УДК 336

Чепурко В.В.,
д.е.н., професор, КЕІ ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана»
Блажевич О.Г.,
к.е.н., доцент, НАПКБ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджуються теоретичні аспекти управління прибутком підприємств. Обґрунтовано пропозиції щодо політики управління прибутком на підприємствах України.

Ключові слова: прибуток, управління, підприємства.

ВСТУП

Перехід до ринкової економіки потребує від підприємств раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, до визначення фінансової та виробничої політики, аналізу і оцінки отриманих результатів. Однією з найголовніших складових фінансової політики підприємства є політика управління прибутком.

На сьогоднішній день прибуток є основним фінансовим результатом господарської діяльності. Він займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів управління і є рушійною силою ринку. Саме прибуток визначає для підприємницької діяльності рішення трьох корінних взаємозалежних проблем: що виробляти і продавати, як виробляти і продавати, і для кого виробляти і продавати.

В умовах ринкової економіки, прибуток — найважливіший оціночний показник діяльності підприємства, джерело матеріального добробуту підприємства і його працівників, держави в цілому. Саме політика використання прибутку визначає пропорції розподілу за такими напрямками як: внутрішні інвестиції, соціальні заходи, матеріальне заохочення, відшкодування в бюджет, доходи власників. Тому значимість величини прибутку та напрямків пошуку резервів його підвищення для підприємств є актуальними питаннями на сьогодення, що і визначило вибір нами теми статті.

Таким чином, фінансово-господарська діяльність вимагає від кожного суб'єкту підприємництва формувати власну політику управління прибутком, яка включає: планування, організацію, аналіз і контроль доходів і витрат в середині підприємства.

Особливого значення управління прибутком має для виробничих підприємств, які постійно знаходяться під впливом безлічі ризиків, невизначеності ситуації щодо формування фінансових ресурсів, інтересів споживачів, нестабільної державної політики щодо функціонування виробничого комплексу країни.

Значну увагу питанням формування та використання прибутку підприємств приділено в наступних роботах авторів: Т.О. Білик [1], І.О. Бланка [2], В.І. Блонської, О.І. Вужинської [3], О.А. Бужина [4], Ю.М. Воробйова [5], Р.Р. Кірейцева [6], О.С. Філімоненкова [7], А.М. Поддєрьогіна [8] та ін. Однак в науковій літературі питання управління прибутком підприємств досліджується недостатньо повно, що стимулює розробки в цьому напрямі.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Методологічні засади управління прибутком в умовах ринкової економіки базуються на розробках зарубіжних учених, які здійсненні на протязі XIX-XX століть, що потребує уточнення і вдосконалення у відповідності з особливими умовами господарювання в Україні. Отже, метою статті є обґрунтування теоретичних аспектів управління прибутком підприємств в умовах ринкового господарства України.

РЕЗУЛЬТАТИ

В літературних джерелах з фінансів підприємств та фінансового менеджменту можна знайти різні визначення сутності та змісту прибутку суб'єктів підприємництва. Так, колектив авторів за редакцією А.М. Поддєрьогіна наводить таке визначення «прибуток — це частина заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу [8, с. 248]». Одержання прибутку підприємницькими структурами можливе тільки після того, як «втілена у створеному продукті вартість пройде відповідну стадію обороту і набере грошової форми [8, с. 248]». Таким чином, підкреслюється важливість процесу реалізації продукту за грошові кошти.

Колектив авторів за редакцією Кірейцева Г.Г. тлумачить категорію «прибуток» більш ширше, а саме як «найважливішу фінансову категорію, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва, і в кінцевому підсумку свідчить про рівень і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості. Одночасно прибуток впливає на зміцнення фінансового стану підприємства, інтенсифікацію виробництва при будь-якій формі власності. Він є не лише джерелом забезпечення внутрішньогосподарських потреб підприємств, а й джерелом формування бюджетних ресурсів держави» [6, с. 125].

Філімоненков О.С. бачить прибуток, як «одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємств, за допомогою якого відбувається формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширеного відтворення підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо» [7, с. 187].

