

Ю.О. Мартыанова  
Научный руководитель: доцент Ю.Д. Мякишев  
*Муромский институт (филиал) Владимирского государственного университета*  
*Владимирская обл., г. Муром, ул. Орловская, д.23*  
E-mail: [yul.martyanowa2009@yandex.ru](mailto:yul.martyanowa2009@yandex.ru)

### **Максимизация прибыли как основная цель деятельности предприятия**

Прибыль – это часть чистого дохода, который предприятие получает после реализации продукции. Только после продажи продукции чистый доход предприятия принимает форму прибыли, которая выступает как превышение доходов от продажи товаров (услуг) над производственными затратами (капиталом).

Основной принцип деятельности предприятий состоит в стремлении к максимизации прибыли. По этой причине прибыль выступает основным показателем эффективности производства.

Рост прибыли создает финансовую основу для осуществления расширенного производства организаций и удовлетворения потребностей работников. Прибыльная деятельность предприятий является обязательным условием для нормального функционирования всех отраслей экономики страны. Поэтому, вопросы связанные с формированием прибыли, ее использованием и поиском путей максимизации в этих условиях приобретают исключительно важное значение.

За счет средств из прибыли осуществляется финансирование мероприятий по научно-техническому и социально-экономическому развитию предприятия, выплачиваются доходы (дивиденды) собственникам бизнеса (акционерам). При этом в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятие может лишиться не только ожидаемой прибыли, но полностью или частично потерять свой капитал. Отсюда вытекает, что прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности.

Как было уже отмечено, максимизация прибыли- есть основная задача предприятия, своеобразный «билет на современный рынок», ведь именно в прибыльная деятельности фирмы заключается залог ее успеха и дальнейшего развития.

Любая организация желает получить наибольшую прибыль- это служит доказательством того, что предположение о максимизации прибыли верно. Некоторые предприятия стараются изо всех сил убедить покупателя в своей незаинтересованности в доходе, пытаются показаться бескорыстными. На самом деле, это просто часть их стратегии по максимизации своей прибыли и таким образом они стараются расположить к себе клиентов и покупателей.

Чтобы всегда оставаться платёжеспособным и чтобы извлекать из своей деятельности прибыль, предприятию следует подстраиваться под рыночную ситуацию. Следует при необходимости полностью менять свой строй и структуру для интенсивного развития реализации своей продукции, что в дальнейшем оправдает эти затраты и даст прибыль.

Рассмотрим основные направления максимизации прибыли на предприятии. Первым из них может стать введение системы скидок, в основе которого лежит изменение системы ценообразования предприятия. Использование политики ценообразования, основанной на маркетинговых исследованиях рынка, позволяет повысить спрос потребителей и достигнуть высокого уровня прибыли за счет эффекта масштаба. Более широкое применение политики скидок позволит привлечь к фирме большее количество постоянных потребителей, в том числе и VIP.

Вторым направлением может быть сокращение затрат по конкретным статьям несколькими путями:

- Сокращение затрат на сырье и материалы за счет пересмотра контрактов с поставщиками и поиска возможностей осуществления подсобных работ своими руками.
- Сокращение затрат на электроэнергию.
- Сократить затраты на содержание персонала в результате сокращения материальной помощи, премий за счет чистой прибыли предприятия. Сократить затраты на корпоративы. А также провести совмещение некоторых смежных должностей, исключить при этом дублирование должностей, в особенности управленческого персонала.
- Сократить затраты на эксплуатацию оборудования путем введения возвратного лизинга оборудования, сокращения до минимума технологических простоев, а также практиковать сдачу в аренду или продажу неиспользуемого предприятием оборудования.
- Снизить административные расходы, затраты на Интернет и услуги телефонных операторов

## Секция 39. Финансы и кредит

посредством контроля, сокращения Интернет-трафика.

- Сокращение представительских расходов за счет оптимизации расходов на рекламу в рамках, которые установлены законодательно.

В перспективе направлениями по снижению затрат предприятия являются самые большие по абсолютным значениям, при этом хорошо управляемые статьи. Для их сокращения необходимо провести анализ, как именно уменьшение конкретной статьи затрат отразится на совокупных результатах деятельности предприятия. Так, например, существенное сокращение расходов на оплату работы персоналу без изменения технологии производства повлечет недовольство работников и может привести к потере наиболее эффективных кадров. А без работников высокой квалификации компания не сможет эффективно функционировать.

И третьим предложением, направленным на увеличение прибыли, может быть, увеличение объёмов продаж и снижению себестоимости продукции.

Каждый из вариантов по своему самодостаточен, но для достижения максимального результата лучше использовать несколько вариантов в совокупности, что позволит добиться максимального роста прибыли и выхода предприятия на новый уровень.

### Литература

1. Александров, О.А., Егоров, Ю.Н. Экономический анализ. Учебное пособие / О.А. Александров, Ю.Н. Егоров. – М.: ИНФРА-М, 2011.– 288 с.

2. Дыбаль, С.В. Финансовый анализ: теория и практика: Учеб. пособие / С.В. Дыбаль.– СПб: Бизнес-пресса, 2009.– 336 с.

3. Ивасенко, А.Г. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова.– М.: КНОРУС, 2010.– 208 с.

4. Шеремет, А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебник / А.Д. Шеремет.– М.: ИНФРА-М, 2009.– 367 с.