

**ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ
НА МЕБЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

Чернорук Светлана Васильевна, старший преподаватель

Полесский государственный университет

Chernoruk Svetlana Vasilievna, senior lecturer, Polesky State University, cher_sv@list.ru

Аннотация. Разработка методических подходов к обоснованию новых и модернизации существующих процессов оперативного управления в условиях подзаказного промышленного производства и установление мероприятий по совершенствованию управления прибылью на мебельных предприятиях.

Ключевые слова: эффективность, анализ, планирование, увеличение прибыли, маркетинговые исследования.

Важнейшим показателем производственно-хозяйственной деятельности предприятия, который отражает её финансовый результат, является прибыль. Получение прибыли представляет собой часть чистого дохода организации, образующегося после вычета из него косвенных налогов и текущих затрат и является главной целью предпринимательской деятельности.

От размера прибыли зависит степень эффективности деятельности любого предприятия. Прибыль необходима для выплаты дивидендов, а значит, от неё зависит и размер инвестиций. Прибыль обеспечивает капитальные вложения в основные фонды и прирост оборотных средств. За счёт прибыли финансируются затраты на социальные нужды. От размера прибыли зависит научно-техническое развитие предприятия. Прибыль является источником удовлетворения материальных интересов рабочего коллектива предприятия и его собственников. Таким образом, прибыль обеспечивает один из главных принципов организации финансов - самофинансирование, а также

является одним из источников формирования и накопления доходной части государственного и местного бюджета, поступая в бюджеты в виде налогов.

Предприятия для обеспечения высоких показателей своей деятельности должны уметь грамотно управлять процессом формирования, распределения и использования прибыли. Управление прибылью состоит из анализа, планирования и постоянного поиска возможностей увеличения прибыли.

В условиях значительного роста коммерческой активности на отечественном рынке мебельных изделий особую важность приобретает применение научно обоснованных методов управления и оптимизации деятельности предприятий, обеспечивающих усиление конкурентоспособности при небольших затратах. Одним из наиболее популярных и практико-ориентированных решений является переход к позаказному промышленному производству мебельных изделий, предусматривающему сочетание преимуществ индивидуальной работы с клиентами и мелкосерийного производства. При этом перед управленцами возникает ряд новых задач оперативного управления, связанных с корректным составлением планов, контролем и регулированием на краткосрочных временных отрезках.

Основная проблема отечественных мебельных предприятий заключается в попытках использовать новую производственную модель без изменения устаревших подходов к планированию, учёту и контролю за ходом производства. Следовательно, требуется обоснование новых и модернизация имеющихся процессов оперативного управления на пути адаптации предприятий к требованиям рынка, необходима разработка подходов к развитию процессов оперативного управления.

Для проведения мероприятий по улучшению развития процессов оперативного управления мебельного предприятия необходимо разработать следующие методические подходы:

1) Прогрессивная схема управления предприятием в условиях позаказного промышленного производства, учитывающая специфику задач оперативного управления и объединяющая актуальные для данного вида производства достоинства уже используемых стандартов управления ERP, Just-in-Time и другие.

2) Подход развития процессов оперативного управления мебельных предприятий, использующих модель позаказного промышленного производства. Программа отличается ориентированностью на приведение существующих управленческих систем предприятий в соответствие запросам рынка и представляет собой набор рекомендаций по совершенствованию структуры управления и схем циклических процессов планирования, учёта и контроля на производстве.

3) Объектно-ориентированный подход к моделированию и информационному сопровождению потребительского заказа, отражающий связь процессов планирования производства и информационной составляющей заказа, являющийся базой реализации разработанной управленческой схемы. Подход позволяет организовать представление и передачу информации о заказе в системе управления в соответствии со спецификой позаказного производства.

4) Построен алгоритм формирования оперативных производственных планов графиков, базирующийся на применении совокупности традиционных методов оптимизации (методов снижения требований, локального поиска, оценки приоритетов). Отличительная особенность алгоритма - соответствие требованиям позаказного промышленного производства мебели, достигаемое при выборе допущений расчёта, которые связаны с составлением расписания на сменно-суточный период, - "статический" подход к решению задачи, приоритет оптимизации производственного процесса, неизменность последовательности обработки предметов труда [1, с. 83].

Поиск возможностей увеличения прибыли и рост рентабельности имеют важное значение для успешного развития предприятия, обеспечения его финансовой устойчивости, повышения его инвестиционной привлекательности, возможности привлечения внешних ресурсов для расширения производства и обновления ассортимента выпускаемой продукции.

Чтобы понять, какие направления совершенствования можно предложить мебельному предприятию, необходимо изучить его положительные стороны и недостатки (таблица 1):

