

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье рассматриваются основные механизмы организации производства в условиях рыночной экономики. Анализируется роль и значение прибыли в обеспечении расширенного воспроизводства в условиях жесткой конкуренции рынка. Раскрываются некоторые факторы, влияющие на прибыли.

Учитывая наличие проблем управления прибылью и рентабельностью производства, подход к механизму управления должен носить комплексный характер. В первую очередь, это непосредственно связано с эффективным управлением операционной системой в целом, то есть системой обеспечения производства продукции предприятия.

От руководителя требуется прежде всего умение эффективно вести дело, то есть увеличивать прибыль. Известны две основные возможности увеличения прибыли: первая - наращивание объема выпуска и реализации товаров, вторая - уменьшение

издержек. В наших условиях, когда практически на каждом предприятии имеются малорентабельные, убыточные производства, первый путь кажется нереальным. Однако, тщательный экономико-организационный анализ может подсказать выход даже из такого тупикового положения.

При неизменных экономических условиях легче планировать и прорабатывать программу. Все функции по реализации программы в этой ситуации перекладываются на предприятия. Однако в условиях изменяющихся общественных отношений предприятие должно постоянно изменяться. Проанализировав ситуацию, необходимо создавать программу в комплексе для ее лучшей реализации. Главный упор при этом делается на конкретное совершенствование хозяйствования, особенно на тех участках, которые приносили убыток (или были малорентабельны). В противном случае следует поставить вопрос об их ликвидации.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время, недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Выживание предприятия все чаще обуславливается действием факторов более досрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов, чем собственно управлению производством с целью снижения издержек. Так как нужды и запросы потребителей быстро распространяются по всему свету, то они становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре; руководство предприятия, если оно стремится к преуспеванию на рынке, должно неукоснительно следовать правилу: делать прежде всего ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя они и взаимосвязаны).

Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятием ориентировалось не столько на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода. Как уже упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях не замедляющейся инфляции и бесконтрольности, когда самими затратами предприятие может управлять (это в основном только расход их количества), а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добиваясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять ассортимент изделий, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство.

2. Технология производства осложнилась настолько, что требует совершенно новых форм контроля, организации и разделения труда.

3. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Мало выпускать хорошую продукцию, необходимо еще думать об организации послепродажного обслуживания, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг.

4. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю. Естественно, что такой подход требует совершенно иного управления качеством продукции и организации поставок.

Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо уметь управлять доходами, а следовательно, и прибылью.

При рассмотрении прибыли сталкиваются интересы различных сторон: государства, которое рассчитывает на рост производства и реализацию продукции, увеличение прибыли, которая обеспечивает нарастание налоговых отчислений в казну; трудового коллектива, который рассчитывает на свою долю прибыли; банков, которых беспокоит платежеспособность фирмы, возвратность полученных ссуд и обеспечение предоставления новых; руководства предприятия, стремящегося как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной, в качестве ресурса, резерва, позволяющего укреплять основы самофинансирования.

Руководителю придется так планировать распределение прибыли, чтобы не нанести ущерба ни одной стороне, и в то же время обеспечить благосостояние предприятия.

На деятельность предприятий должно оказывать большое влияние гибкое государственное регулирование с использованием экономических рычагов. В странах Запада государство воздействует на них через систему стимулирующих мер. Ускоренная амортизация обеспечивается за счет уменьшения налогооблагаемой прибыли. Этим методом государство регулирует рентабельность в различных секторах экономики. Наиболее быстрая амортизация предусмотрена в передовых отраслях индустрии. Помимо прочего, такая политика подталкивает предприятия к ускоренному обновлению основного капитала, оборудования, выпускаемой продукции.

Оборот производственных фондов есть непрерывный, периодически повторяющийся процесс, в результате которого авансированная стоимость полностью возвращается к своей исходной форме. В результате обеспечивается процесс воспроизводства. Скорость оборота измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Его ускорение означает сокращение времени производства или времени обращения и свидетельствует о повышении эффективности используемого капитала. Кроме того, ускорение влияет на прибыль в сторону ее повышения, на снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности производства.

Таким образом, к основным факторам, влияющим на прибыль относятся:

1. Конкурентоспособность выпускаемой продукции. В силу этого предприятие должно существовать для потребителя и только клиенты, потребности которых удовлетворяются, дают предприятию возможность выжить на рынке и получить доход.

2. Высокая мобильность на рынке, свобода экономического маневра, делающая объективно необходимыми учет рыночной конъюнктуры, гибкое маневрирование всеми имеющимися ресурсами для достижения эффекта.

3. Ритмичность и гибкость производства, способность быстро менять ассортимент продукции в соответствии с запросами потребителей.

4. Разработка мер по улучшению выпускаемой продукции, способность предприятия дать потребителю товар более высокого качества или обладающий какими-либо новыми свойствами, причем за ту же цену, при тех же издержках производства.

Все эти факторы являются важными для эффективного функционирования предприятия, только с их помощью предприятие сможет получить максимальную прибыль. Однако, ведущим является производство товаров более высокого качества, иными словами, удовлетворение потребности потребителей и определение набора товарных групп, наиболее предпочтительных для успешной работы на рынке. Товар, спрос на который существует, считается рентабельным и будет приносить предприятию больше дохода, а высокий уровень рентабельности при наличии свободной конкуренции служит стимулом для перелива капиталов и вложения средств в отрасли с более высокой нормой прибыли (рентабельности). Для рынка неприемлемы регулируемые цены, по уровням рентабельности монополистов - производителей, их можно регулировать.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия на результат предприятия, поскольку позволяет из стихийного получения доходов перейти к регулируемым доходам.

Управление прибылью должно носить государственный характер. Необходима четко проработанная налоговая политика государства, так как она является необходимым инструментом проводимой реформы. Налоговая система должна быть гибкой, стимулировать развитие передовых, эффективных производств, а налоги должны быть четкими и стабильными. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия.

С целью совершенствования экономического механизма управления прибылью необходимо:

1. Строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Особо важно заинтересовать предприятие в производстве престижных и наиболее нужных для рынка изделий.

2. Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3. Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4. Снижение непроизводительных расходов и потерь.

5. Внедрение в практику оперативного учета затрат на производство продукции.

6. Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

7. Совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом предприятия.

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ хозяйственной деятельности / Под ред. Белобородовой В.А. –М.: Финансы и статистика, 1988.
2. Белобтецкий И.А. Прибыль предприятия // Финансы. –1993 №3,
3. Богатин Ю.В. Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. –М.: Изд. стандартов, 1991.
4. Курс экономического анализа / Под ред. Бокамова Н.И., Шеремета А.Д.. – М.: Финансы и статистика, 1994.
5. Мухин С.А. Прибыль в новых условиях хозяйствования. –М.: Финансы и статистика, 1990. –144с.
6. Рыночная экономика : Словарь / Под ред. Кипермана Г.Я. –М.: Республика, 1993.
7. Шеремет А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятий. –М.: Экономика, 1990.