

УДК 658.155

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ФИРМЫ**Сергачева Ю.С., Зайцева А.В., Агафонова М.С.***ФГБОУ ВО «Воронежский государственный технический университет», Воронеж,
e-mail: priem@vgasu.vrn.ru*

Целью данной работы является оценка роли прибыли в организации, одним из основополагающих показателей эффективности работы организации, а также основным источником ее функционирования. Рассмотрели влияние выручки и себестоимости, как основного показателя эффективности работы предприятия. А так же, были рассмотрены функции и роль прибыли, которая отражает эффективность произведенной продукции. В данной работе выявлены способы повышения прибыли организации и мероприятия, которые позволят предприятию существенно сократить расходы, максимизировать прибыль, а так же привлечь новых клиентов. Кроме того, мы рассмотрели влияние клиентов фирмы на прибыль организации, ведь постоянные клиенты являются основой функционирования любого бизнеса. Если организация будет бросать все силы на привлечение новых клиентов и забывать про старых, она не получит прибыль в достаточном объеме. Было выявлено, что для того, чтобы увеличить прибыль компании, нужно стараться расширять клиентскую базу и удерживать постоянных клиентов. Так же, мы рассмотрели приемы для увеличения эффективности компании и влияние инвесторов на увеличение масштабов производства. Главную часть статьи, мы посвятили выявлению способов и мероприятий по повышению прибыли организации.

Ключевые слова: предприятие, предпринимательская деятельность, прибыль, доход, выручка, себестоимость, затраты, конкуренты, деньги, бюджет, инвесторы

METHODS FOR INCREASING FIRM PROFITS**Sergacheva Y.S., Zaitseva A.V., Agafonova M.S.***Voronezh State Technical University, Voronezh, e-mail: priem@vgasu.vrn.ru*

The aim of this work is to assess the role of profit in the organization, one of the fundamental indicators of the effectiveness of the organization, as well as the main source of its functioning. We examined the effect of revenue and cost as the main indicator of the efficiency of the enterprise. And also, the functions and role of profit, which reflects the efficiency of the manufactured products, were examined. In this paper, we have identified ways to increase the organization's profits and activities that will allow the company to significantly reduce costs, maximize profits, as well as attract new customers. In addition, we examined the influence of the company's customers on the profit of the organization, because regular customers are the basis for the functioning of any business. If the organization will throw all its efforts into attracting new customers and forget about the old ones, it will not receive enough profit. It was revealed that in order to increase the company's profit, we should try to expand our customer base and retain regular customers. Also, we examined the methods for increasing the company's efficiency and the influence of investors on the increase in production scale. The main part of the article, we devoted to identifying methods and activities to increase the profits of the organization.

Keywords: enterprise, entrepreneurial activity, profit, income, revenue, cost, costs, competitors, money, budget, investors

Введение в социально-экономическое обоснование проблемы

Целью данной работы является оценка роли прибыли в организации и способы ее увеличения. Каждый метод подробно обсуждается, и приводятся принципы для увеличения доходов компании. Так же, в работе, были рассмотрены другие области, где повышается эффективность производства, что позволит компании сократить расходы и максимизировать прибыль. Кроме того, мы не пренебрегали инвесторами и персоналом компании, который может привлечь внимание клиента, от которого, в какой-то степени, зависит прибыли учреждения. [1]

В современных условиях, управление бизнесом должно оперативно реагировать на изменения в рыночные экономики, а так же вовремя принимать соответствующие решения в области управления по расходам

и эффективности с планированием прибыли и управлением доходами. Прибыль является одним из основополагающих показателей эффективности работы организации, а также основным источником ее функционирования.

