

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 0.126
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 05 Volume: 97

Published: 10.05.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Akramjon Turgunovich Mamazhonov

Andijan Institute of Agriculture and Agrotechnology of the Republic of Uzbekistan
PhD, Associate Professor of the
Department of Accounting, Analysis and Audit

Tazhimirza Abduvosievich Mamanazarov

Andijan Institute of Agriculture and Agrotechnology of the Republic of Uzbekistan
senior Lecturer of the Department
of Accounting, Analysis and Audit

IMPROVING PROFIT MANAGEMENT IN A MARKET ECONOMY

Abstract: This article discusses the issues of improving profit management in a market economy in the Republic of Uzbekistan. And also, the management of the company's profit to the development of the mechanism of organizational and economic impact.

Key words: economy, enterprises, management, profit, analysis, factors, competitiveness, rhythm, flexibility.

Language: Russian

Citation: Mamazhonov, A. T., & Mamanazarov, T. A. (2021). Improving profit management in a market economy. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 05 (97), 127-130.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-05-97-22> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.05.97.22>

Scopus ASCC: 2000.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Аннотация: В данной статье были рассмотрены вопросы о совершенствовании управления прибылью в условиях рыночной экономики в Республике Узбекистан. А так же, управление прибылью предприятия к разработке механизма организационно-экономического воздействия.

Ключевые слова: экономика, предприятия, управления, прибыль, анализ, факторы, конкурентоспособность, ритмичность, гибкость.

Введение

Учитывая наличие проблем управления прибылью и рентабельностью производства, подход к механизму управления должен носить комплексный характер. В первую очередь, это непосредственно связано с эффективным управлением операционной системы в целом, то есть системы обеспечения производства продукции предприятия.

От руководителя требуется прежде всего умение эффективно вести дело, то есть увеличивать прибыль. Известны две основные возможности увеличения прибыли: первая - наращивание объема выпуска и реализации товаров, вторая - уменьшение издержек. В наших условиях, когда практически на каждом

предприятии имеются малорентабельные, убыточные производства, первый путь кажется нереальным. Однако, тщательный экономико-организационный анализ может подсказать выход даже из такого тупикового положения.

При неизменных экономических условиях легче было планировать и прорабатывать программу. Все функции по реализации программы перекладывались на предприятия. Однако многое меняется и предприятие находится в динамических условиях, постоянно изменяться. Проанализировав ситуацию, необходимо создавать программу в комплексе для ее лучшей реализации. Главный упор делается на конкретное совершенствование хозяйствования, особенно на тех участках, которые приносили убыток (или

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 0.126
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

были малорентабельны). В противном случае следует поставить вопрос об их ликвидации.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия по результатам работы предприятия, на повышение его эффективности по сравнению с затратами, поиску комплекса инструментов, позволяющих из стихийного получения доходов предприятий перейти к регулируемым доходам. В то же время, недостаточно обеспечить только прибыльность предприятия.

Прибыль должна быть настолько весомой, чтобы обеспечивать все расширенное воспроизводство, решение стоящих перед предприятием задач. В современный период рыночная конкуренция должна быть более жесткой, но не за счет фактора цены, а в результате появления более изощренных, тонких методов и форм соперничества предприятий на рынке. Выживание предприятия все чаще обуславливается действием факторов более досрочного порядка, нежели просто экономия на каких-либо видах прямых или накладных расходов. Необходимо, чтобы предприятие гораздо больше времени уделяло таким сферам, как реализация и сбыт продукции, увеличение доходов, чем собственно управлению производством с целью снижения издержек. Так как нужды и запросы потребителей быстро распространяются по всему свету, то они становятся чрезвычайно индивидуализированными, а рынки очень разнообразными по своей структуре; руководство предприятия, если оно стремится к преуспеванию на рынке, должно неукоснительно следовать правилу: делать прежде всего ставку на увеличение доходов, а не на снижение издержек (хотя они и взаимосвязаны).