В публікаціях Бланка І.О. використано поняття співвідношення ризику і доходу при визначенні прибутку. «Прибуток — це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності» [2, с. 246]. Це визначення належить більше до методичних підходів визначення прибутку за бухгалтерським обліком.

Законодавство України визначає прибуток з точки зору механізму його формування. Тобто прибуток підприємства є показником фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [9].

Огляд різних трактувань можна продовжити, але це суттєво не змінює наші висновки.

По-перше, прибуток є економічною категорією, яка характеризує фінансовий результат господарської діяльності.

По-друге, прибуток є важливим фінансовим показником, який свідчить про фінансові результати господарювання. Він визначається лише при повному завершенні фінансового року.

По-третє, прибуток — це вартісна категорія, тобто вимірюється у грошових одиницях.

По-четверте, прибуток залежить від різних чинників господарювання, а тому його формування і використання вимагають значних зусиль з боку суб'єктів господарювання, керівників, персоналу, власників.

По-п'яте, прибуток є частиною доданої вартості продукції, а тому він залежить від умов не лише формування цієї доданої вартості, а й від її розподілу та перерозподілу на різних етапах відтворювального процесу.

По-шосте, формування прибутку є результатом дії багатьох людей, він є власністю не лише власників підприємства, а й трудового колективу. Крім того, внаслідок існування держави і функціонування підприємств в соціально-економічній системі держави, прибуток є також частиною всього суспільства. Тобто його створення, розподіл і використання здійснюється також в інтересах не лише власників підприємства чи трудового колективу, а й в інтересах всього суспільства.

По-сьоме, прибуток формується і використовується в умовах постійного ризику і невизначеності, що впливає як на суму і якість прибутку в кожному конкретному періоді, так і на кожному підприємстві.

По-восьме, прибуток є одним із головних джерел формування фінансових ресурсів як на рівні окремого суб'єкту господарювання, так і на рівні держави.

По-дев'яте, прибуток є необхідною умовою підвищення рівня самофінансування для підприємства, джерелом його фінансової незалежності.

По-десяте, прибуток виступає умовою зростання вартості підприємства. Капіталізація частини прибутку сприяє зростанню активів, а, отже, забезпечує зростання вартості підприємства, що виступає головною метою власників.

Таким чином, будь-яке підприємство зацікавлене в зростанні прибутку, що можливо забезпечити за рахунок розробки відповідної політики щодо його управління.

Управління прибутком передбачає вплив на відповідні чинники, які сприяють зростанню доходів і зменшенню витрат. Отже, дослідження чинників, що забезпечують зростання прибутку, є одним із завдань науки щодо формування політики управління прибутком.

В наукових джерелах можливо знайти різні погляди на чинники впливу на величину прибутку. Так, Філімоненков О.С. пропонує класифікацію чинників, які впливають на величину прибутку на внутрішні та зовнішні. Внутрішні чинники поділяються на виробничі і позавиробничі. Виробничі чинники характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, в свою чергу, поділяються на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні чинники впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсяг реалізованої продукції, ціни і тарифи на виробничі ресурси, обсяг продажів у кредит тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: ціна на реалізовану продукцію, собівартість, продуктивність праці, структура реалізованої продукції, швидкість обороту оборотних коштів, порушення технологічної, фінансової дисципліни, ефективність фінансового планування тощо. До зовнішніх чинників відносяться природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та інше [7].

Колчина Н.В. пропонує розділяти усі чинники на дві групи. До першої відносять первинні чинники, які безпосередньо впливають на обсяг прибутку підприємства. Це обсяг реалізації, собівартість, ціни на реалізовану продукцію тощо. До другої групи відносять так звані вторинні чинники, які в свою чергу поділяються на чинники, що впливають на собівартість — це ціни на ресурси, зміна питомих витрат, амортизаційна політика, рівень заробітної плати і тому подібне, та на чинники, пов'язані з ефективністю використання ресурсів, до яких відносять: швидкість обороту оборотних коштів, трудомісткість процесів виробництва та продуктивність техніки [10, с. 231].

