

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ

Сабирзянова А.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация. В данной статье рассмотрены факторы, которые влияют на прибыль и рентабельность. Проанализированы внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на прибыль и рентабельность.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, факторы.

Прибыль и рентабельность являются важными показателями хозяйственно-экономической деятельности предприятий. Данные характеристики отображают все без исключения стороны деятельности предприятий: объем, а также структуру выручки от реализации товаров, целесообразность использования ресурсов, реализация мероприятий по совершенствованию организации хозяйственно-экономической деятельности предприятия.

Сумма также уровень прибыли формируются под влиянием значительного числа разнообразных факторов, оказывающих на них как позитивное, так и негативное воздействие. Число факторов, характеризующих значение прибыли, а также рентабельности, вряд ли возможно четко определить, оно крайне обширно, при этом воздействие отдельных факторов поддается количественной и качественной оценке, но воздействие других численно оценить почти нельзя. Так, например, невозможно дать численную оценку воздействию на доход компании изменения настроения сотрудника, размещения научно-технического оборудования, изменения температурного режима в атмосфере.

Все факторы можно разделить на основные, оказывающие максимальное воздействие на сумму, а также уровня доходов, и на второстепенные, воздействием которых допускается сбросить со счетов. Помимо этого, весь комплекс условий можно разделить на внутренние и внешние. Они непосредственно объединены между собой.

К внутренним условиям, оказывающим большое влияние на доход, а также рентабельность деятельности компании, относятся ресурсные факторы (размер и структура ресурсов, состояние ресурсов, условия их эксплуатации и т.д.), а кроме того условия, сопряженные с расширением масштабов хозяйственной деятельности и организационно-технологическим уровнем организации. Назовем основные внутренние условия.

1. Объем выручки от реализации товаров либо услуг. При неизменной доле прибыли в цене продукта увеличение объема реализации продуктов дает возможность извлекать значительную сумму прибыли. Этот факт содействует увеличению рентабельности применения стабильных ресурсов компании.

2. Товарная структура выручки. Увеличение ассортимента, в том числе внутригруппового, содействует увеличению выручки. Увеличение в ассортименте доли продуктов более высокого свойства, являющихся элитными, дает возможность увеличить долю прибыли в цене продукта, поскольку потребители нередко с большим желанием покупают данные товары непосредственно из-за их престижности и в расчете на крупные удобства в эксплуатации. Увеличение в выручке доли высокорентабельных продуктов содействует увеличению рентабельности продаж компании в целом. Если предприятие реализует в большей степени низкорентабельные продукты, то это приводит к уменьшению рентабельности хозяйственной деятельности.

3. Организация товародвижения. Ускоренное продвижение сырья, материалов товаров способствует, с одной стороны, повышению выручки, но с другой — уменьшению текущих затрат. В следствии совокупность и степень прибыли увеличивается. Недостаточная организация товароснабжения приводит к уменьшению рентабельности, а также сокращению суммы прибыли.

4. Используемые условия расчетов с контрагентами. Значимым условием повышения прибыли, а также рентабельности является применение в практике работы учреждений комбинированных условий платежа, реализация продуктов в условиях коммерческого и потребительского кредита. С одной стороны, это содействует повышению выручки, а с иной — уменьшению издержкостности продаж, что оказывает позитивное воздействие на доход компании.

5. Количество и состав сотрудников. Необходимое количество сотрудников при определенном уровне технической вооруженности труда дает возможность в полной мере осуществить план компании по получению необходимой суммы прибыли. Недостаток сотрудников в соответствии с законом убывающей доходности тормозит увеличение размеров хозяйственной деятельности, вследствие чего понижаются (относительно, а иногда и абсолютно) выручка, а также прибыль. В данном случае имеет место не увеличение рентабельности предприятий за счет уменьшения количества и надлежащего ему снижения затрат на оплату труда, но ее сокращение из-за снижения массы прибыли. Чрезмерное количество сотрудников кроме того тянет за собой сокращение величины прибыли в расчете на 1-го сотрудника и ряда иных характеристик рентабельности за счет затрат по содержанию нецелесообразно применяемых ресурсов. Важно не только общее количество сотрудников, но и ее соотношение потребностям компании по исполняемым функциям. Огромное значение имеет степень квалификации сотрудников. Чем больше удельный вес сотрудников с наиболее значительным уровнем профессиональной подготовки, с значительным навыком работы в общей численности сотрудников компании, тем при других равных обстоятельствах больше эффективность, а также больше сумма прибыли, получаемая организацией.

