

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

Федеральное государственное бюджетное
образовательное учреждение высшего образования
**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Н.Г.ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра менеджмента в образовании

**Совершенствование управления прибылью предприятия
(на примере ООО «Подшипниксервис»)**

АВТОРЕФЕРАТ БАКАЛАВРСКОЙ РАБОТЫ

студентки 4 курса, 421 группы

направления 38.03.02 «Менеджмент»

Института дополнительного профессионального образования

Култаевой Алимы Алексеевны

Научный руководитель

профессор кафедры менеджмента

в образовании ИДПО СГУ, д.э.н.,

профессор _____ «___»_____ 2021 г. / О.А. Мызрова /

Зав.кафедрой

д-р соц.н., доцент _____ «___»_____ 2021 г. / Н.В. Медведева/

Саратов 2021

Введение. На сегодняшний день прибыль является «движущей силой рынка», играющей доминирующую роль в общем механизме управления организациями. Именно этот показатель позволяет компании ответить на основные вопросы экономики: что она производит, в каком объеме и для кого. Поэтому прибыль является определяющим показателем, побуждающим финансовых менеджеров рационально подходить к политике ее формирования, принимая решения о максимизации доходов и минимизации затрат.

В условиях рыночной экономики прибыль является основным источником финансирования деятельности предприятий, отвечающим финансовым интересам собственников компании, ее работников и государства. Поэтому вопросы увеличения прибыли и повышения эффективности распределения и их использования сегодня очень важны и актуальны, что предопределило выбор темы работы.

Увеличение прибыли открывает больше возможностей для расширения производства, реализации мер по улучшению качества и снижению затрат на выпускаемую продукцию. Все это в конечном счете способствует улучшению жизни людей и укреплению экономической мощи страны. Поэтому все заинтересованы в увеличении прибыли - и сотрудники, и компании, и вся отрасль.

Все вышеперечисленное и определило выбор и актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Цель выпускной квалификационной работы – разработать мероприятия по совершенствованию управления прибылью предприятия.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- изучить теоретические основы управление прибылью предприятия;
- дать организационно-экономическую характеристику ООО «Подшипниксервис»;

- разработать мероприятия по совершенствованию управления ООО «Пошипниксервис»;
- оценить результативность предлагаемых мероприятий по совершенствованию управления ООО «Пошипниксервис».

Объект исследования – ООО «Подшипниксервис».

Предмет исследования – управление прибылью предприятия.

Границы исследуемой проблемы – 2017-2020 гг.

Характеристикой информационной базы – явились работы и результаты научных исследований зарубежных и отечественных ученых в области менеджмента, официальные статистические материалы, публикации в научных журналах и интернете, материалы периодической печати, а также отчетные данные ООО «Подшипниксервис».

Методика исследования, анализа (проектирования) и обработки материала - для достижения цели и решения поставленных задач были использованы методы анализа и синтеза, группировки, сравнения, абстрагирования, статистический и сравнительный анализ.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений. Согласно поставленным задачам в основной части работы последовательно раскрываются теоретические и методические положения управления прибылью предприятия, проводится анализ практической деятельности предприятия, формируются выводы по выявленным проблемам, разрабатываются мероприятия, которые могут быть внедрены в практическую деятельность предприятия с целью совершенствования управления прибылью предприятия ООО «Подшипниксервис».

Практическая значимость работы заключается в разработке основных направлений и конкретных рекомендаций по совершенствованию управления прибылью ООО «Подшипниксервис». Все предложения и рекомендации, содержащиеся в работе, могут быть использованы предприятиями аналогичного профиля для повышения эффективности своей деятельности.

Основное содержание работы. Выпускная квалификационная работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

Анализ теоретических основ управления прибылью предприятия позволило определить, что прибыль является основной движущей силой рыночной экономики, основным мотивирующим фактором деятельности предпринимателей и оказывает косвенное влияние на благосостояние работников. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяет необходимость эффективного и непрерывного управления ею.

Процесс управления прибылью должен осуществляться в соответствии с рядом правил и принципов, отвечающих требованиям рыночной экономики. В ходе работы были выявлены основные общепринятые принципы управления прибылью:

- регулярное управление прибылью (комплексный анализ);
- научные методы оценки рентабельности предприятия (планирование и прогнозирование финансовых показателей прибыли);
- учет оптимальной пропорциональности между уровнями прибыли и приемлемыми уровнями риска (чем больше доход, тем выше риск).

Установлено основное правило - процесс управления прибылью предприятия должен осуществляться в определенном порядке и обеспечивать реализацию основных целей данного управления.

