение, %
				2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2013 г.
Чистый доход от реализации продукции, тыс. руб.	8779248	8436445	8248534	-530714	93,95
Себестоимость реализации продукции, тыс. руб.	7100904	6453251	5710119	-1390785	80,41
Валовая прибыль, тыс. руб.	1678344	1983194	2538415	860071	151,24
Прочие доходы, тыс. руб.	1965255	2739926	1874701	-90554	95,39
Чистая прибыль, тыс. руб.	232692	646772	534612	301920	229,75

Продолжение таблицы 1

Показатели	2013 г.	2014 г.	2015 г.	Абсолют.	Относительное
				ед.	отклонение, %
				2015 г. к 2013 г.	2015 г. к 2013 г.
Рентабельность от продаж предприятия	11,5	15,3	20,7	9,2	180
Среднесписочная численность работников, чел.	2700	2386	2300	-400	85,18
Фонд оплаты труда всего, тыс. руб.	851154	837422	869356	18202	102,13
Продуктивность труда, тыс. руб./чел.	2912	3459	33577	30665	1153
Расходы на оплату труда, тыс. руб.	939466	780344	811762	-127704	86,4

Из таблицы 1 видно, что выручка от реализации продукции в течение 2013–2015 незначительно, но постоянно падает, так же можно сказать и о себестоимости реализованной продукции замечен спад по отношению 2014 г. к 2013 на 647653 тыс. руб., а также 2015 г. к 2014 г. на 743132 тыс. руб.

Валовая прибыль наоборот же стремительно растет, что очень хорошо сказывается на работе предприятия. В целом же предприятие работает не в убыток, пик прироста чистой прибыли приходится на 2014 г., в 2015 г. замечен спад прибыли на 112160 тыс. руб.

Экономическая рентабельность в 2013 году составляла 11,5 % , а в 2015 г. выросла до 15,3 %, так же и в 2015 году был замечен рост рентабельности до 20,7 %.

Для совершенствования формирования, распределения и использования прибыли руководство предприятия должно четко представлять, за счет каких источников ресурсов организация будет осуществлять

свою деятельность и в какие сферы деятельности будет вкладываться капитал. Забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого предприятия.

Переход к рыночным отношениям требует глубоких сдвигов в деятельности предприятия. Необходимо осуществлять крутой поворот в интенсификации производства, переориентировать предприятие на полное и первоочередное использование качественных факторов экономического роста.

В условиях перехода к рыночной экономике очень важны мероприятия научно-технического характера. Важнейшим фактором повышения эффективности производства был и остается научно-технический прогресс. До последнего времени НТП протекал, по сути, эволюционно. Недостаточно стимулировалась разработка и внедрение мероприятий по новой технике. В современных условиях формирования рыночных отношений нужны качественные изменения, переход к принципиально технологиям, перевооружение на основе новейших достижений науки и техники. Руководство предприятия главное внимание уделяют материальному стимулированию труда. Большая часть прибыли после уплаты налогов направляется в фонд потребления. Такое положение ненормально. Очевидно, что предприятию нужно уделять должное внимание развитию производства на перспективу и направлять необходимые средства на новую технику, обновление производства, на освоение и выпуск новой продукции.

Помимо этого, необходимо создать организационные предпосылки, экономические и социальные мотивации для творческого труда работников. Коренные преобразования в технике и технологии, мобилизация всех, не только технических, но и организационных, экономических и социальных факторов создают предпосылки для значительного повышения производительности труда. Предстоит обеспечить внедрение новейшей техники и технологии, широко применять на производстве прогрессивные формы научной организации труда, совершенствовать его нормирование, добиваться роста культуры производства, укрепления порядка, дисциплины, стабильности трудовых коллективов.

Специалисты по менеджменту полагают, что наиболее эффективным моментом работы организации является продуманное действие его

руководителей. Квалифицированное действие руководства дает возможность направить в нужное русло поведение работников, создать необходимую производственную ориентацию и возбудить мотивацию их действий, содействовать эффективной работе. В результате производственная деятельность коллектива приобретает нужную целеустремленность, организованность и продуктивность.

Существует три пути увеличения прибыли: снижение издержек, увеличение цены, увеличение объемов продаж. Прибыль можно увеличить и первыми двумя способами, но наибольший долговременный результат достигается увеличением объема продаж.

Используют разные пути увеличения прибыли на своих предприятиях. Большинство предпринимателей придерживаются версии уменьшить расходы, или увеличить продажи, то есть валовую прибыль. В настоящее время данный метод не самый действенный, так как в современных условиях снизить затраты не потеряв качества продукции очень сложно. Снизить себестоимость продукции сложно, поскольку поставщики обычно повышают цены на свои услуги, а транспортные расходы также увеличиваются. В качестве временной меры можно снизить управленческие расходы. Чтобы достигнуть максимальной эффективности, требуется внедрить все варианты увеличения прибыли от продаж: повысить цены на продукцию, снизить затраты, увеличить объемы торговли. Выполнение данных пунктов приведет к увеличению прибыли от продаж в несколько раз.

