

региона Клинского района / Д. С. Бодунов, А. Ф. Бондарчук // Сборник статей по материалам студенческой научно-практической конференции «Социально-экономические аспекты управления». – Клин, 2014.

3. Друц, Я.А., Бондарчук А.Ф. Формирование имиджа привлекательности Клинского района и города Клин / Я. А. Друц, А. Ф. Бондарчук // Сборник статей по материалам студенческой научно-практической конференции «Социально-экономические аспекты управления». – Клин, 2014.

4. Исаева, А.Д., Калашникова И.В. Реклама – мощный маркетинговый фактор в индустрии туризма / А. Д. Исаева, И. В. Калашникова // Сборник статей по материалам студенческой научно-практической конференции «Социально-экономические аспекты управления». – Клин, 2014. – С. 77-82.

5. Калашникова, И.В. Туристическая деятельность в Клинском районе: недостатки, преимущества и прогнозы / И. В. Калашникова // Научные труды SWorld, 2014. – Т.27. – №4. – С. 80-83.

6. Модернизация социально-экономической сферы в современной России: проблемы и суждения: монография / под ред. Н.В. Филиновой, А.Н. Сухарева, И.А. Толстовой. – Тверь: Твер. гос. ун-т, 2016. – 188 с.

7. Поварницына, Е.О., Калашникова И.В. Анализ современного состояния туристического бизнеса в городе Клину / Е. О. Поварницына, И. В. Калашникова // Сборник статей по материалам студенческой научно-практической конференции «Социально-экономические аспекты управления». – Клин, 2014. – С. 86-91.

8. Пузанов Р.Е., Калашникова И.В. Принятие управленческого решения в сфере гостиничного и туристического бизнеса с использованием интерактивных форм обучения / Р. Е. Пузанов, И. В. Калашникова // Научные труды SWorld, 2015. – Т.20. – №1(38). – С. 50-53.

9. Симонов, В. Как сделать Клин привлекательным для туристов? // Серп и молот, 2014. – № 1 (13647). – С. 7.

10. Чайка, И. Сделать из Клина подмосковный Зальцберг реально // Подмосковье, 2014. – №209. – С. 4.

### **Е.А. Мартышевская, В.А. Смольский К ВОПРОСУ О ФОРМИРОВАНИИ ПРИБЫЛИ НА ПРЕДПРИЯТИИ**

Исследования показывают, что основными направлениями формирования и повышения прибыли на отечественных предприятиях являются: а) традиционные меры, исходящие из возможностей использования материально-технических, организационно-управленческих, экономических и социальных факторов; б) использование стратегических резервов повышения прибыли; в) реализация современных решений по формированию прибыли во взаимосвязи с совершенствованием заработной платы и управления инновационной деятельностью на предприятиях.

**Ключевые слова:** прибыль, формирование, повышение, традиционные меры, стратегические резервы, современные формы взаимодействия производительности труда, заработной платы и прибыли.

**E.A. Martyshevskaya, V.A. Smolskiy**  
**FORMATION OF PROFIT AT THE ENTERPRISE**

Based on the research data, authors demonstrate that the main directions of formation and increase of profit at the domestic enterprises are as follows: a) traditional measures emerging from applicability of material and technical, organizational and administrative, economic and social resources; b) utilization of the strategic reserves to increase profit; c) implementation of innovative solutions for profit generation in relation to the improvement of wages and innovation management at the enterprises.

**Keywords:** profit, formation, increase, traditional measures, strategic reserves, modern forms of interaction of labour productivity, wages and profits.

Прибыль сложная и многофакторная экономическая категория. Поэтому ее исследование требует системного подхода к принятию организационно-технических и производственно-экономических решений, к созданию благоприятных условий для реализации комплекса мер по наращиванию прибыли, выявлению основных резервов и определению путей воздействия на ее величину. В теоретическом и практическом плане необходимо установить прибылеобразующие факторы и показатели, которые оказывают влияние на прибыль, определить количественные параметры влияния каждого из них на конечный результат деятельности предприятия.

Исследования показывают, что формирование и повышение прибыли предприятий включает реализацию следующих трех блоков основных направлений.