Аналіз різних підходів, пов'язаних з класифікацією чинників, що впливають на прибуток, дозволив нам запропонувати наступну схему класифікації чинників (рис. 1).

Класифікація чинників дуже важлива для управління прибутком підприємства, тому що чітко визначає ті групи чинників, які можуть забезпечити зростання прибутку: а) без значних зусиль; б) при помітних зусиллях; в) не забезпечують зростання прибутку при будь-яких зусиллях; г) сприяють його зменшенню прибутку за будь-яких умов.

В науковій літературі управління прибутком займає провідне місце, хоча в останні роки цьому питанню приділяється усе менша увага. Однак необхідно пам'ятати, що серед українських підприємств кількість збиткових постійно зростає незалежно від виду економічної діяльності чи сфери економіки.

Досліджуючи фінансові механізми управління формуванням операційного прибутку, Бланк І.А. визначив основну мету його управління. Він стверджує, що «Основною метою управління формуванням операційного прибутку підприємства є виявлення основних чинників, що визначають її кінцевий розмір, і пошуки резервів подальшого збільшення її суми» [2, с. 255]. За словами Бочарова В.В. «Управління прибутком є процес розробки і прийняття управлінських рішень щодо ключових аспектів, пов'язаних з його формуванням і розподілом» [11, с. 416]. Можна погодитися з авторами, що система управління прибутком може включати наступні блоки: а) мета, принципи та завдання управління; б) система управління; в) організаційне забезпечення; г) інформаційне забезпечення; д) методи аналізу прибутку; е) контроль за виконанням плану.

Ми вважаємо, що процес управління прибутком необхідно здійснювати на основі економічних принципів, які відповідають вимогам і особливостям на різних рівнях господарської діяльності. Такі принципи запропонував Бланк І.А. [2, с.170]: а) інтегрованість із загальною системою управління підприємством; б) комплексний характер формування управлінських рішень; в) високий динамізм управління; г) варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень; д) орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.

Вважаємо, що принципи управління прибутком можливо розширити за допомогою нових виділених критеріїв, та доповнити ними класифікацію принципів.

По-перше, це системність управління прибутком — фінансовий менеджер повинен оцінювати ситуацію комплексно і всебічно аналізувати альтернативні фінансові рішення, що може вплинути на фінансовий стан економічного суб'єкта в короткостроковому і довгостроковому періодах.

По-друге, використання наукових методів в процесі управління прибутком, тобто формування, розподіл і використання прибутку повинно базуватись на базі таких методів як аналіз, прогнозування і планування, організація, координація, мотивація, контроль.

По-третє, урахування оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику. Цей принцип полягає у виборі з можливих ризикових операцій варіанта, який дає найбільшу ефективність результату (прибуток) при мінімальному або прийнятному для підприємства ризику.

Чинники, що впливають на прибуток

Первинні	*Вторинні*	
• Обсяг реалізації • Собівартість • Ціни на реалізовану продукцію • Структура собівартості • Структура реалізованої продукції • Конкурентоспроможність продукції	Чинники, що впливають на собівартість: • Ціни на ресурси • Зміна питомих витрат • Амортизаційна політика • Рівень заробітної плати • Непрямі податки	Фактори, пов'язані з ефективністю використання ресурсів: • Швидкість обороту оборотних коштів • Трудомісткість процесів виробництва • Продуктивність техніки

Внутрішні	*Зовнішні*
• Обсяг реалізації • Готова продукція на складі • Собівартість • Порушення виробничої дисципліни • Якість і асортимент продукції • Бухгалтерські облікові процедури, організація виробництва і праці	• Ціни на виробничі ресурси • Природні та географічні умови • Транспортні і технічні умови • Рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків • Рівень процентних ставок за податками

Кількісні	*Структурні*	*Внутрішні*
• Обсяг реалізованої продукції • Собівартість • Готова продукція на складі • Рівень дискреційних затрат	• Структура реалізованої продукції • Структура витрат виробництва	• Продуктивність устаткування і його якість • Ціни на продукцію і виробничі ресурси • Швидкість обертів кредиторської і дебіторської заборгованості

