
СЕКЦИЯ 1. ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ

А.С. Белякова

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: anzhelina-@mail.ru

Основной целью предпринимательской деятельности является прибыль. Прибыль в современных условиях является как источником развития предприятия, так и создает базу для роста национальной экономики в целом. Прибыль предприятия перераспределяется через налоговую систему, «наполняя» государственный бюджет всех уровней. Поэтому освоение методов эффективного управления прибылью предприятия является важной темой на данный момент развития страны.

Прибыль – это движущий мотив деятельности организации и персонала, основной внутренний источник формирования финансовых ресурсов предприятия, создающих условия для развития, а также главный критерий эффективности производственной деятельности.

Функции прибыли.

1. Оценочная функция – прибыль характеризует экономический эффект от деятельности предприятия, то есть дает оценку насколько эффективна хозяйственная деятельность организации. При анализе финансовой и производственной деятельности организации использовать только показатель прибыли нельзя, так как невозможно оценить все аспекты деятельности организации для этого используют комплекс показателей. Прибыль отражает конечный результат деятельности.

2. Стимулирующая функция. Также прибыль является главным составляющим финансовых ресурсов предприятия. Она используется для финансирования производственной деятельности, материального поощрения работников. Для социального и научно-технического развития организации необходима достаточная доля чистой прибыли.

3. Фискальная функция. Прибыль является источником отчислений в бюджет государства и внебюджетные фонды, поступая туда в виде налогов.

Управление прибылью предприятия является процессом целенаправленного воздействия субъекта на объект с целью получения определенных финансовых результатов. А методом управления прибылью предприятия называется способ воздействия субъекта управления на изучаемый объект для получения определенного результата. Неправильное применение методов управления может привести к отрицательным последствиям, поэтому необходима более глубокая и тщательная проработка их теоретических основ.

Анализ совокупности существующих методов позволяет сгруппировать их по следующим видам.

Методы управления прибылью предприятия:

1. экономические методы (побуждения).
2. организационно-распорядительные методы (принуждения).

3. социально-психологические методы управления прибылью (убеждения).

Если применять систему, в которой каждый метод будет дополнять и усиливать другой, то достигается наибольший эффект.

1. Экономические методы управления прибылью предприятия – это система мероприятий, которая влияет на производство косвенно, спомощью определенных экономических стимулов и рычагов, направляющих деятельность предприятия и его работников в нужное для общества русло. Между экономической заинтересованностью государства, коллектива или личности существуют объективные диалектические противоречия.

Комбинация данных интересов является сложной проблемой и включает решение ряда задач, к примеру, таких как установление в каждый определенный период наиболее целесообразных соотношений между фондами потребления и распределения, поощрительными фондами, фондами заработной платы и т.д.

В системе экономических методов управления прибылью на предприятие используются такие рычаги как: экономическое стимулирование, экономический анализ, планирование, налоги, ценовую политику и др. Эти рычаги должны использоваться комплексно и системно (охватывать весь объект управления).

Экономическое стимулирование – система мер, которая использует материальные средства для мотивации участников производства к труду для создания общественного продукта. От доминирующих производственных отношений общества зависят формы, характер и методы экономического стимулирования.

Экономический анализ представляет собой систематизированный комплекс аналитических процедур с целью получения выводов, заключений и рекомендаций экономического характера в отношении изучаемого объекта.

Планирование выступает одним из инструментов управления прибылью. Планированием является процесс разработки и принятия целевых установок качественного и количественного характера и определение путей наиболее эффективного их достижения. План либо совокупность планов является результатом планирования. Цель планирования заключается в своевременном выявлении альтернатив и средств, которые снижали бы риск принятия неверных решений.

Можно рассматривать экономические рычаги по уровням их преимущественного влияния. Материальное стимулирование – это один из самых важных экономических рычагов, который действует на уровне работников. В качестве такого рычага могут выступать рентабельность, прибыль; на уровне общества – окупаемость инвестиций, фондоотдача, экологичность производства и т.д. Одним из таких методов является ценообразование, которое является неотъемлемой частью политики государства.

Важнейшая цель ценовой политики – это поддержание равенства в отношениях между отраслями народнохозяйственного комплекса, рост объемов продукции, повышение доходности от производства, защита отечественных товаропроизводителей от импортируемых по демпинговым ценам товаров. Как правило, использование неверных подходов к формированию государственной ценовой политики ведут к отрицательным последствиям для всей экономики и для ее отдельных отраслей.

Налоговая политика – главный инструмент государства с одной стороны обеспечивающий существование его самого, а с другой – регулирование экономики общества в целом. Налоги также затрагивают и проблему национальной безопасности

страны, так как непродуманная налоговая политика может за относительно короткий срок реально парализовать действующую экономику.

Государство может влиять на прибыль предприятий через систему налогообложения, финансовой поддержки, как прямой в виде целевых инвестиций, так и косвенной в виде налоговых льгот. От налоговой системы зависит размер нераспределенной прибыли, то есть которая остается в распоряжении предприятия. Ставки и льготы являются основными инструментами налогового регулирования. В зарубежных странах наиболее распространенной льготой является льгота в виде инвестиционного кредита.

