НІКІПОРЕЦЬ Н.С., ст.гр. МО-04а

Наук. кер.: Галушка В.В., ас.

Горлівський автомобільно-дорожній інститут,

м. Горлівка

**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

**ЯК ЕКОНОМІЧНОЮ КАТЕГОРІЄЮ**

*Исследованы аспекты формирования прибыли, рассмотрен механизм управления прибылью на предприятии в современных рыночных условиях. Представлены наблюдения изменения прибыли на основе анализа формирования различных видов прибыли предприятия.*

**Актуальність.** Прибуток являє собою кінцевий фінансовий результат господарської діяльності підприємства. Загальна економічна теорія визначає роль економіки так: «У реальній дійсності прибуток - кінцева мета і рушійний мотив товарного виробництва і ринкової економіки. Це головний стимул і основний показник ефективності будь-якого підприємства і фірми». [1]

Керівнику будь-якого підприємства на практиці приходиться приймати безліч різноманітних управлінських рішень. Кожне прийняте рішення, що стосуються ціни, витрат підприємства, обсягу і структури реалізації продукції, в остаточному підсумку позначається на фінансових результатах підприємства, тому розробка методології управління прибутком на підприємстві на сьогодення є однім з найбільш гострих теоретичних і практичних завдань для фахівців в галузі економіки і фінансів.

**Мета дослідження:** розгляд теоретико-методологічних і прикладних проблем організації управління прибутком на підприємстві. Поставлена мета обумовила необхідність вирішення ряду взаємозалежних завдань: розкрити економічну суть такого поняття як прибуток підприємства; виявити мотиваційний механізм здійснення управлінських заходів щодо прибутку підприємства;

**Основна частина**. Прибуток як економічна категорія відбиває чистий дохід, створений у сфері виробництва та послуг в процесі підприємницької діяльності. Результатом з’єднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб’єктів, є готова продукція, що стає товаром за умови її реалізації споживачу. На стадії продажу виявляється вартість товару, що включає вартість минулої упредметненої, праці і живої праці. Вартість живої праці відбиває знову створену вартість і розпадається на дві частини. Перша являє собою заробітну плату працівників, що беруть участь у виробництві продукції. Її величина визначається рядом факторів, обумовлених необхідністю відтворення робочої сили. У цьому змісті для підприємця вона представляє частину витрат по виробництву продукції. Друга частина знову створеної вартості відбиває чистий доход, що реалізується тільки в результаті продажу продукції, яке означає суспільне визнання її корисності. [2]

На рівні підприємства в умовах товарно-грошових відносин чистий доход приймає форму прибутку. На ринку товарів підприємства виступають як відносно відособлені товаровиробники. Установивши ціну на продукцію, вони реалізують її споживачу, одержуючи при цьому грошовий виторг, що не означає одержання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виторг із витратами на виробництво і реалізацію, що приймають форму собівартості продукції. Коли виторг перевищує собівартість, фінансовий результат свідчить про одержання прибутку. Підприємець завжди ставить за основну мету своєю діяльності отримання прибутку, але не завжди його одержує. Якщо виторг дорівнює собівартості, то, в такому випадку, удалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції. При реалізації без збитків, відсутній і прибуток як джерело виробничого, науково-технічного і соціального розвитку. При витратах, що перевищують виторг, підприємство одержує збитки - негативний фінансовий результат, що ставить його в досить складне фінансове становище, яке не виключає і банкрутство. [4]

Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин виконує визначені функції. По-перше, характеризує економічний ефект, отриманий у результаті діяльності підприємства. Але всі аспекти діяльності підприємства за допомогою прибутку оцінити неможливо. Такого універсального показника і не може бути. Саме тому при аналізі виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємства використовується система показників.

Значення прибутку полягає в тому, що він відбиває кінцевий фінансовий результат. Разом з тим на його величину впливає ряд залежних і не залежних від підприємства факторів. Практично поза сферою впливу підприємства знаходяться кон’юнктура ринку, рівень цін на споживані матеріально-сировинні і паливно-енергетичні ресурси. Певною мірою залежать від підприємства такі фактори, як рівень цін на реалізовану продукцію і заробітну плату, рівень господарювання, компетентність керівництва і менеджерів, конкурентоздатність продукції, організація виробництва і праці, його продуктивність, стан і ефективність виробничого і фінансового планування.