Екстенсивні	*Інтенсивні*
• Обсяг реалізованої продукції • Ціни і тарифи на виробничі ресурси • Обсяг продажів у кредит	• Ціна на реалізовану продукцію • Продуктивність праці • Структура реалізованої продукції • Швидкість обороту оборотних коштів • Порушення технологічної, фінансової дисципліни, ефективність фінансового планування

Рис. 1. Класифікація чинників, що впливають на прибуток підприємства (Складено авторами на підставі [7; 10])

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети і основних задач цього управління. При цьому процес управління прибутком включає три основні складові: а) управління формуванням прибутку в процесі фінансово-господарської діяльності; б) управління прибутком в процесі його розподілу; в) управління прибутком в процесі його використання.

Для кожної з цих трьох складових управління прибутком на виробничому підприємстві повинна бути розроблена відповідна політика. Якщо мова йде про управління формуванням прибутку, то політика може бути такою.

По-перше, здійснюється аналіз доходів і надходжень підприємства за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю за попередні три-п'ять років, визначаються чинники, які сприяли б зростанню доходів та надходжень на протязі періоду, що досліджується.

По-друге, здійснюється аналіз витрат підприємства за операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю за останні три-п'ять років і визначаються чинники, що сприяють зменшенню витрат підприємства.

По-третє, здійснюється розробка стратегії та тактики управління формуванням прибутку, визначаються пріоритети за напрямами його зростання, визначаються шляхи та система заходів, яка дасть змогу забезпечити нарощування обсягів прибутку в розрахунку на одиницю вкладеного капіталу.

По-четверте, здійснюється розробка поточних та оперативних прогнозів і планів формування прибутку з урахуванням зміни кон'юнктури товарного і фінансового ринків, обсягів підписаних угод про виробництво та продаж продукції тощо.

По-п'яте, обґрунтовується цінова політика підприємства, визначаються зміни собівартості продукції чи товарів, встановлюються тенденції щодо зміни цін на продукцію, товари та послуги.

По-шосте, обґрунтовується політика щодо операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства. При обґрунтуванні політики щодо операційної діяльності визначаються номенклатура продукції, товарів чи послуг, які буде виробляти або надавати підприємство в плановому періоді. При формуванні політики операційної діяльності головну увагу приділяють можливості максимізації прибутку при середньому рівні витрат і ризику. При формуванні політики інвестиційної діяльності головну увагу приділяють оцінці можливих капітальних вкладень — рівню ризику — рівню прибутковості. Якщо на кожну вкладену одиницю інвестиційного капіталу у майбутньому можливо отримати не менше 12-15% прибутку, то це в ринкових умовах вважається досить непоганим результатом. Якщо менше, це залежить від обсягів вкладеного капіталу, часу його окупності тощо. При формуванні політики фінансової діяльності головну увагу приділяють джерелам фінансових ресурсів, формам та методам їх залучення. Якщо для отримання прибутку необхідно залучати кредити, то необхідно оцінити доцільність кредитування господарської діяльності через співвідношення між вартістю кредиту у відсотках і рівнем прибутковості таких кредитів.

По-восьме, обґрунтовується політика щодо рівня ліквідності та здійснення довгострокового, середньострокового та короткострокового фінансового інвестування. Вибір політики ліквідності має велике значення внаслідок формування постійного залишку коштів на поточних рахунках підприємства. При оптимізації рівня ліквідності підприємство має можливість обрати декілька інструментів для її коректування, зокрема а) короткострокові банківські депозити; б) вкладення коштів в короткострокові цінні папери; в) вкладення коштів в середньострокові цінні папери; г) вкладення коштів в довгострокові цінні папери. Вибір ефективної політики ліквідності та фінансового інвестування може значно сприяти зростанню обсягів прибутку, а може значно погіршити процес його формування через великі додаткові витрати, ризики, втрати капіталу тощо.

По-дев'яте, здійснюється організація, координація та мотивація персоналу підприємства до виконання планів з формування прибутків за всіма періодами.

