

**Прибыль и рентабельность как основные показатели эффективности
производства в рыночных условиях**

Карамышева Д. Р., студент 1 курса, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза.

Куряева Г. Ю., к.э.н., доцент, ФГБОУ ВО «Пензенский государственный университет», г. Пенза.

Аннотация. В данной статье рассмотрена сущность прибыли и рентабельности как основных показателей эффективности производства в условиях рынка, проделан анализ данных экономических категорий. Определены пути и факторы повышения прибыли и рентабельности на предприятии. Сформулированы основные проблемы снижения рентабельности на российских предприятиях, а также направления ее увеличения.

Ключевые слова: Прибыль, рентабельность, предприятие, фирма, планирование, эффективность, ресурсы.

**Profit and profitability as indicators of efficiency of production
in market conditions**

Karamyshewa D. R., student, Penza state university, Penza.

Kuryaeva G. Yu., Ph.D., Associate Professor, Penza state university, Penza.

Abstract. In this article the essence of profit and profitability as key performance indicators of production in the conditions of market, done data analysis of economic categories. The ways and factors of increasing profit and profitability of the enterprise. The basic problem of the declining profitability of Russian enterprises and ways of its increase.

Keywords: Profit, profitability, enterprise, firm, planning, effectiveness, resources.

В условиях рыночных отношений прибыль и рентабельность – это важнейшие показатели, характеризующие эффективность деятельности любого предприятия. Одно из важных значений имеет правильное и грамотное планирование различных сфер деятельности фирмы. Это касается планирования в области маркетинга, производства, управления человеческими ресурсами и конечно же в области управления финансами предприятия. На сегодняшний день значительную долю в финансовом планировании организации занимает управление прибылью и рентабельностью. Для плодотворного функционирования каждой серьезной организации важно не только заранее составить грамотный бизнес-план, но и уметь правильно рассчитать такие категории, как прибыль и рентабельность.

Прибыль и рентабельность являются особенно актуальными показателями на сегодняшний день для российских предприятий, поскольку возросшая конкуренция и перспектива вступления России во Всемирную торговую организацию (ВТО) могут привести к снижению спроса на продукцию предприятия и в конце концов к банкротству. Это подтвердила жизненная практика. К тому же предприятия уже не могут полагаться на государственную поддержку, как было раньше, при социализме, они все больше действуют в условиях самокупаемости и самофинансирования.

Вследствие выше сказанного, анализ прибыли и рентабельности на предприятии сегодня становится особенно актуальным. Недооценка полученных результатов приводит к большой потере доходов фирмы, к недостатку финансовых ресурсов, поэтому следует знать как эффективно управлять предприятием, за счёт чего формируются финансовые ресурсы, а также какие факторы оказывают на них влияние [2, с. 150]. Руководители фирмы должны иметь сведения о размерах и структуре финансовых ресурсов предприятия, планировать направления их использования.

Любое коммерческое предприятие основной целью своей деятельности считает получение прибыли. Прибыль является одним из финансовых

результатов деятельности фирмы и свидетельствует о его успешной деятельности, которая достигается, если доходы превышают расходы. В обратном случае предприятие получает убыток. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяется доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов. Прибыль показывает абсолютный эффект деятельности предприятия без учета ресурсов, вложенных предприятием для осуществления своей деятельности, поэтому его следует дополнять показателем рентабельности, который и характеризует степень доходность предприятия [3, с. 346].

Рентабельность – это качественный, стоимостный показатель, характеризующий уровень отдачи вложенных средств, которые имеются в наличии предприятия, связанный с достижением определенного хозяйственного результата [1, с. 129]. Предприятие является рентабельным, если сумма выручки от всех видов деятельности отчетного периода покрывает не только расходы, но и её достаточно для образования прибыли. По значению степени рентабельности можно оценить долговременное процветание компании, то есть умение компании получать прибыль достаточную для инвестиций. Для долгосрочных кредиторов — инвесторов, инвестирующих средства в свой основной капитал компании, этот коэффициент является наиболее достоверным указателем, нежели характеристики экономической стабильности и ликвидности.

Таким образом, рентабельность характеризует результативность работы предприятия, даёт представление о способности фирмы увеличивать свой вложенный капитал.

У большинства российских предприятий в течение последних лет до 2015 года падала рентабельность. Каковы же причины снижения этого показателя?

Во-первых, рост заработной платы – это основная причина падения рентабельности.

Снижение рентабельности руководители списывают на спрос товаров и услуг: негативные внешние условия, рост конкуренции. Конечно же, этот фактор имеет влияние и на процесс снижения прибыли. Существует «невидимая», на первый взгляд, проблема - это ежегодный растущий быстрыми темпами фонд оплаты труда (ФОТ) при отсутствии нужного роста производительности труда.

Законы экономики гласят, что рост заработной платы должен отставать от роста производительности труда. По некоторым причинам в России все происходит наоборот – рост заработной платы многократно превосходит рост производительности труда. Отсюда и постоянное падение рентабельности.