Таким образом, в настоящее время необходимо, чтобы руководство предприятия не столько на получение максимальной прибыли, сколько на получение максимального дохода. Как же упоминалось, максимальное получение прибыли в основном связывается со снижением производственных издержек. Однако, в условиях, когда самими затратами предприятие может управлять, в основном только расход их количества, а цена на каждый входной материал (ресурс) практически неуправляемая, а в условиях незамедляющейся инфляции и бесконтрольности, предприятие крайне ограничено в возможности снижать производственные издержки, добываясь таким путем увеличения прибыли. Поэтому, здесь возникает необходимость переоценки других качественных характеристик, влияющих на увеличение доходов предприятия.

Современное производство должно соответствовать следующим параметрам:

1. Обладать большой гибкостью, способностью быстро менять ассортимент изделий, так как неспособность постоянно приспосабливаться к запросам потребителей, обречет предприятие на банкротство.

2. Технология производства усложнилась настолько, что требует совершенно новые формы контроля, организации и разделения труда.

3. Требования к качеству не просто возросли, а совершенно изменили характер. Мало выпускать хорошую продукцию, необходимо еще думать об организации послепродажного обслуживания, о предоставлении потребителям дополнительных фирменных услуг.

4. Резко изменилась структура издержек производства. Одновременно все более возрастает доля издержек, связанных с реализацией продукции. Все это требует принципиально новых подходов к управлению и организации производства, непосредственно касается и управления прибылью. Более того, они должны найти достойное место в разработке управления ею в рамках предприятия в целом.

Особой проблемой является и повышение эффективности деятельности предприятия по сбыту продукции. Прежде всего необходимо больше внимания уделять повышению скорости движения оборотных средств, сокращения всех видов запасов, добиваться максимально быстрого продвижения готовых изделий от производителя к потребителю. Естественно, что такой подход требует совершенно иного в управлении качеством продукции и организации поставок.

Осуществляя тактику постоянных улучшений даже в давно известных изделиях, можно обеспечить себе неуклонный рост доли рынка, объемов продаж и доходов. Необходимо уметь управлять доходами, а следовательно и прибылью.

При рассмотрении прибыли сталкиваются интересы различных сторон: государства, которое рассчитывает на рост производства и реализацию продукции, увеличение прибыли, что означает нарастание налоговых отчислений в казну; трудового коллектива, который рассчитывает на свою долю прибыли; банков, которых беспокоит платежеспособность фирмы, возвратность полученных ссуд и обеспечение представления новых; руководства предприятия, стремящегося как можно большую часть прибыли оставить нераспределенной, в качестве ресурса, резерва, позволяющего укреплять основы самофинансирования.

Руководителю придется так планировать распределение прибыли, чтобы не нанести ущерба ни одной стороне, и в тоже время обеспечить благосостояние предприятия.

На деятельность предприятий должно большое внимание оказывать гибкое

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 0.126
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

государственное регулирование с использованием экономических рычагов. В странах Запада государство воздействует на них через систему стимулирующих мер. Ускоренная амортизация обеспечивается за счет уменьшения налогооблагаемой прибыли. Этим методом государство регулирует рентабельность в различных секторах экономики. Наиболее быстрая амортизация предусмотрена в передовых отраслях индустрии. Помимо прочего, такая политика подталкивает предприятия к ускоренному обновлению основного капитала, оборудования, выпускаемой продукции.

Оборот производственных фондов есть непрерывный, периодически повторяющийся процесс, в результате которого авансированная стоимость полностью возвращается к своей исходной форме. В результате обеспечивается процесс воспроизводства. Скорость оборота измеряется числом его оборотов, совершаемых в течение года. Его ускорение означает сокращение времени производства или времени обращения и свидетельствует о повышении эффективности используемого капитала. Кроме того, ускорение влияет на: прибыль в сторону ее повышения, на снижение себестоимости продукции и повышение рентабельности производства.