По-десяте, здійснюється процес постійного моніторингу та контролю за виконанням політики формування прибутку підприємства.

Політика управління прибутком в процесі його розподілу базується на таких положеннях.

По-перше, аналізується чинна система розподілу прибутку та її особливості щодо конкретного підприємства. Визначаються напрями можливого її удосконалення для окремого підприємства.

По-друге, у зв'язку з тим, що розподіл прибутку в Україні оснований на використанні податкового методу, обґрунтовується політика підприємства щодо оподаткування прибутку. При цьому підприємство може обрати один із можливих варіантів. Варіант перший: чітке виконання законодавства про оподаткування прибутку від звичайної діяльності. Цей варіант базується на засадах

постійного зростання прибутку при його формуванні, повної відмови від будь-яких тіньових схем його формування, розподілу та використання. Варіант має як позитивні, так і негативні моменти в умовах специфічної економічної ситуації в Україні. Переваги цього варіанту пов'язані із можливістю більш-менш ефективно взаємодіяти з зарубіжними партнерами, а також відповідати стандартам світових компаній. Варіант другий: виконання законодавства про оподаткування, але враховувати його особливості в фінансово-господарській діяльності шляхом пошуку можливостей мінімізувати втрати від дії податкового законодавства. Цей варіант вимагає від підприємства в процесі розробки політики управління формуванням прибутку враховувати систему чинного законодавства про оподаткування прибутку. Позитивним моментом цього варіанту є те, що підприємство має можливість зменшити витрати на сплату податку на прибуток. Варіант третій: часткове виконання законодавства. Це значить, що необхідно забезпечити у податківців відсутність зауважень до підприємства, а з іншого боку здійснювати заходи для ухилення від оподаткування. Цей варіант дає змогу більше економити коштів при сплаті податку на прибуток, але має негативний момент, який полягає в можливості виявлення з боку податкових служб порушень та накладання відповідних великих штрафів. Варіант четвертий: невиконання податкового законодавства із сплати податку на прибуток. Цей варіант фактично призводить до формування тіньових схем ухилення від податку на прибуток, а, отже, формує загрози значних фінансових штрафів підприємству, зокрема формує умови для ініціюванню податковою службою процедури банкротства підприємства.

По-третє, здійснюється прогнозування та планування обсягів сплати податку на прибуток, що дає змогу управляти процесом його розподілу.

По-четверте, визначаються прогнозні та планові обсяги чистого прибутку підприємства та розробляються заходи щодо його зростання.

По-п'яте, обґрунтовується політика і загальна схема розподілу чистого прибутку підприємства на основі обраної стратегії і тактики розвитку, визначаються фонди, які необхідно сформувати за рахунок чистого прибутку підприємства.

По-шосте, здійснюється організація і координація процесу розподілу прибутку та контроль за якістю і обсягом розподілу.

Політика управління прибутком в процесі його використання базується на таких положеннях.

По-перше, здійснюється аналіз використання чистого прибутку підприємства за напрямами і видами господарської діяльності на протязі останніх трьох-п'яти років.

По-друге, розробляються прогнози і плани використання чистого прибутку підприємства за напрямами і видами господарської діяльності.

По-третє, здійснюється організація і координація процесу використання чистого прибутку.

По-четверте, здійснюється контроль за своєчасністю використання прибутку, а також у відповідності до планових завдань щодо його використання за напрямами і видами діяльності.

При виборі шляхів збільшення прибутку необхідно орієнтуватися в основному на внутрішні фактори, що впливають на величину прибутку. Ми вважаємо, що збільшення прибутку виробничого підприємства може бути досягнуто за рахунок: 1) збільшення випуску продукції; 2) поліпшення якості продукції; 3) продажу надлишкового обладнання та іншого майна або здачі його в оренду; 4) зниження собівартості продукції за рахунок раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу; 5) диверсифікації виробництва; 6) розширення ринку збуту; 7) оптимізації джерел формування фінансових ресурсів та зменшення їх вартості.

Урахування дії названих чинників зростання прибутку досягається за рахунок використання системи оптимізації величини прибутку за критерієм оптимальності — максимум чистого прибутку від фінансово-господарської діяльності.