Перераховані фактори впливають на прибуток не прямо, а через обсяг реалізованої продукції і собівартість, тому для з’ясування кінцевого фінансового результату необхідно зіставити вартість обсягу реалізованої продукції і вартість витрат і ресурсів, використаних у виробництві.

По-друге, прибуток має стимулюючу функцію. Її зміст полягає в тому, що вона одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Реальне забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком. Частка чистого прибутку, що залишилася в розпорядженні підприємства після сплати податків і інших обов’язкових платежів, повинна бути достатньою для фінансування розширення виробничої діяльності, науково-технічного і соціального розвитку підприємства, матеріального заохочення працівників.

По-третє, прибуток є одним із джерел формування бюджетів різних рівнів. Він надходить у бюджети у виді податків і поряд з іншими дохідними надходженнями використовується для фінансування задоволення спільних суспільних потреб, забезпечення виконання державою своїх функцій, державних інвестиційних, виробничих, науково-технічних і соціальних програм.

В умовах ринкової економіки значення прибутку величезне. Прагнення до його одержання орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції, потрібної споживачу, зниження витрат на виробництво. При розвинутій конкуренції цим досягається не тільки мета підприємництва, але і задоволення суспільних потреб. Для підприємця прибуток є сигналом, що вказує, де можна домогтися найбільшого приросту вартості, створює стимул для інвестування в ці сфери. Свою роль відіграють і збитки. Вони висвітлюють помилки і прорахунки в напрямку засобів, організації виробництва і збуту продукції.

Економічна нестабільність, монопольне положення товаровиробників спотворюють формування прибутку як чистого доходу, приводять до прагнення одержання доходів головним чином у результаті підвищення цін. Усуненню інфляційного наповнення прибутку сприяють фінансове оздоровлення економіки, розвиток ринкових механізмів ціноутворення, оптимальна система податків. Ці задачі повинна виконувати держава в ході здійснення економічних реформ.[5]

Розглядаючи прибуток як економічну категорію, ми говоримо про неї абстрактно. Але при плануванні й оцінці господарської і фінансової діяльності підприємства, розподілі прибутку, що залишився в розпорядженні підприємства, використовуються конкретні показники. Ємним інформативним показником є прибуток до оподаткування.

Досягнення високих результатів роботи підприємства припускає управління процесом формування, розподілу і використання прибутку. Управління включає аналіз прибутку, його планування і постійний пошук можливостей його збільшення.

Корисну інформацію можна почерпнути з аналізу динаміки частки чистого прибутку в балансовому. Якщо частка чистого прибутку росте, це свідчить про оптимальну величину податків, що сплачуються, зацікавленості підприємства в результатах роботи й ефективному господарюванні.

Прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг займає найбільшу питому вагу в структурі балансового прибутку підприємства. Її величина формується під впливом трьох основних факторів: собівартості продукції, обсягу реалізації і рівня діючих цін на реалізовану продукцію. Найважливішим з них є собівартість. Кількісно в структурі ціни вона займає значну питому вагу, тому зниження собівартості дуже помітно позначається на зростанні прибутку за інших рівних умов. Динаміка показника собівартості продукції цікава і з іншого погляду. Зниження витрат у масштабі народного господарства країни свідчить про рівень господарювання в цілому і відбиває позитивні процеси в економіці.

На багатьох підприємствах існують підрозділи економічних служб, що займаються постатейним аналізом собівартості, вишукують шляхи її зниження. Але значною мірою ця робота знецінюється інфляцією і ростом цін на вихідну сировину і паливно-енергетичні ресурси. [6]

Збільшення обсягу реалізації продукції в натуральному виразі за інших рівних умов веде до зростання прибутку. Зростаючі обсяги виробництва продукції, що користається попитом, можуть досягатися за допомогою капітальних вкладень, що вимагає направлення прибутку на купівлю більш продуктивного устаткування, освоєння нових технологій, розширення виробництва. Не вимагає капітальних витрат прискорення обороту обігових коштів, що також веде до росту обсягів виробництва і реалізації продукції.