По данным отчета аудиторско-консалтинговой компании PWC средняя эффективная налоговая ставка на бизнес в Европейском Союзе составила 42,6 %, в США – 46,3 %, а в мировой экономике в целом – 44,7 %. В России данный показатель составил 54,1 %, что значительно выше, чем у других стран.

По подсчетам аналитиков PWC в 2014 году по сравнению с 2013 годом средняя налоговая нагрузка на бизнес уменьшится от прибыли на 3,4 % и составит 50,7 %. Эксперты PWC итоговую оценку получили путем суммирования 3 эффективных ставок налогообложения – налог на труд и заработную плату (41,2 %), по налогу на прибыль (7,1 %) и по «прочим налогам» (5,8 %).

Налоговая система должна быть предельно простой. Законодательные нормы оналогов должны однозначно трактоваться и действовать автоматически.

Важным составляющим экономических методов управления прибылью предприятия наряду целевыми регуляторами является совершенствование финансово-кредитного механизма. В полной мере пока не удается использовать систему банковского кредитования. Одним из самых сложных вопросов является долгосрочное кредитование на обновление основных фондов (приобретение машин, техники и оборудования). Но и при этом, долгосрочное кредитование является основным фактором, который обеспечивает развитие и конкурентоспособность отраслей агропромышленного комплекса. Возможно более широкое использование таких видов кредитования, как фьючерсных сделок, залоговых операций, лизинга и других.

2. Организационно-распорядительные методы управления прибылью предприятия на каждом уровне хозяйствования основаны на правах и ответственности людей. Предполагают использование руководителем власти и ответственность подчиненных. Данные методы включают различные способы воздействия субъекта управления на его объект с помощью авторитета власти и силы – указов, постановлений, законов, приказов, инструкций, распоряжений ит.д. Они устанавливают права, обязанности, ответственность каждого руководителя и подчиненного, и каждого уровня управления. Организационно-распорядительные методы обеспечивают персональную ответственность работников аппарата управления за исполнение воли вышестоящих органов власти.

Для эффективной работы системы необходимы два основных условия:

- ответственность и сбалансированность прав на каждом уровне управления;
- ответственность и сбалансированность прав между разными уровнями управления.

Если данные условия нарушены, то непременно появляются тенденции к доминированию прав и снижению ответственности. Система трансформируется в авторитарную и появляется безответственность на промежуточных уровнях управления.

В основном организационно-распорядительные методы – это прямое воздействие органов власти на управляемые системы, в связи с чем, их часто называют административными. Но здесь возможно и косвенное воздействие в виде рекомендаций, советов, предложений.

Возможно, классифицировать организационно-распорядительные методы по направлениям воздействия. Таким образом, рычаги воздействия – это регламенты, инструкции, нормы, директивные требования, ответственность и полномочия, распоряжения, приказы и т.д.

Существует разделение организационно-распорядительных методов на три группы:

- дисциплинирующие;
- организационно-стабилизирующие;
- распорядительные.

Данные группы методов тесно взаимосвязаны друг с другом и используются комплексно. При этом все организационно-распорядительные методы управления необходимо применять в комплексе, способствуя организационной стабилизации системы.

3. Социально-психологические методы управления прибылью предприятия основаны на формировании и развитии общественного мнения относительно нравственных начал вообще, нравственных ценностей, отношения климатичности и т.д.

К объектам управления с помощью данных методов относятся:

- личностные характеристики работников, а также их психологические и психофизиологические особенности;
- способы организации труда и рабочих мест;
- информационное обеспечение и его использование;
- система подбора, подготовки, расстановки и переподготовки кадров;
- морально-психологический климат в коллективе;
- социально-бытовые условия работников;
- система стимулирования работников;
- инфраструктура региона.

Используя данные методы, оценивают социально-психологический микроклимат в коллективе и его роль в формировании отдельных работников. Осуществляется она с использованием анкетирования, наблюдений, психологических тестов и т.д. Разрабатываются мероприятия по развитию социально-психологических отношений в коллективе до требуемого уровня с помощью учебы, психологических тренингов. Осуществляется учеба руководителей по овладению социально-психологическими методами управления коллективом. Подготавливается коллектив к приему социально-психологических методов воздействия со стороны руководителей.

Возможен выбор методов управления прибылью предприятия. Выбор метода зависит:

- от цели бизнеса, формы собственности и хозяйствования;
- от масштабов предприятия, его обеспеченности материальными и трудовыми ресурсами;
- от уровня подготовки кадров;
- конъюнктуры рынка;

- от политики государства.

Величина получаемой предприятием прибыли зависит как от внутренних факторов – эффективности использования имеющихся ресурсов, так и от внешних, основным из которых является состояние экономики страны в целом.

