

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ЯК УМОВА ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

НТУ «Дніпровська політехніка»

Кравцова Г.І.

Науковий керівник: к.е.н., доц. Букреева Д. С.

Сучасний розвиток конкурентного середовища на ринку, постійні економічні кризи, що традиційно присутні в житті суб'єктів господарювання, потребують від них ефективного механізму формування та розподілу прибутку на підприємстві. Саме прибуток повинен забезпечувати інтереси держави, власників та персоналу підприємства. Тому проблеми, що виникають під час формування та розподілу прибутку підприємства в сучасних умовах, є дуже актуальними.

На величину прибутку впливає сукупність багатьох факторів, які необхідно враховувати в процесі управління. Ці фактори умовно поділяють на дві великі групи: зовнішні – які не залежать від підприємства, та внутрішні ті, на які підприємство може впливати. До зовнішніх належать фактори, пов'язані із загальною економічною ситуацією, що склалася в країні, з рівнем інфляції, специфікою окремих товарних ринків, з кон'юнктурою ринку, цінами на виробничі ресурси, з конкуренцією, що склалася на ринку, з впливом природних, географічних, транспортних і технічних умов на виробництво і реалізацію продукції тощо. Внутрішні фактори є безпосереднім об'єктом впливу з боку управлінської системи підприємства. до них відносять: обсяги реалізації продукції, її собівартість, ціни, якість продукції тощо.

Необхідність ефективного управління прибутком завдяки правильно сформованій системі управління прибутком пов'язана з роллю, яку він відіграє в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників.

Отже, управління прибутком – це процес розроблення і прийняття рішень з питань формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві з метою забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах [1].

До основних завдань управління прибутком можна віднести [2]:

- оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності підприємства;
- визначення підприємницького ризику;
- забезпечення максимізації розміру прибутку в межах можливостей ресурсного потенціалу підприємства та обмежень ринкової кон'юнктури;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення виплати високого рівня доходу власникам підприємства;
- забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в довгостроковому періоді;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

Механізм управління формуванням прибутку підприємства слід розглядати як сукупність взаємопов'язаних цілей, завдань, на вирішення яких спрямована його дія, принципів, об'єктів, суб'єктів, методів та інструментів, оціночних показників як складової частини інформаційного забезпечення механізму та функціональних елементів. Дослідимо більш детально зазначені складові елементи даного механізму рисунок 1 [3].

Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи [4]:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу.

2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.

4. Підвищувати якість продукції і ліквідовувати втрати від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів. Господарство не зможе отримати максимальний можливий дохід, який був попередньо запланований, оскільки може зазнати підвищення витрат через виробництво неконкурентоспроможної продукції.

5. Підвищувати ефективність маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.

6. Застосовувати жорсткий контроль за всіма витратами. З метою проведення керівниками підрозділів найточнішого контролю за всіма ділянками роботи необхідно забезпечити їх всіма необхідними засобами. Тільки тоді не будуть допущені марні та невиправдані витрати матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.



Рис. 1 Структура механізму управління формуванням прибутку підприємства

Таким чином, в умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку, вони пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте повноцінно керувати фінансовими результатами та очікувати на отримання прибутку без такого важливого етапу, як планування – неможливо. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення. Отже, саме детальне планування господарської діяльності забезпечує успіх підприємства на ринку.

Перелік посилань

1. Сковородкина Л.В. Финансовый менеджмент. Учебно-методическое пособие для сам. изуч. дисциплины. ч.2./ Л.В. Сковородкина. – симферополь, 2011.– 137 с.
2. Фінансовий менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1652020564634/finansi/upravlinnya_pributkom.
3. Мельничук Г.С., Нестерук А.А. Теоретичні засади розробки механізму управління формуванням прибутку підприємства / Глобальні та національні проблеми економіки – електронне наукове фахове видання, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. Випуск 14. 2016. – С. 458-460.
4. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення / Вісник Хмельницького національного університету 2020, № 1 – С. 84-88.