

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 ФОРМИРОВАНИЕ 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 возрастил.

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 планово-управленческих 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, материалаотдачу 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 занимать цену на свой товар, а следует бояться ее завысить 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