Считается, что увеличение выручки в организации является основным показателем эффективной работы, но не все специалисты придерживаются такого мнения. [1]

Для оценки финансового результата организации, необходимо провести анализ прибыли от продаж, который включает в себя выручку, себестоимость, управленческие расходы и коммерческие расходы. Исходя из полученных данных можно сделать вывод, если выручка от продаж выше себестоимости организация получает прибыль, а если выручка равна динамике роста себестоимости – организация не получила прибыли, а лишь покрыть свои убытки. В случае, когда себестоимость превышает

выручку от продажи товара, организация ведет свою деятельность в убыток, это является отрицательным финансовым показателем ее деятельности и может привести к банкротству. Организации следует предпринять ряд мер по стабилизации финансовой результатов своей деятельности [1].

Сущность прибыли состоит в том, что она является экономической категорией, которая имеет ряд функций (рис. 1).

Различные толкования и понимание сущности и внешнего проявления прибыли, сложность ее взаимосвязей с другими показателями привели к различным определениям, рассмотрим следующие из них (рис. 2).

Роль прибыли является неоднозначной и отражает эффективность произведенной продукции (рис. 3) [2].

Способы повышения эффективности производства

Для повышения эффективности производства, выделяют 2 способа увеличения прибыли: (рис. 4) [2].

Чтобы получить максимальную прибыль, вам необходимо изучить рынок и стремиться удовлетворить потребности потребителей и оценивать конкурентов. Качество продукта также следует принимать во внимание, так как покупатель, который уважает его вкус и предпочтения, будет покупать товары более высокого качества, хотя и по более высокой цене. Чтобы снизить затраты, производственный процесс должен быть тщательно проверен. Обратите внимание, что качество продукта не должно меняться при меньших расходах [2].

Оценочная функция	•Характеризует эффект хозяйственной деятельности
Распределительная функция	•Инструмент разделения между предприятием и бюджетом
Стимулирующая функция	•Одновременно является показателем финансовых ресурсов и финансовых результатов организации
Воспроизводственная функция	•Источник расширенного воспроизведения основных и оборотных фондов предприятия

Рис. 1. Функции прибыли

Прибыль - это		
Плата за услуги предпринимательской деятельности	Плата за новаторство, за талант в управлении фирмой	Плата за риск, за неопределенность результатов предпринимательской деятельности

Рис. 2. Определение прибыли

Существуют и другие направления и мероприятия по увеличению прибыли предприятия (рис. 5).

Вышеуказанные шаги позволят предприятию сократить расходы, максимизировать прибыль, а так же привлечь новых клиентов [3].

Влияние клиентуры фирмы на прибыль организации

Постоянные клиенты являются основной функционирования любого биз-

неса. Если организация будет бросать все силы на привлечение новых клиентов и забывать про старых, она не получит прибыль в достаточном объеме. Для того, чтобы увеличить прибыль компании, нужно стараться расширять клиентскую базу и удерживать постоянных клиентов [4].

Так же, было бы неплохо разрабатывать маркетинговые стратегии для привлечения клиентов и их удержания, и прибыль компании увеличится в разы [5].