1. Направления повышения прибыли, исходящие из возможностей использования материально-технических, организационно-управленческих, экономических и социальных факторов:

- снижение материальных затрат на производство и реализацию продукции на основе использования прогрессивных и экономичных предметов труда, современной техники и технологий;

- увеличение объемов производства и (или) повышение цены реализации и роста выручки на основе повышения качества продукции, проведения модернизации и реконструкции предприятия или применения прогрессивного и производительного технологического оборудования;

- увеличение объемов производства, повышение цены продаж с одновременным снижением затрат на производство и реализацию продукции, осуществление структурных сдвигов в производстве и реализации продукции на основе освоения новых, более совершенных видов продукции, разработки и осуществления эффективной стратегии развития предприятия;

– увеличение объемов производства, повышение цены продаж и снижение затрат на производство и реализацию продукции на основе использования современных методов планирования деятельности предприятия, организации и экономического стимулирования производства;

– увеличение объемов производства и улучшение качества продукции на основе совершенствования организации труда, улучшения условий труда и отдыха, повышения квалификации работников;

– увеличение объемов производства и выручки на основе использования неценовых факторов в области формирования спроса на продукцию (организация рекламы продукции, сервисное обслуживание, создание имиджа предприятия и формирование брендов);

– увеличение объемов производства и выручки, повышение цены реализации, снижение затрат на производство, осуществление структурных сдвигов в производстве на основе использования госзаказа на выпуск продукции, индексации доходов и сбережений, издания нормативно-правовых положений и постановлений, регламентирующих деятельность предприятия [1,2].

2. Выявление и использование стратегических резервов повышения прибыли, источниками которых являются внешние и внутренние факторы формирования прибыли (рыночно-конъюнктурные, правовые, административно-государственные, активизация инвестиционно-инновационной деятельности). Такие резервы характеризуются комплексным и системным характером и включают:

– резервы увеличения разницы между ценой реализации товара и затратами на его производство и осуществление реализации. Этот резерв имеет место тогда, когда рост цены товара опережает рост затрат на его производство и реализацию, что является следствием разработки и осуществления стратегии развития предприятия, повышения качества продукции, активизации инновационной деятельности, производства новых, более совершенных моделей выпускаемой и востребованной рынком продукции;

– резервы увеличения произведения объема производства и прибыли от реализации единицы продукции. Этот резерв заключается в том, что, как правило, рост одного показателя компенсирует снижение другого, но так, чтобы конечный результат возрастал.

Реализация стратегических (комплексных) резервов связана с разработкой стратегических направлений функционирования

предприятия. Одна из таких стратегий заключается в том, что реализация товаров осуществляется по максимально возможным ценам при минимально необходимом уровне объема производства этих товаров. Другая стратегия (полярно противоположна первой стратегии) предполагает установление минимально возможных цен и рост объема производства продукции в связи с увеличением спроса на нее. Третья стратегия золотой середины, когда и цены реализации товаров, и объем их производства устанавливается на уровне между двумя рассмотренными стратегиями, т.е. ближе к середине. Могут быть приняты и другие стратегии со смещением цен и объема производства от середины в ту или иную сторону.

Процесс управления прибылью зависит как от использования действующих факторов (внутрипроизводственных и внешних), так и от их последствий. В целях изучения тенденций изменения прибыли в зависимости от динамики ряда факторов-показателей в условиях высокой степени неопределенности рынка и принятия планоуправленческих решений по росту прибыли, представляется целесообразным использовать математическое моделирование.

Особое значение при формировании прибыли имеют следующие показатели, отражающие структурные сдвиги при переходе из базисного в плановый период. Это изменение объемов реализации, цены реализации продукции, соотношений цены и себестоимости единицы продукции, структуры себестоимости единицы продукции в базисном периоде с учетом изменения переменных и постоянных затрат на единицу продукции.

Использование разработанных предложений позволяет решать многие теоретические и прикладные функциональные задачи повышения прибыли на основе использования информационно-индикативных параметрических моделей.

