

ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Т.С. ВЕЧЕРА², Л.В. БУТОР¹

¹ студентка учебной группы 30302120

² ст. преподаватель кафедры «Инженерная экономика»
Белорусский национальный технический университет
г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация. Статья посвящена анализу и исследованию методов повышения уровня рентабельности предприятия. В ней рассматриваются различные стратегии и подходы, которые могут помочь организациям увеличить свою прибыльность и эффективность деятельности.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, эффективность деятельности.

INCREASING THE PROFITABILITY LEVEL OF THE ENTERPRISE

T.S. VECHERA², L.V. BUTOR¹

¹ student of study group 30302120

² Lecturer at the Department of Engineering Economics
Belarusian National Technical University
Minsk, Republic of Belarus

Annotation. The article is devoted to the analysis and research of methods for increasing the level of profitability of an enterprise. It examines various strategies and approaches that can help organizations increase their profitability and operational efficiency.

Key words: profitability, profit, operational efficiency.

Большинство предпринимателей имеют очень простое представление о том, что означает прибыльная деятельность для их компании. Под этим они подразумевают, что работа выполняется экономически эффективно. Максимально высокие продажи компенсируются минимально возможными затратами. Поэтому увеличение рентабельности

часто сводится к простой формуле: затраты снижаются – продажи растут. В принципе это правильно. Особенно, когда прибыльность необходимо увеличить как можно быстрее в течение управляемого периода времени. Однако на практике не так-то просто одновременно повлиять на обе ключевые фигуры желаемым образом. Потому что сокращение затрат – это экономия, а увеличение продаж – это продолжение роста. В некоторых обстоятельствах рост может быть обеспечен только за счет дополнительных инвестиций, которые могут быть диаметрально противоположны сокращению затрат. Так как же подойти к процессу разумно и изначально без соответствующих дополнительных ресурсов?

В общем виде рентабельность представляет собой соотношение между результатом и затратами в предпринимательской деятельности. Поэтому из-за разнообразия форм выражения числителя и знаменателя существует и большое разнообразие видов рентабельности.

Фактически, рентабельность – это важный бизнес-индикатор, поскольку его можно использовать, среди прочего, для корреляции прибыли и использования капитала. ROI (возврат инвестиций) описывает соотношение прибыли к общему капиталу. Разные значения рентабельности детально отражают экономические показатели предприятия в целом. Помимо общей прибыльности, интерес могут представлять рентабельность собственного капитала и рентабельность продаж. Соответственно, обсуждаются различные подходы к повышению рентабельности. Меры здесь варьируются от рассмотрения общей картины до деталей организации компании.

Рентабельность продаж – это чистая прибыль в процентах от оборота компании.

Рентабельность продаж – это отношение чистой прибыли к обороту компании. В целом рост коэффициента рентабельности продаж оценивается положительно, даже если абсолютное значение прибыли снижается. Это объясняется тем, что данный факт свидетельствует о благоприятной тенденции в деятельности предприятий:

Рентабельность основной деятельности характеризует эффективность основной производственной деятельности предприятия.

Она характеризует эффективность Затраты на производство и сбыт определяются суммой затрат на продажу товаров, затрат на производство продукции, затрат на выполнение работ, затрат на обслуживание, административных затрат и операционных затрат.

Рентабельность активов указывает на способность компании генерировать достаточную чистую прибыль на общую сумму активов. Снижение этого показателя свидетельствует о падении спроса на продукцию и чрезмерном накоплении активов.

Рентабельность долгосрочных активов отражает эффективность использования основных средств и других долгосрочных активов.

Рентабельность собственного капитала (ROE) может быть определена путем сравнения эффективности использования капитала, вложенного владельцами предприятия, с альтернативными вложениями в ценные бумаги. Рентабельность собственного капитала показывает, сколько чистой прибыли в денежных единицах было получено на каждую единицу, вложенную владельцами предприятия.

Роль рентабельности в оценке эффективности функционирования предприятия заключается в том, что она позволяет оценить финансовую устойчивость и результативность деятельности компании. Рентабельность является важным показателем для инвесторов, потенциальных партнеров и кредиторов, поскольку позволяет оценить финансовое положение и потенциал предприятия. Высокая рентабельность свидетельствует об успешности бизнеса, его способности генерировать прибыль и привлекать инвестиции.

Рентабельность производства – это показатель, характеризующий эффективность использования ресурсов предприятия для производства продукции. Этот показатель позволяет оценить, насколько эффективно предприятие использует свои ресурсы для получения прибыли. Уровень рентабельности производства зависит от ряда факторов, влияющих на эффективность производственного процесса.

Факторы, влияющие на уровень рентабельности предприятия, представлены на рисунке 1.