Рис. 3. Роль прибыли

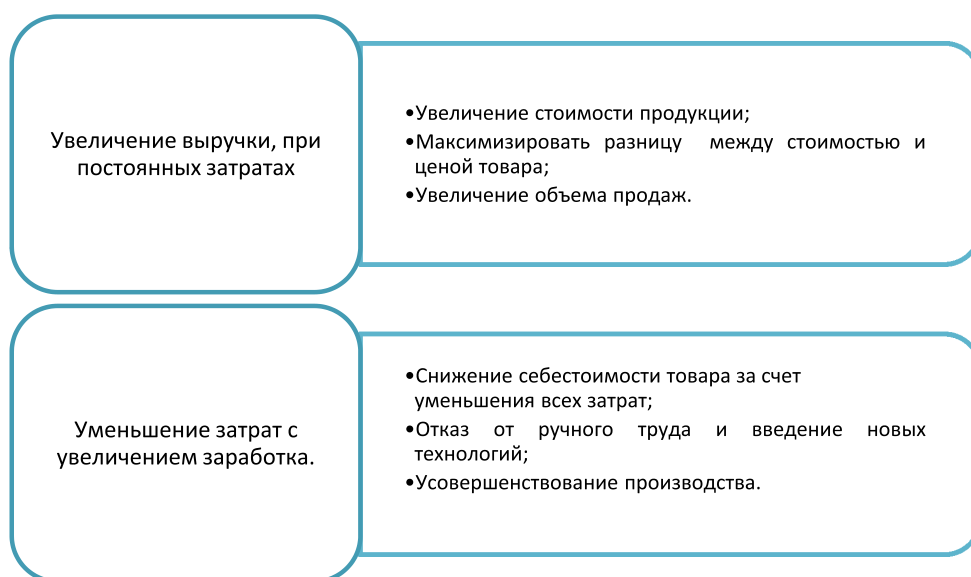


Рис. 4. Способы увеличения прибыли

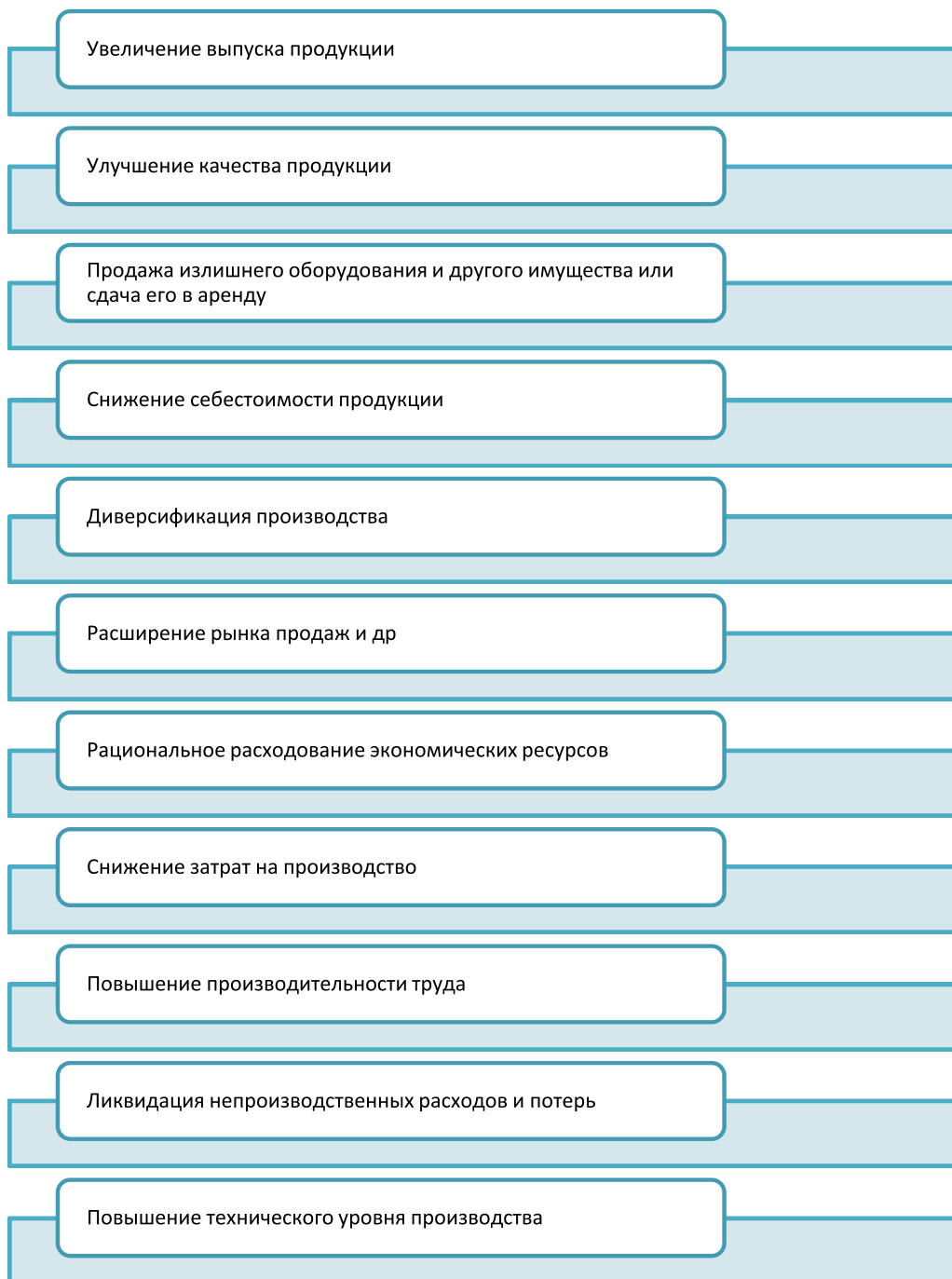


Рис. 5. Мероприятия по повышению прибыли предприятия

Рассмотрим ряд приемов для увеличения эффективности работы организации (рис. 6).

Для увеличения прибыли организации привлекаются инвесторы. Если проект становится убыточным для компании, то вложенный капитал утратит свою силу. Привлекать денежные средства инвесто-

ров выгодно, так как на свои собственные средства, вряд ли удастся увеличить масштабы производства [5].

Чтобы в дальнейшем предприятие росло и развивалось, необходимо ежедневно улучшать технологии и оборудование, так как с их совершенствованием, растет и прибыль организации [5].

Увеличение числа потенциальных потребителей	<ul style="list-style-type: none"> •С увеличением числа потенциальных потребителей возрастет и количество реальных сделок
Повышение числа реальных клиентов	<ul style="list-style-type: none"> •Рекламная кампания должна не только знакомить клиентов с товаром, но и заинтересовать их, мотивировать на приобретение
Внесение изменений в качество обслуживания	<ul style="list-style-type: none"> •Ценность клиента для компании значительно повышается в тот момент, когда из разового покупателя он переходит в разряд постоянных
Увеличения цен и внедрения технологии дополнительный продаж	<ul style="list-style-type: none"> •Повышается доходность предприятия
Снижение производственных расходов	<ul style="list-style-type: none"> •Переход на сотрудничество с поставщиком по более выгодным ценам, переезд в здание с меньшей арендной платой или заключение договора на оптовые поставки по низкой цене способствует снижению расходов, но не отражается на качестве товара