3. Современные решения по формированию прибыли во взаимосвязи с совершенствованием организации заработной платы и управления инновационной деятельностью, которые должны базироваться на рыночных положениях формирования добавленной стоимости. Суть этих положений сводится к следующему:

– в процессе разработки всех управленческих решений на предприятии целесообразно использовать не валовые показатели (объем производства и его производные – фондоотдачу, материалоотдачу и даже производительность труда, рассчитанную по произведенной продукции), а рыночные показатели (объем реализации, выручка, доход, добавленная стоимость, прибыль, рентабельность);

– управленческие решения должны обеспечивать не только рост прибыли и рентабельности, но и опережающий темп роста производительности труда (по объему реализации и выручке) по сравнению с темпом роста заработной платы;

– с ростом производительности труда (по объему реализации и выручке в сопоставимых ценах) создаются реальные предпосылки повышения заработной платы. В свою очередь, повышение заработной платы способствует мотивации и росту производительности труда. При этом обеспечивается самовоспроизводящий процесс расширенного воспроизводства рабочей силы. Взаимосвязь и оптимизация роста производительности труда и темпов роста заработной платы отвечают цели развития человека, повышения качества и уровню жизни населения страны только в том случае, если производится то, что нужно потребителю, а не то, что может произвести предприятие;

– снижение цены на росте объема реализации, результат которого перекрывает снижение выручки, может обеспечить рост прибыли, а поэтому не нужно бояться занизить цену на свой товар, а следует бояться ее завysить и не реализовать товар;

– так как прибыль является главным источником расширенного воспроизводства, то для обеспечения роста прибыли необходима следующая модель развития предприятия: прибыль – инвестиции – инновации – конкурентоспособность товара – расширенное воспроизводство прибыли, превосходящая ее изначальную величину;

– управление инновационной деятельностью предполагает гармоничное сочетание человека, его знаний, техники и технологии. Первичной в этой триаде является человек, так как он и автор идеи, и конструктор новой техники, и создатель прогрессивной технологии, и, в конечном счете, создатель и потребитель инновационного продукта. Возникает необходимость изменить отношение к персоналу со стороны руководства предприятия, выбравшего инновационный путь развития. Персонал (особенно высококвалифицированный) должен рассматриваться не как резерв экономии, а как ценный ресурс и источник прибыли. В этом контексте меняется экономическая сущность заработной платы работников. Совершенствование систем оплаты труда должно предполагать ориентацию их на конечные результаты деятельности предприятия и прежде всего на повышение конкурентоспособности товаров, увеличение продаж и рост прибыли [2.3].

#### *Библиографический список*

1. Бланк, И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр,

Эльга. – 2002. – 752 с.

2. Головачёв, А. С. Инновационный подход к решению проблем взаимодействия роста заработной платы и роста прибыли на предприятии / А. С. Головачёв, А. Ю. Дубина, П. Л. Шикольчик // Экономика и управление. – 2013. – №1. – С. 25-33.

3. Файфер, Б. Удвойте ваши прибыли: 78 способов сделать фирму высокоприбыльной / Б. Файфер. Пер. с англ. – М.: Банки и биржи. – Юнити. – 1996.

**А.И. Милёнышева**  
**К ВОПРОСУ РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Рассмотрены подходы и исследования в определении региональных экономических систем. Обозначена структура региональной экономической системы. Рассмотрен вопрос методологического сопровождения процесса оценки эффективности РЭС.

**Ключевые слова:** региональная-экономическая система, определение, методы, оценки эффективности.

**A.I. Milyonysheva**  
**DEVELOPMENT CHALLENGES OF REGIONAL**  
**ECONOMIC SYSTEMS**

The article explores research data and different approaches to definition of regional economic systems, specifies the structure of a regional economic system and discusses the issues of methodological framework of RES effectiveness assessment process.

**Keywords:** regional economic system, definition, methods, assessment of effectiveness.

В научной среде существует множество точек зрения по поводу формирования дефиниции «региональная экономическая система».

А.И. Бородиным и Н.Н. Киселевой в статье «Региональные экономические системы и их устойчивость», региональная экономическая система рассматривается как подсистема народнохозяйственной системы производительных сил, основанная на специфических по содержанию ресурсах и имеющая сложную совокупность отношений между экономическими субъектами, которая стремится к устойчивому (сбалансированному) развитию социальной, экономической и экологической подсистем, несмотря на внутренние и внешние воздействия [1].

Трактуя регион как субъект Федерации, А.А. Мироедов в работе «Статистические показатели для оценки уровня развития региональных социально-экономических систем» дает определение региональной социально-экономической системы как относительно