

УДК 658.155

СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Усатенко А.Н.

*старший преподаватель
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства,
Пенза, Россия*

Боровкова М.А.

*магистрант,
Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства,
Пенза, Россия*

Аннотация

Статья посвящена проблеме повышения прибыли предприятия. Рассмотрены факторы, которые необходимо учитывать, чтобы получить прибыль, а также внутренние и внешние издержки. Выделены направления, по которым определяется роль прибыли на предприятии, а также определены основные способы, с помощью которых предприятие может увеличить получаемую прибыль.

Ключевые слова: прибыль, повышение прибыли, финансовый результат, внутренние издержки, внешние издержки.

WAYS TO INCREASE THE PROFIT OF THE ENTERPRISE

Usatenko A.N.

*senior teacher
Penza State University
architecture and construction,
Penza, Russia*

Borovkova M.A.

*master student,
Penza State University
architecture and construction,
Penza, Russia*

Annotation

The article is devoted to increasing the profits of the enterprise. Considered factors that need to be considered to make a profit, as well as internal and external costs. It identifies areas in which the role of profit in an enterprise is determined, and also identifies the main ways in which an enterprise can increase its profits.

Keywords: profit, profit increase, financial result, internal costs, external costs.

В современном мире рыночных отношений человек не может нормально существовать без доходов, его уровень жизни и жизнь в целом напрямую зависят от них. На рынке существует множество фирм, организаций, предприятий. Главной целью деятельности коммерческой организации является получение прибыли. Любой руководитель заинтересован в поиске путей и способов ее повышения. Существует множество факторов, которые нужно учитывать, чтобы получить прибыль. К ним относятся внутренние и внешние издержки, возможность неблагоприятного исхода в деле и покрытие его за счет полученной прибыли. С течением времени предприятие нуждается в увеличении объема дохода. Причинами для такого стремления служит увеличение налогов, повышение цен на материалы, износ оборудования и покупка нового.

Прибыль определяется как разница между суммой доходов и затратами на производство продукции. Она отражает финансовый результат деятельности предприятия и отражает эффективность его хозяйственной деятельности. Так как прибыль является главным показателем в рыночной экономике, она представляет интересы государства за счет налоговых отчислений, руководителей за счет чистой прибыли и работников предприятия за счет получения заработной платы.

Судя по объему полученной прибыли, мы можем точно судить об эффективности производства, объеме и качестве произведенной продукции. Можно выделить пять направлений, по которым определяется роль прибыли:

1. Прибыль является главной целью деятельности предприятия.

2. С помощью прибыли создается экономическая база для развития государства в целом.

3. Прибыль показывает эффективность определенной хозяйственной деятельности.

4. Прибыль является основным источником для формирования финансовой базы предприятия, покрывающей расходы на его развитие.

5. При повышении прибыли, происходит рост рыночной стоимости предприятия.

В свою очередь, следует добавить, что прибыль является главным источником удовлетворения социальных потребностей общества.

Так же, стоит отметить, что с помощью прибыли предприятие может защитить себя от банкротства.

Кроме того, стабильная прибыль обеспечивает рост собственного капитала предприятия за счет дивиденда на вложенный капитал, что привлекает новых инвесторов.

Интерес к проблемам получения прибыли можно объяснить тем, что эффективность деятельности предприятия обусловлена его возможностью приносить прибыль.

Объем прибыли складывается под воздействием множества факторов, которые отражают все сферы деятельности предприятия. Прибыль может быть проанализирована как управляемый объект, подвергающийся прогнозированию, анализу и контролю.

Выделим три основных способа, с помощью которых предприятие может увеличить получаемую прибыль:

1. Увеличение цены на продукцию при неизменных затратах на производство. Существует несколько вариантов действий при выборе данного способа: увеличение цены продукции; увеличение разницы между стоимостью и ценой товара; увеличение объема продаж. Для получения большего количества

прибыли, необходимо проанализировать спрос на рынке и определить, какой товар пользуется наибольшим спросом и какой товар покупатель готов будет приобрести независимо от его ценовой категории. Также сделать анализ продукции конкурентов. Не стоит забывать и о качестве производимого товара, так как чем выше цена – тем большее требование.

2. Сокращение затрат на производство продукции, то есть снижение себестоимости. Для того, чтобы данный способ приносил прибыль, стоит проанализировать производственный процесс, можно отказаться от ручного труда и вводить новые технологии, ведь при усовершенствовании производства можно существенно снизить затраты. Необходимо учитывать, что несмотря на снижение затрат, качество продукции не должно изменяться.