Рис. 6. Базовые приемы для увеличения эффективности компании

Заключение

Таким образом, прибыль является главной движущей силой рыночной экономики. Для того, чтобы в современных условиях эффективно управлять ее формированием, необходимо предусматривать построение соответствующих систем обеспечения этого управления, знать наиважнейшие механизмы формирования прибыли и использовать методы анализа и планирования.

Список литературы

1. Винокурова Я.А., Агафонова М.С. Способы повышения прибыли фирмы // Международный студенческий научный вестник. 2014. № 1. С. 5.
2. Гумба Х.М. Конкурентоспособность предприятий в условиях организационно-экономических изменений /

Х.М. Гумба, С.С. Уварова, Д.С. Воронов, С.Е. Ерыпалов // Экономика и предпринимательство. 2017. № 3-1 (80). С. 866–872.

3. Дудкина К.О., Шевченко С.А. Прибыль предприятия и пути ее повышения // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике: сборник материалов XVI ежегодного открытого конкурса научно-исследовательских работ студентов и молодых ученых в области экономики и управления «Зеленый росток» / Под ред. Г.С. Мерзликиной. Волгоград, 2016. С. 50–51.

4. Ефимьев А.С. Маркетинговые инновации на рынке недвижимости ФЭС: Финансы. Экономика. 2018. Т. 15. № 8. С. 64–70.

5. Okolelova E.Yu., Shibaeva M.A., Shalnev O.G., Efimiev A.S. Risk Assessment models of the use of innovative technologies in construction as a factor in the development of energy management // В сборнике: International Scientific Conference Energy Management of Municipal Facilities and Sustainable Energy Technologies EMMFT 2018 Сеп. «Advances in Intelligent Systems and Computing» Editors – Vera Murgul, Marco Pasetti. 2018. P. 22–35.