Таблица – Обобщённые результаты SWOT-анализа мебельных предприятий

Слабые стороны	Сильные стороны
Система распределения	
<ol style="list-style-type: none"> 1) Наличие опытных руководителей; 2) Организация обучения персонала; 3) Большой опыт производства и продаж продукции; 4) Создание базы данных клиентов и поставщиков 	Недостаточный собственный опыт рекламы
Предоставляемые услуги	
<ol style="list-style-type: none"> 1) Производство качественной мягкой мебели; 2) Предоставление мягкой мебели в соответствии с желаниями клиента; 3) Быстрая доставка товара до клиента; 4) Качество продукции соответствует ГОСТам; 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Отсутствие возможности влиять на поставщиков; 2) Не сертифицированная продукция
Собственные финансовые средства	
<ol style="list-style-type: none"> 1) Финансовая устойчивость; 2) Отсутствие кредитов банков; 3) Платёжеспособность. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Недостаточно оборотных активов для резкого повышения спроса; 2) Низкая рентабельность активов
Организация управления	
<ol style="list-style-type: none"> 1) Мобильная реакция на изменение условий на рынке; 2) Квалифицированный управленческий персонал; 3) Низкая текучесть кадров 	Высшее руководство распределяет ресурсы и кадры
Возможности	Угрозы
Тенденция развития рынка	
<ol style="list-style-type: none"> 1) Расширение производства; 2) Расширение моделей продукции; 3) Поставка товаров в другие города 	Принятие новых стандартов
Конкуренты	
Ухудшение позиций конкурентов по причине низкого уровня менеджмента	<ol style="list-style-type: none"> 1) Снижение цены конкурентов; 2) Разработка новых товаров 3) Появление новых конкурентов на рынке
Распределение	
<ol style="list-style-type: none"> 1) Постоянная потребность в мягкой мебели; 2) Подъем экономики, а значит увеличение спроса. 	Риск при платежеспособности клиентов
Потребители	
<ol style="list-style-type: none"> 1) Выход на новые сегменты рынка 2) Оказание услуг на уровне мировых стандартов 3) Охват новых целевых групп; 4) Увеличение чека покупки. 	Снижение доходов населения

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2, с. 292]

По проведенному анализу можно сделать вывод, что есть несколько направлений развития предприятия:

- заполнение текущей рыночной ниши;
- улучшение предоставляемой продукции;
- глубокого внедрения на рынок, который заключается в поиске возможностей увеличения объёма реализации ещё на мало заполненном рынке с помощью интернет-сайта, где будет указана

информация о предприятии, производимых товарах и предоставляемых услугах, а также условиях приобретения товаров.

Чтобы увеличить прибыль, нужно постоянно проводить маркетинговые исследования рынка, желания потребителей и покупательскую способность, а также оценить конкурентов. В результате исследований и анализов можно увеличить цену на продукцию, объем производства, разницей между себестоимостью и ценой продукции. Но при этом необходимо принимать во внимание качество продукции. Ведь покупателей не будет приобретать продукцию с высокой ценой и низким качеством.

Также можно попробовать уменьшить себестоимость товара за счёт уменьшения всех затрат. Например, ручной труд заменить машинным путем введения новых технологий. Такой способ может сократить суммарные затраты. Но для этого необходимо тщательно исследовать процесс.

Все мероприятия по увеличению прибыли, снижению издержек, улучшения качества продукции связаны между собой.

Эффективное управление прибылью предприятия предполагает решение задач, способствующих росту конечного финансового результата деятельности предприятия.

Увеличению прибыли мебельного предприятия способствуют:

- управление затратами (постоянными и переменными);
- управление товарооборотчиваемостью;
- ценовая политика (увеличение нормы прибыли).

Особое внимание при разработке стратегии предприятия следует уделять следующим элементам:

- повышению качества торгового обслуживания;
- снижению капиталоемкости фирмы;
- доле, занимаемой на рынке;
- производительности труда.

Для осуществления плана мероприятий по совершенствованию управления прибылью предполагается выполнение следующих рекомендаций:

1) Строгое соблюдение заключенных договоров по поставкам продукции. Особо важно заинтересовать предприятие в производстве престижных и наиболее нужных для рынка изделий.

2) Проведение масштабной и эффективной политики в области подготовки персонала, что представляет собой особую форму вложения капитала.

3) Повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращению всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю.

4) Снижение непроизводительных расходов и потерь.

5) Внедрение в практику оперативного учёта затрат на производство продукции.

6) Применение самых современных механизированных и автоматизированных средств для решения задач анализа прибыли и рентабельности.

7) Совершить перенос акцентов в управлении прибылью на управление доходом предприятия [3, с. 42].

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.

Современное предприятие - это по-настоящему сложная производственная система, управление которой требует комплексного системного подхода. Среди различных стратегий управления предприятиями наиболее важную роль играет именно стратегия оперативного управления прибылью, что в определенной мере продиктовано ещё и экономической ситуацией в стране. Именно этим обусловлено то, что одним из ключевых направлений создания успешно развивающегося и функционирующего предприятия является формирование эффективной системы управления прибылью на мебельных предприятиях Республики Беларусь.

В свою очередь увеличение затрат, снижение рентабельности говорят о просчётах в управлении, отсутствием четко определенной стратегии развития, нехваткой необходимой управленческой информации, ограниченностью знаний и опыта управления в рыночной среде. Успешное раз-

витие отечественных предприятий в условиях повышенной конкуренции и ограниченности ресурсов требует максимально эффективного управления прибылью [4, с. 148].

Анализ затрат на обслуживание и управление производством помогает определить эффективность расходов, уточнить, не чрезмерны ли они, подскажет, как применять сведения о затратах на ближнюю и дальнюю перспективу, как регулировать и контролировать расходы, как спланировать реальный уровень прибыли. Однако в современной экономической литературе не всегда уделяется внимание управлению общепроизводственными и общехозяйственными затратами, поэтому проведенные исследования имеют некоторые элементы новизны.

Список использованных источников

1. Экономика, управление, финансы: Анализ расчётов с поставщиками и подрядчиками. III междунар. науч. конф., г. Пермь, февраль 2018 г./ под ред. И.А. Соколовой. – Пермь: Меркурий, 2018. – 205 с.
2. Хмельницкая, Е. В. Маркетинг, электронный учебно-методический комплекс, г. Пинск, ПолесГУ, 2018. – 673 с.
3. Бухтик, М. И. Управление финансами, электронный учебно-методический комплекс, г. Пинск, ПолесГУ, 2019. – 240 с.
4. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник / Л.И. Кравченко. – 14-е изд., испр. – Минск: Новое знание, 2019. – 254 с.