3. Увеличение цены на продукцию с параллельным уменьшением себестоимости. Этот способ достижим лишь в условиях массового производства. Первостепенным принципом увеличения прибыли является рост объема производства. Задачей руководителя является профессионально подойти к определению цели и стратегии предприятия, иначе можно понести огромные убытки.

Конкуренты составляют главную проблему для получения большой прибыли. Целью руководителя является ослабить положение конкурентов на рынке, либо привлекать покупателей своими ценами, условиями продажи и качеством товаров. Для привлечения новых покупателей, следует обратить внимание на создание дополнительных условия, повышать качество обслуживания и товаров. Руководитель должен стремиться производить продукцию с отличающимися свойствами от конкурентов и этим привлекать покупателей. Стоит проводить акции, скидки, разрабатывать специальные системы поощрения постоянных клиентов.

Проводя мероприятия по повышению прибыли предприятия, нельзя забывать о рекламе. Так как целью предприятий является получение прибыли, то оно должно как можно больше продавать своей продукции или услуги и по

наиболее выгодной цене. В условиях рыночной экономики большую роль играет продвижение товара с помощью рекламы, потому что многие потребители могут вовсе не знать о существовании компаний, производящих продукцию по более выгодной цене и с лучшим качеством. В современное время человек большую часть информации узнает из СМИ, поэтому стоит не забывать о данном методе, так как услышав про наш товар, увеличивается вероятность, что человек захочет его протестировать.

Возможно, для предприятий стоит большей задачей удержание постоянных клиентов, чем привлечение новых. Но грамотный руководитель сделает все, чтобы привлечь новых и удержать старых покупателей одновременно. Чтобы постоянный клиент не предпочел товар конкурента, необходимо устраивать акции, организовывать бонусные системы, розыгрыши подарков.

Значительную роль играет персонал предприятия. В его задачи входит заинтересовать клиента, подробно рассказать об условиях сотрудничества. Важным качеством персонала является коммуникабельность. Многие предприятия обладают определенными качествами, с помощью которых могут уговорить клиента купить ту или иную продукцию на данных условиях.

Многие руководители предприятий для увеличения прибыли используют денежные средства инвесторов.

Инвестором может выступать как физическое, так и юридическое лицо (в том числе государство), совершающие вложения денежных средств в деятельность организации, направленные на последующее получение дохода. Капитал может быть утрачен в случае, если проект окажется убыточным.

При использовании только собственных средств тяжело расширить производство, поэтому привлечение инвесторов очень выгодно. Каждому предприятию со временем приходится расширять производство или обновлять оборудование. С течением времени все расходы возрастают. Поэтому, благодаря

привлечению дополнительного капитала, предприятие становится способно себя «обновить» и тем самым готово получать большую прибыль.

В заключение можно сказать, что жизнь человека, общества и государства в целом напрямую зависит от денег, которыми и является полученная прибыль. Каждый должен стремиться ее увеличить, используя различные пути и способы. Важно помнить, что в работе предприятий могут быть использованы только законные способы ее увеличения. Прибыль является основным элементом, из которого складывается часть бюджета государства и заработная плата людей.

Библиографический список:

1. Ковалев, В.А. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью. / В.А. Ковалев. – М.: Проспект, 2013. – 334 стр.
2. Москалева, Е.Г. Методика анализа рентабельности деятельности компании по данным публичной бухгалтерской отчетности / Е.Г. Москалева // Международный бухгалтерский учет. – 2013. – № 46. – С. 30-40.
3. Мудунов, А.С. Показатели прибыли и рентабельности предприятия и их анализ / А. С. Мудунов // Вопросы структуризации экономики. – 2012. – №2. – С. 31-34.
4. Пласкова, Н.С. Анализ использования чистой прибыли / Н.С. Пласкова // Бухгалтерский учет. – 2012. – № 4. – С. 100-102.
5. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В.Савицкая. – М.: Инфра-М, 2013. – 336 с.
6. Усатенко, А.Н. Резервы повышения прибыли и рентабельности деятельности строительного предприятия / А.Н.Усатенко, Т.В.Учаева// Региональная архитектура и строительство. - 2016. - № 3 (28). - С. 182-186.

Оригинальность 93%