

# ОПТИМАЛЬНАЯ ПРИБЫЛЬ КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Луценко И.М.<sup>1</sup>

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара

**Ключевые слова:** финансовые результаты, прибыль, оптимальная прибыль, деятельность организаций, величина и динамика прибыли, экономическое содержание финансовых результатов.

Финансовый результат деятельности каждой организации - это прибыль, обеспечивающая потребности как предприятия в частности, так и государства в целом. Прибыль необходимо рассматривать не только как главную цель, но и как «основное условие деловой активности организации, результат ее деятельности, эффективного осуществления своих функций по обеспечению потребителей необходимыми товарами в соответствии с имеющимся спросом на них» [5].

Как показывают современные экономические исследования, стремясь максимизировать прибыль в условиях рынка, организация имеет в своем арсенале следующие степени свободы:

- установление цен;
- выбор производимой продукции;
- формирование объемов продукции;
- формирование затрат.

Однако поскольку другие участники рынка точно также располагают этими степенями, организации необходимо принимать в расчет не только собственное поведение на рынке, но и поведение конкурентов. Стоит помнить, что «конкуренция всегда подразумевает борьбу среди производителей, а это значит, что растет качество товара, расширяется его ассортимент, устанавливаются разумные цены, при стремлении каждой фирмы получить больше прибыли, уменьшив производственные затраты, тем самым создав благоприятные условия не только для покупателей, но и для предприятия» [3].

Как свидетельствует мировая практика, в условиях рыночных отношений существуют три основных источника получения прибыли:

1. Получение прибыли за счет монопольного положения организации по выпуску определенной продукции или (и) уникальности выпускаемого продукта; удержание высокого уровня прибыли посредством постоянного обновления продукта; учет противодействующих сил (антимонопольная политика государства и растущая конкуренция со стороны других предприятий);
2. Производственная и предпринимательская деятельность - эффективность получения прибыли зависит от знания постоянно меняющейся конъюнктуры рынка и способности адаптировать под нее развитие производства за счет

---

<sup>1</sup>Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета.

соответствующего маркетинга. Размер прибыли напрямую зависит от следующих факторов:

- правильность выбора производственной направленности предприятия по выпуску продукции (набор продуктов, которые пользуются высоким и стабильным спросом);
- создание конкурентоспособных условий продажи собственных товаров и оказания услуг - цена, сроки поставки, обслуживание покупателей, послепродажное обслуживание и т. д.;
- объемы производства, от которых зависит масса прибыли;
- структура снижения издержек производства [4].

3. Инновационная деятельность организации, подразумевающая постоянное обновление выпускаемой продукции.

Поскольку ключевым принципом деятельности хозяйствующего субъекта является стремление к максимизации прибыли, она представляет собой главный показатель эффективности производства, который отражает все стороны хозяйственной деятельности организации и является источником расширенного воспроизводства. Разумеется, основной целью любой предпринимательской деятельности является получение чистой прибыли, образование которой представляет собой результат взаимодействия множества факторов, которые неразрывно связаны с ценообразованием, возмещением материальных затрат, определением уровня заработной платы и размеров отчислений на социальные нужды, иных текущих внутрихозяйственных расходов и образованием доходов государственного бюджета. Управление всеми перечисленными факторами для организации представляется достаточно сложным занятием, поскольку их конкретное проявление связано с деятельностью государства и других организаций.

К примеру, успех организации на рынке в немалой степени зависит от наличия рыночной инфраструктуры, создаваемой при помощи государства, чей протекционизм непосредственно влияет на формирование спроса и предложения. В то время как «прямое вмешательство подразумевает государство как участника рынка, косвенное осуществляется при помощи кредитных и бюджетных рычагов» [3]. Именно по этой причине отношениям государства и организаций необходимо придать партнерский характер как при формировании прибыли, так и при установлении налоговых платежей из нее. Только при соблюдении данного условия размеры чистой прибыли придут в соответствие с требованиями самофинансирования.

Также необходимо отметить, что учет социальных интересов трудовых коллективов довольно сложен и чувствителен к прибыли. Эти интересы пересекаются с интересами организации при установлении цен и тарифов, определении уровня заработной платы и различных отчислений, которые связаны с содержанием и развитием социальной сферы. В конечном итоге, степень их удовлетворения отразится на размере чистой прибыли.

На величину прибыли и ее динамику воздействуют два фактора (внешние и внутренние), как зависящие, так и не зависящие от усилий организации. Для предпринимателя отдельную значимость приобретают внешние обстоятельства, к которым тот вынужден к ним приспособливаться, не в силах их изменить. Под внешней средой понимаются «все те внешние условия и факторы окружающей среды, которые воздействуют на функционирование предприятия и требуют его соответствующего реагирования» [2]. К числу внешних факторов можно отнести географические, природные, международные, политические, национальные, экономические, правовые, социальные и т. д. Данные факторы не зависят от деятельности организации, однако способны оказывать немалое влияние на размер прибыли. Анализ внешней среды представляет собой инструмент, посредством которого менеджеры контролируют внешние факторы, чтобы предвидеть потенциальные опасности и своевременно задействовать перспективные возможности. Изучение внешней среды предоставляет возможность организации загодя спрогнозировать возникновение рыночных опасностей, а также подготовить ситуационные планы в случае возникновения непредвиденных обстоятельств.