Управление прибылью предприятия - это процесс целенаправленного воздействия субъекта на объект для достижения определенного финансового результата. Существуют несколько методов управления прибылью предприятия:

1. Экономические методы управления прибылью предприятия основаны на социально-экономических законах и закономерностях развития объективного мира, природы, общества и мышления.

2. Организационно-распорядительные методы управления прибылью общества основаны на правах и обязанностях людей на всех уровнях управления.
3. Социально-психологические методы управления прибылью предприятия основаны на формировании и развитии общественного мнения о морально-нравственных ценностях, нравственных принципах в обществе, отношении к блоку и др.

Таким образом, было принято, что управление прибылью должно быть процессом разработки и принятия управленческих решений во всех ключевых аспектах ее создания, распределения и использования.

Анализ и оценка управления прибылью ООО «Подшипниксервис» позволил сделать следующие выводы:

- Предприятие создано в форме общества с ограниченной ответственностью 25 августа 2010 года, на протяжении всего периода деятельности компания активно развивается.

- Целью деятельности Общества является удовлетворение общественных потребностей юридических и физических лиц в работах, товарах и услугах и получение прибыли.

- Анализом управления прибыли на предприятии ООО «Подшипниксервис» занимаются руководители предприятия и соответствующие службы. Отдел бухгалтерии учитывает финансовые данные, заносит в базу и систематизирует их. Следующим этапом занимается экономический отдел, считает и анализирует исходные данные. После отчет передается руководству предприятия и принимаются соответствующие решения.

- В 2019 году наблюдался рост рентабельности объема продаж на 0,117. Увеличение произошло за счет уменьшения себестоимости продаж. В то же время снижение объема продаж услуг и товаров снизил рентабельность продаж. Все показатели финансовых результатов ООО «Подшипниксервис» снижаются на протяжении всего исследуемого периода.

- В 2017 году получена прибыль от основной деятельности в размере 98 113 000 руб., а в 2018 году составила - 57 586 000 руб., что меньше показателя 2017 года на 40 527 000. руб.; в 2019 году - 47 717 000 руб., что ниже показателя 2018 года на 9 869 000 руб.

- Показатель динамики чистого оборотного капитала выявил, что к 2018 году увеличился на 60тыс.руб., но к 2019 году наблюдается снижение в 2 раза (на 132 тыс. руб.). В целом, мы можем говорить о хорошей финансовой стабильности и платежеспособности предприятия в данный период, т. к. его собственных оборотных средств хватало для полноценного осуществления текущей деятельности без привлечения.

- Чистая прибыль за 2017 год получена в сумме 26 млн. 038 тыс. руб. в 2018 году - 22 783 тыс. руб., что ниже показателя 2017 года на 3 255 тыс. руб.; в 2019 году - 17 043 тыс. руб., что ниже показателя 2018 года на 5 740 тыс. руб.

- При проведении анализа чистой прибыли предприятия ООО «Подшипниксервис» выявлено, что благоприятно на чистую прибыль в 2019 году повлияли следующие факторы: - уменьшение управленческих расходов, что приумножило чистую прибыль на 1 296 тыс. руб., - уменьшение прочих расходов, что умножило чистую прибыль на 64 586 тыс. руб. Неблагоприятным воздействием на величину чистой прибыли стало: 54 - уменьшение валовой прибыли, что уменьшило чистую прибыль на 11 165 тыс. руб.; - уменьшение прочих доходов, что уменьшило чистую прибыль на 58 780 тыс. руб. - увеличение налога на прибыль, что уменьшило чистую прибыль на 1 677 тыс. руб. В совокупности влияние факторов составило: - 5 740 тыс. руб.

Проведенный анализ деятельности предприятия позволил выявить, что прибыль, как и у многих хозяйствующих субъектов не имеет стабильности и требует значительного внимания со стороны руководства.

По результатам проведенного анализа и выявленных проблем в области управления прибылью ООО «Подшипниксервис» в работе предложены мероприятия, которые направлены на их решение.

Направления совершенствования управлению прибылью ООО «Подшипниксервис». Для совершенствования управления прибылью ООО «Подшипниксервис» в работе были разработаны следующие мероприятия:

- разработана система скидок, при которой сотрудничать выгодно и продавцу, и клиенту, что позволит также привлечь новых клиентов;
- внедрение электронной системы документооборота.

За счет роста объемов реализации товаров ООО «Подшипниксервис» будет выгодно пересмотреть условия договоров с предприятиями – поставщиками на предмет предоставления скидки на больший объем закупа (снижение себестоимости товаров) при условии длительного периода сотрудничества. Предложена и обоснована шкала скидок для целой категории товаров, объем реализации которых необходимо увеличить.

