

Зуев В.А.

*Научный руководитель: ст. преподаватель И.В. Магера  
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного  
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет  
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»  
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23  
E-mail: zuev.vasily2013@gmail.com*

### **Направления увеличения прибыли предприятия**

Основной целью любой коммерческой организации является получение прибыли, поэтому ее увеличение является главной задачей управления финансово-хозяйственной деятельностью.

Под прибылью понимается финансово-экономический итог хозяйственной деятельности предприятия за конкретный период (чаще всего, год). Лишь непрерывное управленческое воздействие на внутренние процессы организации поможет повысить прибыль. Увеличение прибыли является целью процесса управления.

Объектом исследования выступило общество с ограниченной ответственностью «Трио». Основными видами деятельности организации является деятельность ресторанов и кафе с ресторанным обслуживанием (56.10.1), а также розничная торговля напитками в специализированных магазинах (47.25).

В ходе анализа финансовых результатов деятельности организации было выявлено, что предприятие является убыточным. Об этом свидетельствует наличие убытка от продаж, убытка до налогообложения и чистого убытка. Хотя, стоит отметить тот факт, что убыток предприятия снижается, главным образом, за счет роста выручки в 2017 году.

Факторный анализ убытка от продаж показал, что наибольшее изменение показателя произошло за счет изменения физического объема реализованной продукции.

Все показатели рентабельности и доходности отрицательны, что говорит о том, что предприятие на данный момент убыточно и ему необходимо предложить альтернативные варианты действий в данных условиях.

Каждая организация использует различные пути увеличения прибыли, они могут быть следующего характера:

- увеличение выпуска продукции или объема продаж;
- улучшение качества продукции;
- снижение себестоимости продукции за счет рационального использования материальных ресурсов, производственных мощностей, рабочей силы и рабочего времени;
- расширение рынка продаж и др.

Наиболее часто используемыми способами увеличения прибыли организации выбирают увеличение объемов продаж и снижение расходов. Но стоит отметить, что в настоящее время снижение затрат невозможно произвести без потери качества продукции. В качестве временной меры можно предложить снижение управленческих расходов.

Также стоит отметить тот факт, что увеличение прибыли организации не находится в прямой зависимости от сокращения затрат. То есть сокращение затрат не всегда способствует увеличению прибыли. Для увеличения прибыли необходимо продать больше с меньшим уровнем себестоимости, то есть увеличить отдачу на каждый потраченный рубль.

Еще одним действенным способом роста прибыли предприятий является увеличение цены продукции, товаров и услуг. Но в данном случае, необходимо «держать руку на пульсе» и повышать цену до того уровня, пока это увеличение не отразится на уровне спроса. Определить этот порог возможно с помощью проведения опросов среди покупателей, анализа ценовой политики конкурентов и экспериментов с ценой и скидками на отдельные товары самой организации.

Увеличение прибыли может произойти за счет совершенствования ассортимента продукции. необходимо выявить какие товары пользуются большим спросом – качественные и дорогие или менее качественные и дешевые.

Эффективным способом увеличения прибыли предприятия является проведение рекламной кампании. В настоящее время кроме привычных видов рекламы (реклама в СМИ, наружная реклама) появились виды рекламы, отвечающие нынешним реалиям жизни – реклама в социальных сетях, контекстная реклама, таргетированная реклама.

Таким образом, правильное применение различных способов по увеличению прибыли, а в последующем и реализация необходимых мероприятий, будет способствовать увеличению ее размера. Что в свою очередь послужит источником финансирования производственного и социального развития предприятия в перспективе.

### **Литература**

1. Ковалев, В.В. Финансы организаций (предприятий): Учебник / В.В. Ковалев. - М.: Проспект, 2016. - 352 с.
2. Незамайкин, В.Н. Финансовый менеджмент: Учебник для бакалавров / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юринова. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 467 с.