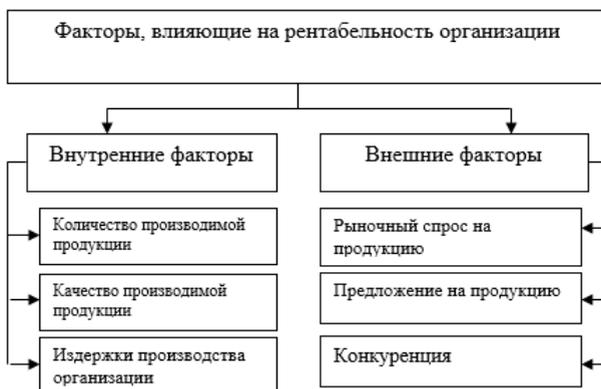


Рисунок 1 – Факторы, влияющие на уровень рентабельности предприятия

Продажи можно увеличить, а затраты снизить даже без дополнительных крупных инвестиций. Они в первую очередь сосредотачиваются на внутренних бизнес-процессах, которым обычно уделяется слишком мало внимания, когда речь идет о прибыльности и доходности. Добиться повышения уровня рентабельности можно следующими способами:

1) Правильная ценовая и платежная политика.

В этой области может быть скрыто значительное увеличение продаж, которого предприятия могут добиться, изменив цены без дополнительных затрат.

Во времена низких процентных ставок по текущим счетам многие клиенты скорее будут рады продлению сроков оплаты и не придадут особого значения скидкам. Изменение мышления может быстро привести к значительному увеличению дохода предприятия.

2) Профессионализация управления дебиторской задолженностью.

Необходима разработка эффективной системы напоминаний, а также привлечение к управлению дебиторской задолженностью сотрудников, которые имеют непосредственный контакт с клиентами. Хотя бумага, как известно, терпелива, разговор с неплательщиком лично по телефону или лично часто позволяет добиться большего.

3) Активное формирование отношения с клиентами, банками и поставщиками повышает прибыльность.

Во многих случаях, возможно, как снижение затрат, так и увеличение продаж, например:

- сотрудничество и переговоры о лучших условиях закупок;
- распознавание и удовлетворение потребностей клиентов, в том числе через средства массовой информации;
- обратная связь с клиентами;
- таргетированная реклама и брендинг;
- рефинансирование или погашение кредитов с экономией на процентах.

4) Оптимизация внутренней организации и руководства.

Структура компании также влияет на прибыльность, в основном с точки зрения затрат. Здесь нужно обратить внимание на следующие направления:

- делегируются ли задачи, чтобы последние распределялись в соответствии со структурой заработной платы;
- мотивированы ли сотрудники;
- актуален ли документооборот (здесь, помимо прочего, нужно получить цифры для расчета рентабельности)?

5. Цифровизация деятельности

Цифровизация бизнес-процессов предприятия может оказать серьезное влияние на прибыльность в среднесрочной перспективе. При правильном понимании цифровые изменения означают, среди прочего, оптимизацию и, таким образом, повышение эффективности с точки зрения затрат и производительности. Это также открывает другие способы контакта с клиентами, оказания услуг перевозок и множество источников информации. Сотрудники могут быть задействованы более гибко. Фактически, некоторые изменения в этой области требуют первоначальных инвестиций, но при точном планировании и хороших советах они могут повысить прибыльность в относительно краткосрочной перспективе.

Таким образом, повышение прибыльности зачастую является вопросом внимательности и тщательного детального рассмотрения процессов. Зачастую можно добиться многого с помощью небольших изменений.

На деятельность любой компании влияют самые разные факторы. Они могут влиять на финансовые результаты, а значит, и на показатели рентабельности, как положительно, так и отрицательно.

Рентабельность выступает в качестве экономической категории, показателя эффективности и целевого ориентира и характеризуется системой относительных показателей, а также отражает финансовое положение предприятия.

ЛИТЕРАТУРА

1 Васильев, Н. А. Анализ и пути повышения рентабельности предприятия / Н. А. Васильев; науч. рук. В. А. Кудрявцев // Экономика и маркетинг в промышленности [Электронный ресурс] : материалы студенческой научно-технической конференции, проводимой в рамках международного молодежного форума «Креатив и инновации' 2020», Минск, 14–23 апреля 2020 г. / редкол.: А. В. Данильченко [и др.]. – Минск: БНТУ, 2020. – С. 154-156.

2. Unternehmensrentabilität steigern [Электронный ресурс] – <https://www.wcg.de/blog/rentabilitaet-ihres-unternehmens-steigern/> – Режим доступа: свободный.

REFERENCES

1 Vasiliev, N. A. Analysis and ways to increase the profitability of an enterprise / N. A. Vasiliev; scientific hands V. A. Kudryavtsev // Economics and marketing in industry [Electronic resource]: materials of the student scientific and technical conference held within the framework of the international youth forum «Creativity and Innovation' 2020», Minsk, April 14–23, 2020 / editorial board.: A.V. Danilchenko [and others]. – Minsk: BNTU, 2020. – P. 154-156.

2. Unternehmensrentabilität steigern [Electronic resource] – <https://www.wcg.de/blog/rentabilitaet-ihres-unternehmens-steigern/> – Access mode: free.