Керуючи формуванням прибутку від основної операційної діяльності, необхідно орієнтуватися на ту систему функцій, що дозволяє забезпечити досягнення поставленої мети, тобто іншими словами, у процесі управління прибутком необхідно впливати на всі умови та чинники, що забезпечують стабільність зростання прибутку на протязі всього планового періоду. При цьому найкращий результат досягається в процесі багатоцільової оптимізації формування чистого прибутку підприємства.

Процес управління формуванням прибутку від інвестиційної діяльності спрямований на забезпечення зростання доходів і зниження витрат при здійсненні інвестиційних вкладень в реальні та фінансові інвестиції.

Складність управління цим процесом полягає в тому, що формування доходів і здійснення витрат з реальних інвестицій не має чіткої постійності. У зв'язку з цим важко сформувати стабільну систему заходів, яка дозволяла б максимізувати цей вид прибутку для виробничих, торговельних чи транспортних підприємств. Крім того, інвестиційні вкладення в об'єкти реальних інвестицій, як правило, забезпечують більшу частину витрат, аніж формування доходів.

Водночас управління прибутком, пов'язаного з фінансовими інвестиціями, реалізується в системі управління портфелем цінних паперів та інших фінансових активів, що дає змогу забезпечити або зростання прибутку від фінансових інвестицій, або збільшення витрат та ризиків через великі коливання ринкової вартості цінних паперів.

Максимізація прибутку від інвестиційної діяльності досягається при постійному контролі процесу інвестування, своєчасного обліку дії різних чинників і умов.

З метою отримання більшої величини доходу від інвестиційної діяльності необхідно створювати спеціальну службу підприємства, яка керувала б процесом інвестування і несла відповідальність за формування інвестиційного прибутку.

Формування прибутку від фінансової діяльності, також як від інвестиційної діяльності, не має чітких і однозначних умов. Так прибуток залежить від ситуації на фінансовому ринку, ефективності вкладення коштів у цінні папери і проведення операцій з цінними паперами на фондовому ринку, від відсотків за банківськими вкладами, дивідендів від вкладення в акції акціонерних товариств тощо. Таким чином, прибуток від фінансової діяльності можна отримати, а можна не отримати. Це не завжди піддається повному прогнозуванню і плануванню. У зв'язку з цим виробничі підприємства при формуванні прибутку від фінансової діяльності повинні постійно порівнювати суму отриманого прибутку з витратами на здійснення фінансових операцій. Ефективність фінансових операцій тим більший, чим вище прибуток на одиницю здійснених витрат.

Для підвищення ефективності управління формуванням прибутку від фінансової діяльності доцільно створити фінансову групу, яка б займалася операціями на фінансовому ринку. Така група у складі фінансової служби підприємства дуже важлива для великих і середніх виробничих підприємств, особливо публічних акціонерних товариств. Цю групу можна об'єднати з групою, яка займається проблемами інвестування. Однак кожен працівник такої об'єднаної групи повинен чітко спеціалізуватися по напрямках і видах фінансово-інвестиційних операцій, щоб досягти максимального успіху.

Систематичне отримання прибутку є необхідною метою підприємницької діяльності будь-якого підприємства. Тому домінуючою проблемою для підприємства є максимізація прибутку, що означає розробку стратегії на систематичне збільшення прибутку і мінімізацію витрат. Дана задача багатопланова, ось чому для свого рішення вона вимагає системного підходу.

На нашу думку, для максимізації прибутку в процесі його управління рекомендується здійснювати наступні конкретні заходи:

1. Чітке дотримання укладених договорів на виробництво та реалізацію продукції, виконання робіт, здійснення послуг.

2. Проведення масштабної і ефективної політики в галузі якісної підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу.

3. Покращення ефективності діяльності підприємства щодо збуту продукції. Насамперед, необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху оборотних коштів, скороченню всіх видів запасів, досягати максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживача, не допускати значних сум дебіторської заборгованості, а при її виникненні використовувати такі фінансові інструменти як облік векселів, факторинг, форфейтінг.