Высокие темпы роста заработной платы в развивающихся странах - общемировая тенденция. В России эта проблема усугубляется ещё тем, что ежегодно сокращается число населения трудоспособного возраста на 100-200 тыс. человек [1, с. 130]. В конечном счёте конкуренция за рабочую силу растёт, а вместе с ней – и стоимость рабочей силы, поэтому чтобы удержать сотрудников, предприятиям постоянно приходится поднимать заработную плату. В России номинальная средняя заработанная плата возрастает примерно на 11 % каждый год [4, с. 134-135].

Однако, как было сказано выше, рост заработной платы должен сопровождаться таким же повышением производительности труда. Но согласно данным Министерства экономического развития РФ производительность труда выросла в 2,77 раза, с 2000 по 2017 год, это очень незначительно по сравнению с заработной платой, рост которой составил 18,8 раза. Таким образом, рост заработной платы превышает рост производительности труда в 10 раз.

Во-вторых, одной из проблем падения рентабельности на российских предприятиях считается низкий уровень производительности труда.

Это давняя болезнь российского бизнеса. Данная проблема уже давно вышла на государственный уровень. Мы часто слышим от главы государства: “За предстоящее десятилетие надо увеличить производительность труда в ключевых

отраслях российской экономики в три - четыре раза". Но этот показатель растёт крайне медленно.

Что же делать российским предприятиям? Как им быть?

Следовательно, заработная плата растёт и эта тенденция будет продолжаться, поэтому, чтобы оставаться в бизнесе и получать прибыль, фирмам придётся повышать свою производительность труда. По моему мнению, это единственный выход.

Как же повышение производительности труда может привести к росту прибыльности предприятия?

Повышая производительность труда, фирме необходимо выбрать две стратегии роста прибыли:

1. Произвести тот же объём продукции меньшим числом персонала.

То есть, для того чтобы повысить производительность труда, вы можете сократить количество кадров и производить прежний объём продукции или услуг меньшим числом. За счёт сокращения ФОТ повысится рентабельность предприятия.

2. Произвести больший объём продукции тем же числом персонала.

По данному пути идёт большинство международных компаний. Для того, чтобы повысить производительность труда, предприятие должно снижать себестоимость и тем самым будет расти рентабельность. У фирмы появляется возможность без последствий установить цены ниже рыночной, а значит получить больше клиентов и большую долю рынка.

Общая тенденция превышения роста заработной платы над ростом производительности труда говорит о том, что для всех российских предприятий процесс снижения прибыльности неизбежен.

Основной целью анализа прибыли и рентабельности организации является разработка и принятие экономически обоснованных решений, направленных на устойчивый рост её финансовых результатов и поиск путей повышения эффективности деятельности фирмы.

В процессе достижения этих целей решаются такие задачи как:

1. Постоянный контроль за формированием финансовых результатов, получением прибыли и её анализом;
2. Установление влияния внешних и внутренних факторов на финансовые результаты предприятия;
3. Поиск резервов и возможностей роста таких экономических категорий, как прибыль и рентабельность;
4. Контроль за воплощением разработанных мероприятий.

Стоит отметить, что предприятие, которое работает неэффективно, не в состоянии решить важные стратегические задачи, в дальнейшем развивать свою деятельность, и наоборот, компания, с высокими показателями эффективности имеет широкие возможности для полноценного функционирования, для расширения масштабов в перспективе и привлечения кредиторов и инвесторов. В условиях рыночной экономики выживет лишь то предприятие, которое наиболее грамотно и компетентно определит требование рынка, разработает стратегические, оперативные планы, правильно распорядиться своими финансовыми ресурсами.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что целью деятельности любой коммерческой структуры в условиях рыночной экономики, в конечном счете, является получение прибыли, способной обеспечить ее дальнейшее развитие. Прибыль создает финансовую основу для самофинансирования, расширения и модернизации производства, а рентабельность позволяет раскрыть огромное количество тенденций дальнейшего развития, призвана указать руководителям компании пути эффективного формирования производственного процесса, кроме того эта экономическая категория выявляет факторы увеличения дохода, что, позволяет компании более успешно осуществлять свою деятельность. Анализ прибыли и рентабельности является одним из значимых направлений при поиске путей повышения эффективности функционирования предприятия.

Список используемых источников:

1. Бердникова, Л. Ф. Методология анализа ресурсного потенциала организации — основа повышения эффективности ее функционирования / Л. Ф. Бердникова // Вестник СамГУПС. - 2011. № 1. - С. 126-130.
2. Никольская, Э. В. Прибыль и рентабельность предприятия – залог успеха их деятельности / Э. В. Никольская // Хозяйство и право. - 2015. № 2. - С. 148-152.
3. Прудников, В.М. Экономика предприятия / В. М. Прудников, В. К. Складенко: учебник. Изд. 4 перераб. и доп. - М.: ИНФА-М, 2013. - с. 345-350.
4. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая: учебник. Изд. 3 перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2014. - с. 134-138.