

Кокшаров Владимир Алексеевич
Профессор кафедры «Экономика транспорта»
УрГУПС

Керимов Тимур Заман оглы
Студент 4 курса Факультета экономики и управления
УрГУПС

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассматривается проблематика оценки финансовых результатов и рентабельности предприятия, методы анализа динамики доходов и расходов, ключевые факторы, влияющие на прибыльность. Проанализированы показатели рентабельности (рентабельность продаж, активов, собственного капитала), ликвидности и финансовой устойчивости. Предложены практические меры повышения финансовых результатов: оптимизация издержек, повышение маржинальности продукции, ценообразование, управление оборотным капиталом, диверсификация выручки, инвестиционные и организационные решения. Обоснована необходимость внедрения системы операционного и управленческого учета, бюджетирования и KPI для оперативного контроля и стимулов. Приведены этапы реализации предложенных мероприятий и оценка их влияния на ключевые финансовые показатели

Ключевые слова: Финансовые результаты, рентабельность, анализ прибыли, рентабельность продаж, рентабельность активов, управление затратами, маржа, оборотный капитал, бюджетирование, KPI, оптимизация расходов

В современных условиях нестабильной экономической среды и усиливающейся конкуренции устойчивое повышение финансовых результатов и рентабельности становится исключительно важной задачей для предприятий всех отраслей. Эффективность её решения определяет способность компании сохранять ликвидность, привлекать инвестиции и обеспечивать долгосрочный рост.

Цель статьи. Предложить системный аналитический подход и практические направления повышения прибыли и рентабельности без углубления в количественные расчёты.

Методологическая основа

Для оценки состояния предприятия и выработки рекомендаций используются методы финансового и управленческого анализа: анализ отчётности (отчёт о прибылях и убытках, баланс, отчёт о движении денежных средств), вертикальный и горизонтальный анализ, коэффициентный и факторный подходы, анализ по центрам ответственности и продуктовому портфелю, а также сценарное и стратегическое планирование.

Диагностика текущего состояния

Ключевые аспекты анализа

– Анализ структуры выручки и её динамики по продуктам, сегментам и каналам продаж.

– Оценка маржинальности: валовая, операционная и чистая маржа.

– Исследование структуры затрат: переменные и постоянные, производственные и управленческие.

– Оценка эффективности использования активов (оборачиваемость запасов и дебиторской задолженности, загрузка мощностей).

– Анализ финансовой устойчивости и капитальной структуры (соотношение заемного и собственного капитала).



Выявляемые проблемы

– Снижение маржинальности вследствие удорожания сырья, ценовой конкуренции или неэффективной структуры ассортимента.

– Рост постоянных и административных расходов, не увязанных с ростом выручки.

– Замораживание средств в избыточных запасах и высокой дебиторской задолженности.

– Низкая отдача от инвестиций и непересмотренная инвестиционная повестка.

Стратегические направления повышения финансовых результатов.

Операционная эффективность

– Оптимизация производственных процессов с применением принципов бережливого производства (Lean) для снижения потерь, увеличения производительности и сокращения брака.

– Рационализация ассортимента через ABC-анализ: фокус на высокомаржинальных позициях и сокращение или реинжиниринг низкорентабельных продуктов.

– Централизация и оптимизация закупочной деятельности: конкурентные тендеры, консолидация поставок, долгосрочные контракты.

Повышение маржинальности

– Пересмотр ценовой политики с учётом ценности для клиента (value-based pricing), внедрение дифференциации по каналам и сегментам.

– Разработка дополнительных платных сервисов и продуктовых комплектаций для повышения средней выручки на клиента.

– Развитие премиальных и нишевых направлений с высокой рентабельностью.

Управление оборотным капиталом

– Снижение уровня запасов через внедрение систем прогнозирования спроса и практик JIT, оптимизация складских запасов.

– Снижение дебиторской задолженности за счёт ужесточения кредитной политики, стимулирования досрочных оплат и использования факторинга.

