

УДК 339:13

Процик О.- ст.гр. БФм-51

Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ОБГРУНТУВАННЯ МАКСИМАЛЬНОГО РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Науковий керівник: к.е.н., доцент **Константюк Н. І.**

В умовах ринкових відносин велике значення має управлінська діяльність суб'єктів господарювання, спрямована передусім на побудову раціональної системи виробництва та реалізації продукції, що має забезпечувати постійне зростання прибутковості підприємств.

Прибуток – це та частина додаткової вартості, яка залишається після покриття витрат виробництва продукції, надання послуг чи виконання робіт.

Систематичне одержання прибутку є метою підприємницької діяльності будь-якого підприємства. Тому, домінуючою проблемою для підприємства є обґрунтування максимального рівня прибутку, що означає розробку стратегії на систематичне збільшення прибутку та мінімізацію витрат.

Для підприємства максимізація прибутку складається з вибору такого об'єму реалізації продукції, при якому граничні витрати підприємства у виробництві і при реалізації, дорівнювали б ринковій вартості. Іншими словами, на ринку вільної конкуренції дохід дорівнює ринковій вартості.

Існують наступні резерви зростання прибутку:

- зростання об'єму виробництва та реалізації випущеної продукції;
- зменшення собівартості випущеної продукції;
- підвищення якості випущеної продукції.

Для максимізації прибутку рекомендується здійснювати наступні заходи:

1. Підвищення ефективної діяльності підприємства зі збуту продукції.
2. Покращувати якість продукції, що приведе до конкурентоспроможності та зацікавленості підприємства.
3. Збільшення обсягу реалізації продукції шляхом повного використання виробничих потужностей підприємства.
4. Скорочення витрат на виробництво шляхом збільшення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, електроенергії, обладнання.
5. Удосконалення рекламної діяльності, збільшення ефективності окремих рекламних заходів.
6. Здійснення ефективної цінової політики, диференційованої по відношенню до окремих категорій покупців.

Виконання цих пропозицій значно збільшить прибуток на підприємстві. Необхідно, щоб підприємство більше часу приділяло таким напрямкам, як реалізація та збут продукції, оскільки потреби та вимоги споживачів стають дуже індивідуалізованими, а ринки дуже різноманітними за своєю структурою. Максимальне отримання прибутку частіше за все пов'язується зі зниженням виробничих витрат. Але, в умовах, коли самими витратами підприємство може керувати, ціна на кожен вихідний матеріал (ресурс) практично некерувана, в умовах інфляції, підприємство вкрай обмежене у можливості знижувати виробничі витрати, досягаючи таким шляхом збільшення прибутку.