

## СПОСОБЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛИ ФИРМЫ

Винокурова Я.А.<sup>1</sup>, Агафонова М.С.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> ФГБОУ ВПО Филиал «Воронежского ГАСУ в г.Борисоглебске», Борисоглебск, Россия (397160, ул.Свободы д.123) e-mail:yana\_\_95@mail.ru

В экономике существуют способы повышения прибыли, которые мы рассмотрим в нашей статье. Каждый способ рассмотрен подробно и приведены принципы, которые позволят увеличить доход фирмы. В нашей статье представлена роль прибыли, которая является неоднозначной и имеет множество аспектов. Так же мы не оставили без внимания и персонал фирмы, от которого в какой-то степени зависит прибыль организации, от его работы. Клиентура фирмы оказывает большое влияние и поэтому мы освятили ее в нашей работе. Не стоит забывать о рекламе, которая является своеобразным источником получения прибыли. Посредством СМИ люди узнают о той или иной компании. Так же в нашей статье мы рассмотрели «старых» и «новых» клиентов. Следует помнить, что в погоне, в поиске за потенциальным клиентом, не стоит забывать о «верном» покупателе, который работает с вашей компанией на протяжении многих лет. Основная часть статьи посвящена способам получения прибыли, благодаря которой существует организация.

Ключевые слова: прибыль, доход, себестоимость, затраты (издержки), конкуренты, деньги, бюджет.

## WAYS TO INCREASE PROFITS FIRM

Vinokurova Y.A.<sup>1</sup>, Agafonova M.S.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Branch «Voronesh State University of Architecture and Civil Engineering» in Borisoglebsk, Borisoglebsk, Russia(397160, 123 Svoboda Street) e-mail:yana\_\_95@mail.ru

In economics, there are ways to increase profits, which we will discuss in this article. Each method is considered in detail and provides the principles that will increase the firm's revenue. Our article presents the role of profit, which is ambiguous and has many aspects. So we are not left unattended and the staff of the company from which to some extent depends profit organization of its work. The clientele of the company has a great influence and so we have consecrated it in our work. Do not forget about advertising, which is the original source of profit. Through the media people get to know about a particular company. Just in our article, we discussed the "old" and "new" customers. It should be remembered that in the pursuit, in the search for a potential client, do not forget about the "right" buyer who works with your company for many years. The main part of the article is devoted to methods for producing a profit, thanks to which the organization exists.

Key words: profit, revenue, cost, expenses (costs), competition, money, budget.

### Введение

Жизнь человека напрямую зависит от доходов, которые обеспечивают его нормальное существование. Современное общество состоит из множества фирм, организаций, предприятий. Основной целью существования предприятия является получение прибыли. Каждый руководитель стремится найти пути, способы ее повышения. Чтобы получить прибыль необходимо учесть множество факторов: внутренние и внешние издержки, возможность просчета в одном деле и покрытие его за счет остатка от общего дохода, т.е. прибыли. Со временем одного объема дохода становится мало и предприятию необходимо его увеличение. Зачастую это не из-за амбиций руководителя, а из-за увеличения налогов, повышения цен на ресурсы, износ старого оборудования и приобретение нового.

Прибыль – одна из важнейших финансовых категорий, которая отражает результат финансовой хозяйственной деятельности предприятия, т.е. ее эффективность. Являясь главной движущей силой рыночной экономики, она обеспечивает интересы государства (за счет налогов), собственников (за счет получения чистого дохода) и персонала предприятия (за счет получения заработной платы).

Роль прибыли полно отражает эффективность производства, объём и качество произведенной продукции. Роль прибыли является неоднозначной:

во-первых, прибыль предприятия является главной целью предпринимательской деятельности.

во-вторых, прибыль предприятия создаёт экономическую базу для развития государства в целом.

в-третьих, прибыль предприятия является критерием эффективности конкретной производственной деятельности.

в-четвертых, прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие.

в-пятых, прибыль является главным источником возрастания рыночной стоимости предприятия.

Так же можно добавить, что прибыль является важнейшим источником удовлетворения социальных потребностей общества.

Немало важным является то, что прибыль является основным защитным механизмом, который защищает предприятие от угрозы банкротства.

Кроме того, стабильная прибыль проявляется в виде дивиденда на вложенный капитал, способствует привлечению новых инвесторов и, следовательно, приводит к увеличению собственного капитала предприятия.

Таким образом, эффективность функционирования предприятия определяется его способностью приносить прибыль. Этим объясняется интерес к проблемам прибыльности.

Величина прибыли складывается под воздействием многих внешних и внутренних факторов и отражает все стороны деятельности субъекта. В связи с этим прибыль рассматривается как управляемый объект, который может подвергаться планированию и прогнозированию, учёту и анализу, регулированию и контролю.

Для того чтобы найти пути повышения прибыли, необходимо вспомнить, что **ПРИБЫЛЬ = ЗАРАБОТОК - ЗАТРАТЫ**. Из этого равенства мы можем выделить два основных способа увеличения прибыли:

- увеличение заработка с неизменными затратами;
- уменьшение затрат с увеличением заработка.