4. Покращувати якість виробництва продукції, виконуваних робіт, здійснених послуг, що призведе до підвищення конкурентоспроможності і зацікавленості вибору цього підприємства споживачами продукції, робіт чи послуг.

5. Збільшення обсягу виробництва продукції, виконаних робіт, здійснених послуг за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства.

6. Скорочення витрат на виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, устаткування.

7. Скорочення невиробничих витрат і виробничого браку.

8. Застосування найсучасніших механізованих і автоматизованих засобів для виробництва продукції і виконання робіт. Перехід до сучасних прогресивних технологій, що сприяють постійному

збереженню енергетичних ресурсів, а також інших видів матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

9. Здійснювати пошуки причин, які впливають на значне витрачання фінансових ресурсів на управлінську та комерційну діяльність.

10. Підвищити у складі реалізованої продукції питому вагу дрібнооптової продукції.

11. Удосконалювати рекламну діяльність, підвищувати ефективність окремих видів рекламних заходів.

12. Здійснювати ефективну цінову політику, диверсифікувати її щодо окремих категорій покупців, продукції, товарів, робіт, послуг.

13. Здійснити заходи, які спрямовані на забезпечення матеріальної та соціально-психологічної мотивації персоналу до зростання доходів, прибутків і зменшення витрат, що в кінцевому підсумку повинно відбитися на підвищенні продуктивності праці.

14. Здійснювати постійний контроль за умовами зберігання і транспортування сировини та готової продукції.

Виконання цих пропозицій значно підвищить суму прибутку на виробничому підприємстві. Необхідно, щоб підприємство набагато більше часу приділяло увагу такій сфері, як реалізація і збут продукції. Максимальне отримання прибутку в основному зв'язується зі зниженням виробничих витрат. Однак витратами підприємство може керувати лише частково, тому що ціни на матеріальні, енергетичні, трудові та фінансові ресурси важко піддаються управлінню внаслідок відсутності альтернатив, високої конкуренції між виробниками, бажання усіх підприємств отримати максимум прибутку за рахунок інших суб'єктів господарювання, що зменшує можливість використовувати в сучасних умовах інструменти фінансового менеджменту. У зв'язку з цим виникає необхідність переоцінки інших якісних характеристик, що впливають на збільшення доходів підприємства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, здійснені дослідження дають змогу стверджувати, що управління прибутком спрямоване на його збільшення, ефективний розподіл та використання. Встановлено, що управління прибутком — це реалізація системи заходів, які впливають на умови та чинники зростання доходів і зменшення витрат. У статті обґрунтовано системи положень щодо управління прибутком в процесі його формування, розподілу та використання. Запропоновано низку заходів, які необхідно реалізувати на виробничому підприємстві, щоб мати можливість максимізувати прибуток від фінансово-господарської діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Білик Т.О. Теоретичні аспекти прибутку / Т.О. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. — 2005. — № 8. — С. 8-13.

2. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. — К.: Ника – Центр; 2007. — 768 с.

3. Блонська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства / В.І. Блонська, О.І. Вужинська // Науковий вісник НЛТУ України. — 2008. — № 18.1. — С. 122–128.

4. Бужин О.А. Прибуток: рівноучасне розподілення / О.А. Бужин // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 6. — С. 156-162.

5. Воробьев Ю.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Ю.Н. Воробьев. — Симферополь: Таврия, 2007. — 632 с.

6. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / Г.Г. Кірейцев. — 2-е вид., перероб. та доп. — К.: ЦУЛ, 2002. — 496 с.

7. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств: навчальний посібник / О.С. Філімоненков. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: МАУП, 2004. — 288 с.

8. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — К.: КНЕУ, 2005. — 535 с.

9. Господарський кодекс України: Коментар. — Харків: Одиссей, 2004. — 2004. — 896 с.

10. Колчина Н.В. Финансы предприятий: учебник / Н.В. Колчина. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. — 458 с.

11. Бочаров В.В. Современный финансовый менеджмент / В.В. Бочаров. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с.

Стаття надійшла до редакції 23 листопада 2012 року