

УДК 336.77.067.22;339.72

## НАПРАВЛЕНИЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ THE DIRECTIONS OF INCREASING THE FIRM'S PROFITS

Е. Г. Макарова, E. G. Makarova

И. В. Сараева, I. V. Saraeva

Volga Region State University of Service

Поволжский Государственный Университет Сервиса

*Making a profit is one of important directions of firm activity. Founds directed to the functioning and development company are formed with its help.*

*In this article, the main directions of increasing the profits of the firm are considered.*

Прибыль – экономическая категория, от степени познания и использования, которой в значительной мере зависят эффективность самофинансирования, коммерческого расчета, ценообразования и многих других экономических рычагов воздействия на производство. Прибыль является основным источником финансирования научно-технического и социального развития предприятий и их объединений. За счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть финансовых ресурсов государства, региональных и местных органов власти, а от их увеличения в значительной мере зависят темпы экономического развития страны, рост ВВП и повышение уровня жизни населения. Все это позволяет говорить о значительной роли прибыли не только на отдельном предприятии, но и в масштабах целого государства.

В условиях рыночной экономики получение прибыли является важнейшим направлением деятельности любой коммерческой организации. Именно высокие показатели прибыли и рентабельности характеризуют результативность хозяйственной деятельности предприятия, свидетельствуют об эффективности его работы. Помимо этого в период нестабильности экономики и ухудшения финансового состояния многих отечественных предприятий рост прибыли способствует не только повышению эффективности их деятельности, но и предотвращению процедуры банкротства.

В настоящее время в соответствии с Положением по Бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99) можно выделить несколько видов прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения (балансовая прибыль), чистая прибыль (прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия). Источниками информации для анализа прибыли служит «Отчет о прибылях и убытках», а также данные бизнес-плана и бухгалтерского учета организации.

В целях улучшения финансового состояния предприятия особое значение имеет выявление резервов роста прибыли на основе экономии материальных, трудовых и финансовых ресурсов, повышения производительности труда,

улучшения качества и расширения ассортимента выпускаемой продукции (работ, услуг), сокращения непроизводственных расходов и потерь.

Изучению вопросов прибыльности предприятия и возможных путей ее увеличения посвящено большое количество трудов отечественных и зарубежных авторов, таких как Э. В. Никольская, В. П. Кадацкий, И. А. Либерман, П. Н. Шуляк, В. В. Бакаев, Ю. А. Альбеков. Несмотря на разнообразие теоретических постулатов, применение их на практике в современных условиях весьма проблематично, что объясняется, с одной стороны, недостаточной развитостью рыночных отношений в нашей стране и недостатком эффективного опыта применения данных постулатов на практике, а с другой стороны, индивидуальностью каждого предприятия.

Управление прибылью организации может осуществляться с помощью двух основных механизмов: регулирующего и директивного. Применение директивного механизма (например, регулирование прибыльности с помощью налоговых ставок) в настоящее время незначительно, к тому же предприятия не имеют возможности работать над его усовершенствованием. Особое значение приобретает регулирующий механизм управления прибылью (уменьшение расходов, политика управления текущими затратами, механизм стратегического контроля и др.).

Основными направлениями роста валовой прибыли компании является увеличение выручки (не увеличивая затраты), и снижению затрат предприятия. Рост выручки организации обеспечивается путем увеличения объема выпуска и цены единицы продукции. Первый вариант может быть достигнут путем массового производства. Принцип экономии, обусловленный ростом масштаба производства, может привести к поставленной цели. Однако при недостаточности оставшихся необходимых финансовых ресурсов применение данного способа весьма затруднительно. Вторым способом увеличения выручки (и соответственно прибыли) является повышение продажной цены выпускаемой продукции. Однако применение такого метода также ограничено: во-первых, одним из последствий увеличения цены может стать уменьшение объемов реализации продукции (может сократиться спрос), что приведет не к росту, а к снижению выручки; во-вторых, в условиях конкуренции даже незначительное увеличение цены может привести к потере части покупателей, а, следовательно, и к уменьшению выручки.

Таким образом, увеличение прибыли предприятия за счет увеличения масштабов (объема) производства и увеличения цены весьма затруднительно и неэффективно в современных условиях.

Рост прибыли можно обеспечить также за счет снижения себестоимости выпускаемой продукции (работ, услуг). Рассмотрим пути ее снижения.

Одним из направлений снижения себестоимости является экономия материальных затрат за счет применения ресурсосберегающих технологий, замены дорогих материалов менее дорогими, снижения отходов материалов, уменьшения затрат, связанных с доставкой материалов от предприятий-поставщиков предприятию-потребителю. Применение данного метода ограничено инновационным потенциалом предприятия (способностью внедрять ресурсосберегающие технологии) и весьма затруднено в период экономического спада, а также носит долгосрочный характер. Следующий способ: снижение трудоемкости продукции

и на этой основе уменьшение затрат на заработную плату. Главным источником снижения себестоимости в этом случае выступает рост производительности труд, посредством чего уменьшатся затраты заработной платы на единицу продукции. Применение данного метода требует от предприятий внедрение новых технологий и активных инвестиций.

Эффективным способом увеличения прибыли от продажи продукции, а также чистой прибыли предприятия может стать сокращение затрат по организации и управлению производством, к которым относят заработную плату административно-управленческого персонала, содержание оборудования зданий и сооружений, командировочные, почтово-телеграфные, телефонные и некоторые другие виды управленческих расходов. Возможно также снижение некоторых коммерческих расходов, например частичное снижение расходов на рекламу, применение сравнительно более дешевой рекламы, однако полный отказ от расходов на рекламу, как и их чрезмерное уменьшение, может отрицательно сказаться на деятельности предприятия. Следует также ликвидировать непроизводительные расходы, то есть потери от простоев оборудования, брака продукции и т. д.

Таким образом, рост показателей прибыли является необходимым условием эффективного функционирования коммерческой организации. Повышение прибыльности предприятия возможно как за счет увеличения масштабов производства и цены выпускаемой продукции, так и за счет снижения себестоимости продукции, а также управленческих и коммерческих расходов. Наиболее эффективным в современных условиях (особенно для небольших предприятий) является снижение управленческих расходов, способствующие существенному увеличению прибыли предприятия, а следовательно повышению эффективности его функционирования.

УДК 336.71

**ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ САМАРСКОЙ ОБЛАСТИ  
FINANCIAL-CREDIT MAINTENANCE OF INNOVATIVE  
ACTIVITY AS THE FACTOR OF DEVELOPMENT OF REGIONAL  
ECONOMIC SYSTEM OF THE SAMARA AREA**

Д.А. Маслова, С.Г. Федосеев, М.А. Шарбазян  
D.A. Maslova, S.G. Fedoseev, M.A. Shagbazyan  
Поволжский государственный университет сервиса  
Volga region state university of service

*The structure of financial-credit maintenance of innovative activity of industrial-industrial potential of social and economic system in many respects is caused by ne-*