Рассмотрим наиболее актуальные пути увеличения прибыли:

1. Увеличение уровня цен при неизменной затратной части. В данном случае можно пойти несколькими путями. Во-первых, увеличить цену на продукцию. Во-вторых, увеличить разницу между стоимостью и ценой товара. В-третьих, увеличить объем продаж. Чтобы получить большую прибыль, необходимо изучить рынок и знать, какой товар покупатели готовы купить, оценить конкурентов. Следует учитывать так же качество товара, ведь покупатель, уважающий свои вкусы и предпочтения, купит товар более высокого качества, пускай и за высокую цену.

2. Уменьшение затратной части при неизменном значении прибыли. Снижение себестоимости товара за счет уменьшения всех затрат. Отказ от ручного труда и введение новых технологий, усовершенствование производства – способы уменьшения суммарных затрат. Чтобы снизить затраты, необходимо тщательно исследовать производственный процесс. Многие предприятия вводят новые методы управления (например, совместная работа нескольких подразделений, бригад и т.д.). Необходимо помнить, что за снижением затрат, качество товара не должно измениться.

3. Уменьшение себестоимости с увеличением цен. Данный способ возможен в условиях массового производства. Рост объема производства является основным принципом увеличения прибыли. Руководителю следует правильно определить цели и стратегию предприятия. В противном случае можно понести огромные убытки.

Конкуренты являются главными «барьерами» в получении большой прибыли. Поэтому необходимо либо нейтрализовать их, либо «затмить» покупателей своими ценами, условиями и качеством продукции или услуг. Чтобы привлечь внимание новых покупателей, следует создать дополнительные свойства, новый сервис, повысить качество обслуживания или товаров. Производство продукции, условия, качество должно намного отличаться от конкурентов и привлекать покупателей. Следует проводить какие-то акции, дни скидок, поощрение постоянных клиентов и т.д.

Очень часто прибыль можно увеличить за счет рекламы. «Реклама-двигатель торговли». Если цель каждого предприятия получение прибыли, то оно должно реализовать как можно больше своей продукции или услуги, т.е. продать ее по выгодной цене. В условиях рыночной экономики, большого числа производителей (продавцов) многие покупатели вовсе не знают о существовании некоторых предприятий, которые могут производить что-то лучше, по выгодной цене и с большим качеством. Следует помнить о рекламе. Человек большую часть информации узнает из СМИ, поэтому услышав, увидев ролик о новом «продавце» какого-либо товара, он непременно захочет узнать его условия продажи.

Многие предприятия имеют своих постоянных клиентов. Грамотный руководитель будет делать все, чтобы удержать старых и привлечь новых (пока еще «потенциальных») покупателей. Постоянный клиент давно работает с данным «продавцом», знает его условия, цену, но в любой момент может появиться альтернатива с более выгодными условиями. Необходимо устраивать акции, бонусные системы, розыгрыши подарков (при приобретении продукции на определенную сумму, вы получаете поощрительный подарок за «Верность»).

Немало важную роль играет персонал предприятия, который умеет заинтересовать клиента, все подробно рассказать об условиях работы с данной организацией и предложить определенную систему сотрудничества. Персоналу необходимо привлекать клиентов коммуникабельностью. Многие предприятия выигрывают за счет умения «уговорить» купить ту или иную продукцию, по данной цене, по данным условиям.

Большое количество организаций для увеличения прибыли используют денежные средства инвесторов.

Инвестор - лицо или организация (в том числе компания, государство и т. д.), совершающее связанные с риском вложения капитала, направленные на последующее получение прибыли (инвестиции). Если тот или иной проект будет убыточным, то капитал будет утрачен полностью или частично.

«Вливание» денег очень выгодно, потому что на свои собственные средства очень сложно увеличить масштабы производства. Каждому предприятию необходимо усовершенствовать свои технологии, оборудование. По истечении времени цены, расходы и т.д. – все растет. За счет поступления в оборот дополнительных средств, предприятие себя «обновляет» и тем самым начинает получать в дальнейшем большую прибыль.

#### Заключение

Прибыль очень важна для организации, предприятия, фирмы, частного лица, государства и т.д. Прибыль - это положительная разница между выручкой и затратами. Необходимо стремиться увеличивать прибыль при помощи различных путей и способов. Жизнь человека, общества, государства напрямую зависит от денег, а они получают как раз за счет получения прибыли. Следует помнить, что только легальные способы увеличения прибыли должны присутствовать в работе фирм, организаций, предприятий. Прибыль - основная составляющая, из которой складывается и какая-то часть бюджета государства за счет налогов, и заработанная плата людей.

#### Список литературы

1. Агафонова М.С. Формирование элементов механизма регулирования экономического поведения фирм в России // Научное обозрение. - 2008. - №5. - С.59-62.
2. Бригхем Ю., Гапенски Л. Финансовый менеджмент. – С.-П., 2010. - С.305-412.

3. Ковалев В.В. «Финансовый анализ». - М: «Финансы и статистика», 2009. – С.145-165.
4. Мутнян А.В., Оконников И.М., Пантелеев Е.А. “Микроэкономика”, книга 1:- Ижевск, изд-во “Странник”, 2010. – 102с.
5. Тренев Н. Управление финансами. – М., 2009. - 494с.
6. Цирюльникова Н. Анализ финансовой отчетности. – К., 2012. – 135с.