6. Формы и системы экономического стимулирования труда работников. Это непростой в оценке фактор, процесс которого сложно численно измерить. Воздействие этого фактора больше поддается качественной оценке, которая должна осуществляться довольно часто. Для численной оценки стоимости живого труда применяется среди других показателей расходов на оплату труда, однако увеличение этого показателя не всегда и не обязательно влечет за собой повышение прибыли, а также увеличение рентабельности. Воздействие данного фактора возможно оценить через показатель затрат на оплату работы и его изменение в динамике, а кроме того посредством показателя рентабельности затрат на плату работы. В случае если степень затрат на оплату труда увеличивается и при этом снижается рентабельность расходов на оплату труда, то можно сделать заключение о неэффективности используемых концепций оплаты.

7. Эффективность труда работников компании. Увеличение производительности труда при других одинаковых обстоятельствах влечет за собой повышение массы прибыли и увеличение рентабельности работы учреждений. При стоимостной оценке данного фактора необходимо исключать воздействие изменения стоимости на реализуемые продукты, поскольку их изменение не сопряжено непосредственно с производительностью труда сотрудников. Этот фактор непосредственно сопряжен со следующим фактором.

8. Фондовооруженность и техническая оснащенность труда работников. Чем больше укомплектованность сотрудников прогрессивным торгово-технологическим оборудованием и инструментарием, тем больше эффективность их работы, тем ниже необходимость компании в количества сотрудников. С другой стороны, внедрение современного оборудования потребует увеличения квалификации сотрудников, так как работники невысокой квалификации не могут в полной мере использовать способности этого оборудования. Это ведет к увеличению затрат на оплату труда.

9. Состояние материально-технической базы компании. Компании, располагающие наиболее современной, а также сформированной материально-технической базой, имеют предпосылки для непрерывного повышения масштабов хозяйственной деятельности в длительном этапе. Это тянет за собою повышение получаемого дохода, а также увеличение рентабельности. В то же время в краткосрочном периоде повышение затрат на формирование материально-технической базы может привести к уменьшению показателей рентабельности.

10. Сумма оборотных средств и скорость обращения используемых средств, которыми располагает предприятие. Чем большей суммой оборотных средств обладает предприятие, тем значительную массу прибыли она приобретает в следствии одного их оборота. В то же время в следствии повышения суммы оборотных средств при других одинаковых условиях уменьшается значимость ряда характеристик рентабельности, например, рентабельности денежных средств, ресурсорентабельности и др. Позитивное воздействие на прибыль и характеристики рентабельности оказывает ускорение оборачиваемости оборотных средств.

11. Политика ценообразования. От размера прибыли, включаемой в стоимость продукта, зависит совокупность получаемой организациями прибыли. При этом немаловажно принимать во внимание, что непрерывный рост части прибыли в стоимости продукта может послужить причиной к обратному результату, вызванному уменьшением размера реализации товаров из-за слишком высоких цен. В определенных вариантах для ускорения реализации продуктов выгоднее уменьшить часть прибыли в цене, это даст возможность повысить сумму получаемой прибыли.

12. Организация работы по взысканию дебиторской задолженности. Своевременное взыскание дебиторской задолженности содействует ускорению оборачиваемости оборотных средств, а, следовательно, также повышению прибыли.

13. Осуществление режима экономии. Режим экономии дает возможность сравнительно уменьшать нынешние расходы (издержки производства и обращения) компании и увеличивать сумму получаемой прибыли, а кроме того увеличить не только значение показателя рентабельности потребленных ресурсов, но и иных характеристик.

14. Деловая репутация компании. Высокая деловитая репутация дает возможность предприятию извлекать дополнительную прибыль, увеличивать эффективность собственной работы, что, в свою очередь, содействует дальнейшему увеличению репутации.

Коммерческие компании не могут функционировать отдельно. Они постоянно находятся в взаимоотношениях с внешней средой: потребителями, поставщиками факторов производства, автотранспортными организациями, организациями общественного хозяйства, социальными организациями и муниципальными учреждениями. Комплекс данных взаимоотношений прямым образом оказывает большое влияние на результативность организаций, сумму их прибыли, эффективность работы.

К главным внешним факторам, формирующим доход и рентабельность учреждений, можно отнести следующие условия:

1. Емкость рынка. От емкости рынка зависит розничный товароборот торговой организации. Чем больше емкость рынка, тем больше возможности компании по получению прибыли и увеличению рентабельности.