В свою очередь, внутренние факторы подразделяются на производственные и непроизводственные. Производственные факторы характеризуют наличие и использование средств и предметов труда, трудовых и финансовых ресурсов и, в свою очередь, состоят их экстенсивных и интенсивных факторов. Экстенсивные факторы воздействуют на процесс получения прибыли через следующие «количественные» изменения:

- объем средств и предметов труда;
- финансовые ресурсы;
- время работы оборудования;
- численность персонала;
- фонд рабочего времени и т. д. [1]

Интенсивные же факторы характеризует то, что они воздействуют на процесс получения прибыли через ряд «качественных» изменений:

- повышение производительности оборудования и его качества;
- применение прогрессивных видов материалов и совершенствование видов их обработки;
- ускорение оборачиваемости оборотных средств;
- повышение квалификации и производительности труда персонала;
- снижение трудоемкости и материалоемкости продукции;
- совершенствование организации труда и более эффективное использование финансовых ресурсов [4].

К непроизводственным факторам относятся снабженческо-сбытовая и природоохранная деятельность, социальные условия труда, быта и т. д.

При осуществлении финансовой деятельности организации все перечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости, поскольку под их влиянием складывается валовая прибыль.

Рассмотренные основные факторы, воздействующие на объем прибыли от реализации продукции, работ, услуг, как в сторону увеличения, так и уменьшения, должны являться предметом тщательного анализа, прежде всего со стороны организации. Максимизация прибыли выступает непосредственной целью производства в любой отрасли национальной экономики. Производители могут сталкиваться с особыми ситуациями, выдвигающими на первый план решение проблем, не укладывающихся в русло максимизации прибыли, или даже вызывающих противоречия. На снижение прибыли оказывает влияние борьба самой организации за свое место на рынке. Ради повышения собственной доли в отраслевом сбыте, организация зачастую снижает цены за счет уменьшения нормы прибыли, что отражается на размере чистой прибыли. Однако такие решения носят тактический характер и, в конечном счете, преследуют достижение ключевой стратегической задачи - получение наибольшей возможной прибыли.

Практика стран с рыночной экономикой показывает, что разрешение противоречий проходит проще, если в качестве своей цели организация выбирает получение оптимальной (необходимой), а не максимальной прибыли. Отметим, что размер оптимальной прибыли должен быть достаточным для того, чтобы организация была способна вносить обязательные платежи государству, обеспечивать свое развитие на расширенной основе, а также удовлетворять интересы собственных работников и акционеров.

Таким образом, эффективное проявление функций представляется возможным лишь у оптимальной прибыли, которая способна защитить организацию от угрозы банкротства. Однако для устойчивости подобной прибыли организации необходимо быть конкурентоспособной и располагать функционирующим внутренним и внешним рынком. Несмотря на то, что достижение данных условий представляется достаточно сложным, рыночная экономика не располагает иными условиями хозяйствования.

#### **Список использованных источников:**

1. Абрютин М.С. Экономический анализ торговой деятельности: учеб. пособие. – М.: Дело и сервис, 2013.
2. Головцова П.О., Гуремина Н.В. Исследование влияния факторов внешней среды (на примере организации ООО «Da Wings») // VIII Международная студенческая электронная научная конференция «Студенческий научный форум» - 2016. <https://www.scienceforum.ru/2016/1564/19110>
3. Гоман И.В., Егорова А.В. Конкуренция и государственное регулирование экономики Российской Федерации // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 2 (124). С. 116-121.
4. Липчиу Н.В., Шевченко Ю.С. Совершенствование механизма формирования финансовых результатов деятельности организаций // Экономический вестник Ростовского государственного университета. 2007. Т. 5. №1, ч. 3. С. 196-199.
5. Юров В.Ф. Прибыль в рыночной экономике: вопросы теории и практики: Монография. – М.: Финансы и статистика, 2011.Негашев Е.В., Шеремет А.Д.

Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ Инфра-М, 2013.

## ДИНАМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

Люкшин Д.Е.<sup>1</sup>

Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, г. Самара

**Ключевые слова:** ПФО, социально-экономический анализ, социально-экономические показатели.

Государственная социально-экономическая политика РФ заключается в постоянном развитии регионов, государственных, экономических и социальных подразделений. Важную роль в развитии благосостояния государства в целом играет отдельный федеральный округ. В настоящее время вопросы, связанные с совершенствованием региональной политики в сферах экономики, играют первостепенное значение. Органы государственной статистики ведут постоянный учет социально-экономических показателей, как на государственном, так и на региональном уровне. Документально оформленные статистические данные позволяют проводить глубокий анализ с использованием математических методов и информационных технологий. Выявление особенностей поведения экономических показателей с течением времени в Приволжском Федеральном Округе проводилось средствами динамического анализа.

Вычисление показателей динамики является одним из основных этапов динамического анализа, который позволяет выявить скорость и интенсивность развития явления, представленного временным рядом.

Для оценки развития исследуемого явления во времени применяются абсолютные, относительные и средние показатели динамики. При сравнении каждого уровня ряда с предыдущим используют цепные показатели, которые показывают изменение за отдельные части изучаемого периода. При сравнении каждого уровня с базовым уровнем применяются базисные показатели, отражающие итоговый результат всех изменений в уровнях ряда от базового периода.

В анализ были выбраны следующие показатели:  $X_1$  - Численность населения ( тыс. чел.),  $X_2$  - Численность рабочей силы ( тыс. чел.),  $X_3$  – Число предприятий и организаций,  $X_4$  – Валовой региональный продукт (млн. руб.),  $X_5$  – Инвестиции в основной капитал (млн. руб),  $X_6$  - Объем отгруженных товаров собственного

---

<sup>1</sup>Студент 3 курса магистратуры Института экономики и управления Самарского университета. Научный руководитель: Анисимова В.Ю., старший преподаватель кафедры экономики инноваций Самарского университета.