– Управление кредиторской задолженностью так, чтобы использовать оборотные средства максимально эффективно без ущерба отношениям с поставщиками.

Финансовое управление и корпоративное управление

– Внедрение интегрированной системы бюджетирования и rolling forecasts для своевременного выявления отклонений и принятия корректирующих мер.

– Постановка KPI, связанных с маржой, EBITDA, оборачиваемостью активов и рентабельностью; система мотивации менеджмента на достижение финансовых целей.

– Регулярный анализ рентабельности по центрам прибыли и ответственности, отказ от убыточных направлений либо их реструктуризация.

Инвестиционная политика и организационная трансформация

– Строгое проектное управление инвестициями: оценка по критериям NPV, IRR и срокам окупаемости; приоритет капитальным вложениям с высокой отдачей.

– Аутсорсинг непрофильных функций и оптимизация организационной структуры для снижения административных расходов.

– Инвестиции в цифровизацию – ERP, CRM, BI – для повышения прозрачности, скорости принятия решений и снижения операционных затрат.

Налоговая и логистическая оптимизация

– Законные меры налоговой оптимизации и использование доступных льгот и преференций, учитывая риски и соответствие законодательству.

– Оптимизация логистических цепочек: маршрутизация, консолидация грузов, выбор оптимальных схем поставок для снижения транспортных и складских расходов.

Реализация и управление изменениями

Последовательность действий

– Диагностика и приоритизация инициатив по критерию ожидаемого эффекта и скорости реализации.



- Пилотирование изменений в отдельных подразделениях или по продуктовым группам.
- Масштабирование успешных практик и закрепление изменений через регламенты и КРІ.

Управление рисками и коммуникация

– Оценка рисков (потеря клиентов при повышении цен, срывы поставок, сопротивление персонала) и разработка мер их минимизации.

– Чёткая коммуникация целей и выгод для внутренних и внешних стейкхолдеров, обучение и вовлечение сотрудников.

Устойчивое повышение финансовых результатов и рентабельности требует комплексного подхода, сочетающего оптимизацию операционных процессов, активное управление продуктовой и ценовой политикой, дисциплину в управлении оборотным капиталом и взвешенную инвестиционную стратегию. Ключевые условия успеха – прозрачная управленческая отчётность, чёткие КРІ и последовательная реализация изменений с учётом управления рисками. Такой комплекс мер повышает не только текущую прибыльность, но и инвестиционную привлекательность и долгосрочную устойчивость предприятия.

Факторы, влияющие на рентабельность.

На рентабельность предприятия воздействуют две группы факторов:

Внешние (не поддающиеся прямому контролю со стороны компании):

- экономическая ситуация в стране и регионе;
- уровень налоговой нагрузки;
- динамика спроса (в т.ч. сезонные колебания);
- степень конкуренции в отрасли;
- политическая обстановка;
- изменения в законодательстве.

Внутренние (подконтрольные предприятию):

- качество продукции или услуг;
- эффективность производственных процессов;
- уровень автоматизации и технологичности;

Анализ этих факторов позволяет выявить слабые места и определить приоритетные направления для улучшения финансовых показателей

Список литературы:

1. Ахмадиева, З. Р. Прибыль как экономическая категория / З. Р. Ахмадиева // Вестник науки и образования. – 2019. – № 9-2 (63). – С. 18–22.
2. Артеменко, В. Г. Экономический анализ: учебное пособие / В. Г. Артеменко, М. В. Беллендир. – М.: Дело и Сервис, 2021. – 320 с.
3. Володина, С. Г. Методический подход к увеличению финансовых результатов организации на основе управления ценами (на примере предприятия рыбной промышленности) / С. Г. Володина // АНИ: экономика и управление. – 2018. – № 4 (25). – С. 77–79.
4. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л. Т. Гиляровская. – М.: Проспект, 2020. – 368 с