2. Развитие конкуренции. Развитие конкурентной борьбы проявляет негативное воздействие на необходимую сумму и уровень прибыли, так как оно приводит к усреднению нормы прибыли. Чем больше рентабельность продаж, тем больше организаций стремится функционировать на этом рынке.

3. Размер цены устанавливаемых поставщиками факторов производства. В обстоятельствах конкурентной борьбы увеличение цен поставщиками не всегда приводит к адекватному увеличению продажных цен. Часть этого повышения компании вынуждены компенсировать за счет уменьшения части своей прибыли в цене реализуемой продукции (товаров).

4. Цены на услуги организаций транспорта, коммунального хозяйства, ремонтных и иных учреждений. Увеличение стоимости и тарифов на обслуживание данных учреждений повышает нынешние затраты фирмы, уменьшает доход и уменьшает эффективность работы.

5. Развитие профсоюзного движения. В условиях рыночных отношений собственники учреждений стараются к ограничению затрат на оплату труда. Интересы сотрудников выражают профсоюзы, которые ведут войну за увеличение объемов оплаты работы, что формирует предпосылки для уменьшения прибыли учреждений.

6. Развитие деятельности общественных организаций потребителей товаров и услуг. Общественные компании покупателей могут оказывать воздействие на прибыль учреждений, требуя расходовать ресурсы на увеличение качества сервиса потребителей и т.п.

7. Регулирование государством работы коммерческих организаций. Правительство может оказывать воздействие на доход учреждений путем регулирования стоимости на продукты, сырьевые материалы, использованные материалы, топливо, энергию. Оно кроме того может воздействовать на курс государственной денежной единицы, определять ставки налогов, отчислений в муниципальные внебюджетные фонды и др.

Таким образом, в процессе анализа прибыли и рентабельности важной проблемой является исследование влияния перечисленных условий с целью учета их влияния в планируемом периоде.

Список литературы

1. Бузаева, Н.А. Анализ прибыльности и рентабельности предприятия / Н.А. Бузаева // Научно-исследовательские публикации. 2014. № 4 (8). С. 136-139.

2. Лбова, Н.О. Управление рентабельностью бизнеса / Н.О. Лбова // Актуальные вопросы экономических наук. 2017. № 16-1. С. 105-109.

3. Никоненко, С.Ю. Система формирования показателей рентабельности коммерческой организации и факторы ее роста / С.Ю. Никоненко // Актуальные направления научных исследований XXI века: теория и практика. 2016. Т. 4. № 4 (24). С. 139-143.

4. Полюшко, Ю.Н. Анализ прибыли и рентабельности хозяйствующего субъекта / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. 2015. Т. 2. № 9. С. 62-69.

5. Полюшко, Ю.Н. Рентабельность предприятия: понятие, сущность, виды, показатели / Ю.Н. Полюшко // Экономика и управление: проблемы, решения. 2016. № 7. С. 163-169.

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОБЛЕМЫ БЕДНОСТИ

Сафиуллин Н.З., Сафина Э.Р., Сафин И.Р.

Казанский федеральный университет, Казань, Россия

Аннотация: В работе рассмотрены основные аспекты проблемы бедности. Несмотря на то, что мы живём в "хорошее" время, то есть развита промышленность, люди имеют место работы, своё жилище, разные необходимые принадлежности, в мире существует бедность. В разных странах уровень бедности достигает разных уровней. От чего же зависит данная проблема? Попробуем найти ответ на этот вопрос.

Ключевые слова: бедность, нехватка средств.

Проблема бедности актуальна на все времена. От чего же появляется бедность? Главная причина- люди не могут удовлетворить свои первичные потребности, то есть в еде, одежде, жилище, так как не имеют достаточных средств. Прямое влияние на бедность оказывает безработица в стране.

Люди не могут найти работу по своей специальности, поэтому часть из них встаёт на учёт в центре занятости и получает пособие по безработице. Но есть другая большая часть безработных, которые не хотят вступать в учёт в центре занятости, надеясь на то, что сами смогут найти подходящую работу.

Если рассматривать Россию на сегодняшнее время, то можно наблюдать то, что почти 60% всего населения живут от заработной платы до заработной платы. Как бы это странно не звучало, но это так. С получением заработной платы семьи приобретают самое необходимое (одежду, мебель, разные принадлежности для дома), оставляя только малую часть денег на питание. Это значит, что семьям приходится выживать до следующей заработной платы. Они не могут приобрести продукты, вещи более дорогой стоимости,