Отметим, что сокращение затрат зачастую не способствует увеличению прибыли. Затраты созданы чтобы произвести (упаковать, доставить) товар или услугу, которые поступают на прилавки. При обычном сокращении затрат происходит сокращение объемов; но тогда сократится и прибыль. Чтобы больше заработать, нужно продать больше, но с меньшей себестоимостью, то есть не просто сократить расходы, а максимизировать отдачу на каждый потраченный рубль. Однако не стоит пытаться увеличить объем продаж путем снижения цен — это может разрушить весь бизнес. Не надо также пренебрегать какими-либо улучшениями из-за того, что они слишком незначительны. Серия мельчайших изменений в правильном направлении может привести к быстрой увеличению прибыли. Что нужно сделать, так это вовлечь своих работ-

ников в процесс увеличения прибыли. Дать им понять, что от величины прибыли фирмы зависит их благосостояние — пусть, например, часть их зарплаты или премии будут составлять какой-то процент от размера полученной прибыли.

Для увеличения прибыли от продаж используются приемы экономии используемых трудовых и материальных ресурсов. Положительной динамики можно добиться за счет снижения трудоемкости и повышения производительности труда, которое обеспечивается несколькими способами. Самым эффективным среди них является механизация и автоматизация процесса производства, внедрение новейших технологий. Однако мероприятия по модернизации техники не гарантируют высокого результата. Желательно улучшать параллельно и организацию труда.

Чтобы уметь управлять своим предприятием, необходим контроль, поэтому главная задача — это находить способы реорганизации своей работы, чтобы это позволило выполнять ее быстрее и к тому же, одновременно, с меньшим числом издержек. Необходимо подвергнуть тщательному анализу каждый тип издержек на предмет их поэтапного сокращения, а то и ликвидации. Анализ отдельных операций позволит отыскать способ ее упрощения, а в отдельных случаях — и полного упразднения ради экономии средств и времени, но так, чтобы это не отразилось на результате.

Снизить издержки обращения можно и за счет сдачи в аренду или продажи неиспользуемого имущества, оборудования, транспорта, помещений. В большинстве случаев финансисты списывают амортизированные основные средства вместо продажи, передают их в собственность сотрудникам за определенное вознаграждение, что увеличивает убыточные статьи расхода.

Так, например, анализ потерь и поиск путей сокращения издержек обращения необходимо проводить в каждой организации систематически и по каждой статье затрат отдельно [3, с. 41]. Только так можно быстро прийти к получению серьезной прибыли.

Каждый отдел в компании обязан отчитываться по установленным формам в обговоренные сроки, при этом отчеты составляются как по расходам, так и по доходам. Программы по сокращению издержек должны включать оперативную работу по востребованию дебиторской

задолженности, а также по регулярным выплатам в бюджет, по заработной плате сотрудникам, поставщикам за сырье и материалы, чтобы сократить штрафные санкции [4, с. 45].

Если существует несколько отличий от конкурентов, то в качестве уникального предложения следует выбрать одно из них. Подобное качество можно искать не обязательно в самом товаре, но также в условиях торговли или дальнейшего обслуживания. Это может быть богатый ассортимент, удобное расположение и часы работы, доставка товара на дом, высококвалифицированный персонал или общая атмосфера в торговом зале.

Высокая конкурентоспособность фирмы является гарантом получения высокой прибыли в рыночных условиях. При этом фирма имеет цель достичь такого уровня конкурентоспособности, который помогал бы ей выживать на достаточно долговременном временном отрезке. Особенно важно изучить механизм конкуренции в условиях российской экономики, только начинающей осваивать этот механизм. Более наглядно на рисунке 2 представлена характеристика прибыли предприятия.



Рисунок 2 — Характеристика прибыли предприятия

Таким образом, главная цель производственного предприятия в современных условиях — получение максимальной прибыли, что невозможно без эффективного управления капиталом. Поиски резервов для увеличения прибыльности предприятия составляют основную задачу ру-

ководителя — введение в повседневную практику путей уменьшения затрат. Порой налаженный учет и анализ издержек обращения приводит к значительному сокращению расходной части. Комплексный подход по всем статьям затрат поможет значительно уменьшить расходы и повысить прибыль предприятия, его эффективность.

### **Список использованной литературы**

1. Абрютина М. С. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. Учебно-практическое пособие / М. С. Абрютина. — М. : Издательство «Дело и сервис», 2013. — 520 с.
2. Басовский М. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / М. Е. Басовский. — М. : ИНФРА-М, 2014. — 366 с.
3. Бердникова Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий / Т. Б. Бердникова. — М. : ИНФРА-М, 2012. — 275 с.
4. Глазунов В. Н. Анализ финансового состояния предприятия. / В.Н. Глазунов // Финансы. — 2014. — № 2. — С. 13–21.
5. Донцова Л. В. Анализ финансовой отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. — М. : Дело и сервис, 2013. — 336 с.
6. Ермолович Л. Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Л. Л. Ермолович. — Мн. : БГЭУ, 2012. — 265 с.
7. Ефимова О. В. Анализ финансовой отчетности / О. В. Ефимова. — М. : Омега-Л, 2014. — 408 с.
8. Ковалёв А. И. Анализ хозяйственного состояния предприятия. / А. И. Ковалёв. — Изд. 3-е, испр. и доп. — М. : Центр экономики и маркетинга, 2013. — 415 с.
9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. — Минск : ООО «Новое знание», 2013. — 683 с.
10. Селезнева Н. Н. Финансовый анализ / Н. Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. — 479 с.
11. Финансовый менеджмент. Учебник для вузов. Под ред. проф. Г. Б. Поляка. — М. : ИНФРА-М, 2014. — 371 с.