На сегодняшний день экономика России находится в предкризисном состоянии, так как она находится в сырьевой зависимости. Модель роста экономики была построена на продажи сырьевых ресурсов (нефть, газ) и постоянном росте цен на них. Однако в настоящее время цены на эти ресурсы снизились, а именно произошло замедление роста цен на нефть.

Поэтому нужно искать новые модели развития экономики страны, это можно сделать только при развитии промышленности страны, которая будет выпускать товары народного потребления, в том числе и на внутренний рынок, используя современное и высокотехнологичное оборудование. Для этого необходимо обеспечить инвестиционный климат в первую очередь необходимо уменьшить издержки на электроэнергию, на газ и инфраструктуру. Парадокс заключается в том, что огромная страна с большими сырьевыми потенциалами в своей стране имеет цены на ресурсы намного выше, чем в странах, в которые она экспортирует эти ресурсы.

Из этого следует, что будущее экономики страны во многом зависит от политики государства, так как одна из функций государства – это разработка оптимальной стратегии развития экономики и обеспечение условий для ее реализации.

Еще одним внешним фактором, влияющим на развитие производства и как следствие на прибыль, является банковская система.

Так для модернизации и совершенствования производства необходима реформа банковской системы, так как кредиты довольно таки дорогие. Большинство российских предприятий требуют значительных капиталовложений, которые могут сделать лишь крупные банки России либо иностранные инвесторы.

Однако банковская система РФ не позволяет развиваться производству.

Экономические структуры государства носят сталкивающий характер, так как министерство экономического развития отвечает за развитие производства, а министерство финансов отвечает за инфляцию. Один из способов понизить инфляцию является рост ставки рефинансирования, что ведет к торможению развития экономики. Правительство повышает тарифы ЖКХ и естественных монополий на 15–20 %, при этом Минфин и Центробанк России ведут борьбу с инфляцией, извлекая избыточную денежную массу. Коммерческие банки выдают кредиты по слишком завышенным ставкам по кредиту, вследствие чего тормозят развитие экономики. Из этого мы видим, что основными факторами сдерживающими развитие производства являются: высокий уровень налогового бремени, недостаток финансовых ресурсов и неопределенность экономической ситуации.

ЦБ выдает кредиты коммерческим банкам по ставке рефинансирования 8,25 %. При этом у коммерческих банков средняя ставка кредитования 25 %. Но коммерческие банки инвестируют в производство также по 25 %.

Наблюдая за завышенными ставками коммерческих отечественных банков, приходишь к мысли банковского «заговора». Ведь для благоприятного развития производства коммерческие банки должны финансировать за счет собственных средств,

то есть должны как минимум уменьшать кредит на 8, 25 % (25 % минус 8,25 % равно 16,75 %).

Для решения данных проблем необходимо: создание законодательной базы, регламентирующей кредитование предприятий банками, повышение уровня капитализации, создание долгосрочной ресурсной базы коммерческих банков; снижение кредитных рисков, введение ограничений на средние показатели по кредитным процентам.

Таким образом, для эффективного управления прибылью предприятия необходимо учитывать множество факторов, зависящих как от самого хозяйствующего субъекта (обоснованности принимаемых управленческих решений, имеющихся внутренних возможностей и рациональности их использования), так и от окружающей его внешней среды (налоговой, денежно-кредитной, инвестиционной, реформы банковской системы и т.д.).

Список использованной литературы.

1. Бачурин А. Повышение роли экономических методов управления // Экономист. – 2011. – С. 25–27.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – М.: «Ника-Центр», 2009. – 240 с.
3. Веснин В.Р. Менеджмент: Учебник. – М.: ТД «Элит-2000», 2011. – 358 с.
4. Грибов В.Д., Грузинов В.П. Экономика предприятия: Учеб. пособие. Практикум. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 325 с.
5. Емельянов А.Н. Финансы, налоги и кредит. Учебник. – М.: РАГС, 2009. – 643 с.
6. Любушин Н.П., Лещева В.Д., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М., 2011. – 665 с.
7. Пястолов С.М. Экономический анализ деятельности предприятий. – М.: Аргус, 2009. – 547 с.
8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 670 с.
9. Шафронов А. Эффективность производства и факторы ее роста // АПК: Экономика и управление. – 2011. – С. 22.

АНАЛИЗ РЫНКА ЭЛЕКТРОДВИГАТЕЛЕЙ И ИХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

С.В. Бушанский

Томский политехнический университет, г. Томск

E-mail: bushanskiysv@mail.ru

Научный руководитель: Калмыкова Е.Ю., канд. экон. наук, доцент

В связи с последними экономическими и политическими событиями, российский рынок электродвигателей остался без своих поставщиков. Необходимо произвести инвестирование в этой области для развития отечественной промышленности. Это позволит ослабить воздействие введенных санкций, а также повысить уровень экономики.

Экономическая ситуация в России поставила очень серьезные вопросы перед крупными производителями в части приобретения и эксплуатации оборудования