В работе рассчитан размер прибыли, которую ООО «Подшипниксервис» может получить при предоставлении скидок в размере 3, 5, 7 и 10%. Было установлено, что при скидке 3 % прибыль 7045 руб. При предоставлении скидки ООО «Подшипниксервис» клиенту в 5% требуется повысить прибыль на 1000 руб. на предлагаемый объем товара. Таким образом, требуемый объем продаж со скидкой составит 65 509 руб., Полная цена составит 68 957 руб., закупочная цена - 57 464 руб.

Таким образом, при предоставлении скидки в 10% объем закупаемого товара должен вырасти в 2,5 раза. С учетом роста объёмов реализуемой продукции происходит рост рентабельности продукции ООО «Подшипниксервис» после предложенных мероприятий на 6,3%. Относительный рост выручки составит 15,6%.

В работе на основе расчетов шкалы скидок и графиков экономических показателей продемонстрировано, что это приведет к

положительному влиянию изменений объемов продаж и предлагаемых цен на величину прибыли ООО «Подшипниксервис».

В рамках разработки второго мероприятия отмечено, что при определенной устоявшейся организационной культуре на предприятии ООО «Подшипниксервис», а также линейной структуре управления, не в полной мере слажено работают бизнес-процессы. Это является следствием недостаточной формализации работы, а также отсутствием самого описания регламента ведения бизнес-процессов.

Внедрение в работу ООО «Подшипниксервис» электронного документооборота, позволит сотрудникам предприятия корректно и своевременно оформлять договора и документы поставок покупателям. Таким образом, меньшее время будет затрачено с момента подписания договора, до возможности совершить отгрузку новому клиенту. Тем самым увеличивая клиентскую базу и соответственно увеличивая реализацию выпускаемых товаров и прибыль.

С учетом роста объемов реализуемой продукции происходит рост рентабельности продукции ООО «Подшипниксервис» после предложенного мероприятия на 3,9%, а относительный рост выручки составит 11,5%.

На основании приведенной аргументации и составленной сметы расходов, можно сделать вывод, что предлагаемое изменение возможно к реализации.

Организация может достигнуть успеха не только тогда, когда она будет хорошо спланирована и управляема, но и тогда, когда внутри организации будет производиться оперативная, своевременная, правильная работа со всей документацией, выработанной в процессе ее деятельности.

Заключение. В заключении бакалаврской работы представлены основные результаты и выводы проведенного исследования:

- прибыль представляет собой экономическую категорию, отражающую чистый доход предприятия, сформированный в процессе

предпринимательской деятельности, являющийся основным источником самофинансирования его дальнейшего развития

- прибыль является главной движущей силой рыночной экономики, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей, оказывает опосредованное влияние на благосостояние персонала. Высокая роль прибыли в развитии предприятия и обеспечении интересов его собственников и персонала определяют необходимость эффективного и непрерывного управления;

- существуют несколько методов управления прибылью предприятия: экономические, организационно-распорядительные и социально-психологические;

- прибыль ООО «Подшипниксервис» формируется от основной деятельности – оптовых и розничных продаж машинами, оборудованием и принадлежностями. Доля прочих доходов и расходов незначительна. Поэтому наибольшее внимание следует уделять повышению рентабельности реализуемой продукции;

- финансовые показатели ООО «Подшипниксервис» с каждым годом значительно ухудшаются, следовательно, прибыльность деятельности падает. Так согласно расчетам, чистая прибыль составила в 2018 году - 22 783 тыс. руб., что ниже показателя 2017 года на 3 255 тыс. руб.; в 2019 году - 17 043 тыс. руб., что ниже показателя 2018 года на 5 740 тыс. руб., поэтому далее в работе были предложены мероприятия, направленные на решение данной проблемы.

- в целях совершенствования управления прибылью ООО «Подшипниксервис» предлагается внедрение системы скидок, при которой сотрудничать выгодно и продавцу, и клиенту, что позволит также привлечь новых клиентов. С учетом роста объемов реализуемой продукции происходит рост рентабельности продукции ООО «Подшипниксервис» после предложенных мероприятий на 6,3%. Относительный рост выручки составит 15,6%.

- внедрение электронной системы документооборота позволит с учетом роста объемов реализуемой продукции приведет к росту рентабельности продукции ООО «Подшипниксервис» на 3,9%, а относительный рост выручки составит 11,5%.

Предложенные в работе мероприятия направлены на совершенствование управления прибылью ООО «Подшипниксервис», которые можно реализовать одновременно, тем самым увеличивая объем реализуемой продукции и соответственно увеличивая прибыль.

Таким образом, цель бакалаврской работы достигнута, все поставленные задачи решены и возможно успешное внедрение разработанных мероприятий в деятельности ООО «Подшипниксервис» для увеличения его прибыли.