

УКД 336.671

*Будагова С.П. студент,  
2 курс, Институт Финансов Экономки и Управления,  
Тольяттинский государственный университет,*

*Тольятти (Россия)*

*Budagova S.P. student,  
2 course, Institute of Finance Economics and Management,  
Togliatti State University*

*Tolyatti (Russia)*

## **МЕТОДЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Аннотация:** В данной статье приводится описание эффективности компаний на рынке. Сейчас особо актуально увеличивать свои денежные поступления за счет каких-то определенных методов. Представлены некоторые из них.

**Ключевые слова:** затраты, прибыль, коммерческое предприятие, эффективность, ресурсы, способы увеличения доходов.

### **METHODS FOR INCREASING CASH FLOWS FOR AN ENTERPRISE**

**Annotation:** This article provides a description of the effectiveness of companies in the market. Currently, particularly relevant deliveries are supplied by some types of selection. Some of them are presented.

**Keywords:** costs, profit, commercial enterprise, efficiency, resources, ways to increase income.

В современном мире трудно найти коммерческую компанию, которая бы не искала определенные пути для получения большего дохода. Даже в самом определении понятия «коммерческое предприятие» прописано, что это субъект, который действует в качестве получения максимальной прибыли. В основном фирмы получают выручку от продажи каких-либо товаров или услуг,

выполнения работ и так далее. От деятельности компании зависит очень многое, особенно от каждого отдельного работника, выполняющего работу, так как каждый из них выполняя работу, составляет одно целое с остальными. От их деятельности зависит, каким будет финансовый результат: положительный или отрицательный.

Однако есть и другие внешние факторы, которые влияют на фирмы и которые легко могут повлиять на ваш коммерческий исход. Например, природные (деятельность некоторых компаний зависит от почвы, погодных условий и т.д.), биологические (распространение вируса, который повлек за собой карантин) и другие.

От того, насколько успешным и финансово обеспеченным является предприятие, зависит его настоящее и будущее, его деятельность эффективность продвижения. Почти вся деятельность, внутренняя и внешняя, зависит от денежной составляющей: начиная от покупки сырья до ремонта и рекламы по продвижению. Действительно, затрат на предприятиях много и они постоянные, их нужно покрывать сразу, иначе компания понесет убытки. С их увеличением нельзя будет рассчитывать на что-то хорошее. Для этого маркетинговые и аналитические службы анализируют работу предприятия, ищут пути для развития и большего получения прибыли, ведь чем больше финансов, тем эффективнее и мотивированнее становится деятельность. При увеличении доходов фирмы могут расширять свою деятельность, свои площади, объемы производства.

Доходность компаний также влияет на государство, ведь каждая из них платит налоги, что в свою очередь увеличивает поступления в бюджет РФ. В свою очередь это помогает более эффективно действовать госструктурам.

Из вышеперечисленного можно сделать вывод, что поиск для новых путей получения и увеличения прибыли всегда будет актуальным вопросом.

Одним из способов повышения эффективности является разумное использование ресурсов. Именно слово **разумное** здесь определяющее, потому что, расходуя меньше ресурсов, появляется вероятность ухудшения качества

товара, что может не повысить, а наоборот снизить спрос на такую продукцию. Нужно следить за тем, чтобы оборудование не простаивало долгое время без работы, чтобы ресурсы, которые применяются в производстве, использовались по максимуму. Очень часто происходит такая ситуация: используются какие-то ресурсы, от них остаются какие-то части, которые уже никак не будут использоваться в производстве. Таких случаев много и решением является не просто вынос остатков сырья на мусор, а его перепродажа как неликвид или использование в другой деятельности. Но и бывает такое, что материалы больше нельзя применить, поэтому для таких случаев нужно искать другие пути.

Следующим можно отметить: изменение работы за счет увеличение выпуска продукции. Повышение качества влечет за собой увеличение конечного товара в цене. Также можно провести небольшой анализ для того, чтобы определить, можно ли расширить ассортимент продукции, как это сделать и принесет ли это реальную доходность предприятию.

Существует такой способ, как поиск новых каналов сбыта. Вроде такое простое решение, но оно может принести очень хорошие плоды. Необходимо провести некоторые маркетинговые анализы товаров и услуг и понять, как их по-новому можно будет продать. После такого анализа можно будет также узнать, стоит ли вкладывать дополнительные средства на новое, более эффективное оборудование или же стоит ли отправить работников на переквалификацию.

Также можно повысить или уменьшить стоимость своих товаров, в зависимости от заинтересованности клиентов. Не стоит также забывать о конкурентах. Нужно периодически анализировать их состояние компании и то, какими методами и фишками они пользуются. А далее дело за малым: брать, анализировать и применять в своей деятельности.

Существует несколько способов, как отследить деятельность компаний-конкурентов:

Во-первых, оценка рекламодателей. Данный метод является не таким трудным, достаточно зайти на сайт фирмы или просмотреть их социальные сети. Просматривать этот пункт очень важно, потому что вы можете найти для себя что-то очень даже полезное, в противном случае есть еще пару способов.

Во-вторых, существует такое маркетинговое исследование, как тайный покупатель. Данный вид очень эффективен, если вы хотите знать, как именно и по каким ценам продается товар.

В-третьих, изучение работы оппонентов с Интернет-ресурсами. Как проводится работа с соц. сетями, какую информацию публикуют и насколько она информативна.

Существует еще множество способов для повышения доходности предприятия, но пока вы их не начнете реализовывать, они бесполезны. Не обязательно ухватиться за какой-то один, можно взять и 2 и 3 метода, главное не забывать, что на все необходимо ресурсы.

В завершение хочу сказать, что каким бы ни было предприятие, оно должно помнить о своих главных целях и задачах. А для того, чтобы вывести его на новый уровень в отношении прибыли, нужно использовать способы, которые приведены выше, и понимать, что конкретно нужно потребителю и что вы ему можете дать.

#### **Список используемой литературы:**

1. Баскакова О. В. Экономика предприятия (организации): Учебник / О. В. Баскакова, Л. Ф. Сейко. — М. [Электронный ресурс] Издательско-торговая корпорация “Дашков и К°”, 2013. — 372 с.

2. Лебедев, В.Г. Управление затратами на предприятии. [Электронный ресурс] учеб. пособие / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев. – СПб.: СПбГИЭА, 2009. 50-57 с.

3. Курдюков В.Н. К вопросу об особенностях перехода российской экономики к устойчивому развитию / В. Н. Курдюков [Электронный ресурс] Вестник ДГТУ. 2011. Т. 11 №6 (57) – С. 954 – 965.

4. Шуляк П. Н. Финансы предприятия. [Электронный ресурс] Учебник. — Ш95 6-е изд., перераб. И доп. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2006. 700- 712 с.