Если спросить собственника, предпринимателя, руководителя, директора - ради чего работает Ваша компания, то большинство, к сожалению, ответят - чтобы получать максимальную прибыль. Подобный ответ является неверным.

Прибыль - это воздух для компании. Сказать, что компания существует, чтобы зарабатывать максимальную прибыль - все равно, что сказать: «Я живу для того, чтобы дышать». Прибыль - не цель, а средство бизнеса. Нет прибыли - компания задыхается, есть достаточная прибыль - дышится легче.

Так что такое прибыль?

Прибыль – это разница между валовым доходом и суммой затрат деятельности компании в денежном выражении. Изменение прибыли сигнализирует об эффективности вложенных средств, о возможностях развития компании, об эффективности работы компании и т.п.

Прибыль = валовый доход – управленческие расходы – коммерческие расходы – расходы на содержание дебиторской задолженности

Для расчета прибыли необходимо первоначально рассчитать валовый доход.

Что такое доход?

Доход – это разница между выручкой от продаж и себестоимостью продукции или услуг. Изменение дохода сигнализирует об изменении наценки, себестоимости, количества клиентов, средней суммы чека, объеме продаж, уровне затрат и т.п.

Доход = выручка от продаж за выбранный период - себестоимость продукции, услуг за выбранный период (в стоимостном выражении)

Полученные компанией доход и прибыль являются очень важными показателями.

Важнейшими характеристиками формирования прибыли и дохода предприятий являются показатели рентабельности.

По этой причине они являются обязательными элементами сравнительного анализа и оценки финансового состояния предприятия.

Чтобы сделать вывод об уровне эффективности работы предприятия, полученную прибыль необходимо сравнить с осуществленными затратами.

Соотношение прибыли с издержками характеризует такое понятие, как рентабельность. В самом широком, самом общем смысле рентабельность означает прибыльность или доходность производства и реализации всей продукции (работ, услуг) или отдельных ее видов; доходность предприятий, организаций, учреждений в целом как субъектов хозяйственной деятельности; прибыльность различных отраслей экономики.

Рентабельность непосредственно связана с получением прибыли. Однако ее нельзя отождествлять с абсолютной суммой полученной прибыли. Рентабельность - это относительный показатель, т.е. уровень доходности, который измеряется в процентах.

Есть множество показателей рентабельности. Остановимся на рентабельности продаж (сколько предприятие имеет чистой прибыли с гривны продаж).

Рентабельность продаж = отношение прибыли за определённый период к

выраженному в денежных средствах объёму продаж за тот же период

Изменение рентабельности продаж сигнализирует об изменении доли прибыли в каждой заработанной гривне, влиянии по сравнению с предыдущим периодом изменения цен на продукцию и изменения уровня себестоимости и т.п.

Управление компанией – дело не простое, складывается оно из многих умений и знаний, опыта руководителя, а еще из его способностей использовать свои знания и умения для решения конкретных задач сегодняшнего дня.

Вышеперечисленные показатели необходимо рассчитывать не просто ради расчета. Все они необходимы для эффективного и оперативного управления компанией, бизнесом, которые помогут вовремя предупредить наступление негативных ситуаций или наоборот покажут незадействованные резервы компании для увеличения прибыли.

Кроме всего, они смогут помочь ответить на такие вопросы как: за счет чего можно увеличить объем продаж, оставаясь на прежнем уровне рентабельности; как увеличить уровень дохода, не увеличивая цены; насколько снизится уровень рентабельности при снижении объема продаж, дохода; каков будет точка безубыточности и т.п.

На практике, расчет вышеописанных показателей в относительно небольших организациях не требует существенных затрат времени и средств. Но результат проявляется практически сразу - и на качестве работы и на показателях результативности компании.

Данные вопросы организация может решать собственными силами либо обратиться к сторонним консультантам (консалтинговую компанию). Привлечение сторонних консультантов позволяет организации задействовать в работе квалифицированных сотрудников в нужной области, к тому же это позволит сэкономить значительные средства, так как не потребуется привлечение работника в штат на постоянной основе.