Таким образом, к основным факторам, влияющим на прибыль относятся:

1. Конкурентоспособность выпускаемой продукции, в силу того, что предприятие должно существовать для потребителя и только клиенты, потребности которых удовлетворяются, дают предприятию возможность выжить на рынке и получить доход.

2. Высокая мобильность на рынке, свобода экономического маневра, делающая объективно необходимыми учет рыночной конъюнктуры, гибкое маневрирование всеми имеющимися ресурсами для достижения эффекта.

3. Ритмичность и гибкость производства, способность быстро менять ассортимент продукции в соответствии с запросами потребителей.

4. Разработка мер по улучшению выпускаемой продукции, способность предприятия дать потребителю товар более высокого качества или обладающий какими-либо новыми свойствами, причем за ту же цену, при тех же издержках производства.

Все эти факторы являются важными для эффективного функционирования предприятия, только с их помощью предприятие сможет получить максимальную прибыль. Однако, ведущим является производство товаров более высокого качества, иными словами, удовлетворение на потребности потребителей и определение набора товарных групп, наиболее

предпочтительных для успешной работы на рынке. Товар, спрос на который существует, считается рентабельным и будет приносить предприятию больше дохода, а высокий уровень рентабельности при наличии свободной конкуренции служит символом для перелива капиталов и вложения средств в отрасли с более высокой нормой прибыли (рентабельности). Для рынка неприемлемы регулируемые цены, но уровнем рентабельности монополистов производителей, их можно регулировать.

Управление прибылью предприятия сводится к разработке механизма организационно-экономического воздействия на результат предприятия, поскольку позволяет из стихийного получения доходов перейти к регулируемым доходам.

Управление прибылью должно носить государственный характер. Необходима четко проработанная налоговая политика государства, так как она является необходимым инструментом проводимой реформы. Налоговая система должна быть гибкой, стимулировать развитие передовых, эффективных производств, а налоги должны быть четкими и стабильными. Именно стабильность приведет к увеличению прибыли (дохода) предприятия.

С целью совершенствования экономического механизма управления прибылью необходимо:

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 учета 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.

Выполнение этих предложений значительно повысит эффективность управления прибылью на предприятии.

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИИ (Russia) = 0.126	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

References:

- (1988). *Analiz hoz'jajstvennoj dejatel'nosti*. Pod red. Beloborodovoj V. A. (4200 p.). Moscow: Finansy i statistika.
- Baltaksa, P. M., & Klivec, P. G. (1988). *Slagaemye jeffektivnosti: Iz opyta promyshlennogo predprijatija*. (p.92). Moscow: Jekonomika.
- Belobteckij, I. A. (1993). Pribyl' predprijatija. *Finansy*, №3.
- Bogatin, Jy. V. (1991). *Jekonomicheskaja ocenka kachestva i jeffektivnosti raboty predprijatija*. (p.214). Moscow: izd. standartov.
- Vasil'ev, V. V. (1995). *Nalogi 95: Chto i kak ih platit': Obshhedostupnaja kniga o novyh nalogah v Rossii*. (p.95). Moscow: Strah. obshhest. "Ankip".
- Vonebnikova, N. V., & P'jakov, M. L. (1998). Uchet finansovyh rezul'tatov po oplate. *Buh. uchet*, №1.
- Mamazhonov, A.T. (2016). Voprosy ocenki nematerial'nyh aktivov i ih klassifikacija. *Jekonomika, sociologija i pravo*, № 6.
- Mamazhonov, A.T. (2020). Conceptual issues of accounting for finished goods in the automotive industry. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 12 (92), 373-376. SoI: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-12-92-73> Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.12.92.73>
- Mamajanov, A. (2018). *Theoretical bases of analysis cost of production and cost*. International Finance and Accounting.
- Mamazhonov, A.T., Uzokmirzaev, F.R., & Fozilzhonova, N. (2018). *Osnovnye puti reshenija problem v oblasti finansovoj dejatel'nosti predprijatija*, Innovacii v nauke.