При стабільних економічних умовах господарювання основний шлях збільшення прибутку від реалізації продукції складається в зниженні собівартості в частині матеріальних витрат. Особливо важливо це для підприємств обробних галузей (машинобудування і металообробка, металургійна, нафтохімічна й ін.), на яких питома вага вартості сировини в собівартості істотно вище, ніж на аналогічних підприємствах розвитих країн.

На величину прибутку від реалізації продукції впливає склад і розмір нереалізованих залишків на початок і кінець звітного періоду. Значна величина залишків приводить до неповного надходження виручки і недоодержанню очікуваного прибутку.

Резервом збільшення балансового прибутку може бути прибуток, отриманий від реалізації основних фондів і іншого майна підприємства. Якщо раніш операції, пов’язані з вибуттям основних фондів, не робили помітного впливу на фінансові результати, то тепер, коли підприємства вправі розпоряджатися своїм майном, має сенс звільнитися від зайвого і не встановленого устаткування, попередньо зваживши, що вигідніше - продати його чи здати в оренду. [3, 5]

Прибуток може бути отримана від реалізації нематеріальних активів, що мають попит на ринку. Їхня продажна ціна визначається здатністю приносити доход. Для обчислення прибутку з продажної ціни виключаються витрати, пов’язані зі створенням чи купівлею нематеріальних активів з урахуванням витрат по їхньому доведенню до стану, у якому вони здатні приносити доход.

У складі позареалізаційних операцій найбільш дохідними можуть бути фінансові вкладення. Важливо, щоб вони здійснювалися не на шкоду основної діяльності підприємства. Конкретні напрямки і структура фінансових вкладень повинні бути результатом продуманої політики підприємства на основі достовірної оцінки їхньої ефективності. Непрофесійний підхід до цього питання може привести до втрати засобів, вкладених у статутний капітал інших підприємств чи спільну діяльність, у неліквідні цінні папери.

Відносно надійним способом фінансових вкладень зараз можна вважати збереження грошей на депозитному рахунку чи придбання депозитних сертифікатів. У цьому випадку повинні враховуватися щонайменше дві обставини: темпи інфляції, якщо мова йде про придбання сертифікатів, і процентна ставка податку з отриманих доходів.

Найважливішим питанням управління процесом формування прибутку є планування прибутку й інших фінансових результатів з урахуванням висновків економічного аналізу. Головною метою при плануванні є максимізація доходів, що дозволяє забезпечувати фінансування більшого обсягу потреб підприємства в його розвитку. При цьому важливо виходити з величини чистого прибутку. Задача максимізації чистого прибутку підприємства тісно пов’язана з оптимізацією величини податків, що сплачуються, у рамках діючого законодавства, запобіганням непродуктивних виплат.

**Висновки.** Таким чином, прибуток відображає чистий дохід, створений у сфері матеріального виробництва в процесі з'єднання факторів виробництва (праці, капіталу, природних ресурсів) і корисної виробничої діяльності. А результат удосконалення механізму управління прибутком дозволяє оптимізувати роботу всього підприємства.

**Бібліографічний список**

* 1. Аналіз господарської діяльності./Під ред. **Бєлобородової В.А**.-К.:Либідь,1999.-420с.
  2. **Белобтецький И.А**. Прибуток підприємства. // Фінанси України.-1999 №3,с.40-47.
  3. **Богатин Ю.В.** Экономическая оценка качества и эффективности работы предприятия. –М.: изд. стандартов, 1991. –214с.
  4. **Рєзников Л.** Фінансовий стан і фінансова політика виробничих підприємств. // Економіка України, 2007, №7., с.11-14
  5. **Цыгичко А.Н.**Новый механизм формирования эффективности.–М.:Экономика, 2004. –191с.
  6. **Маевский В.,Вяткин В.Н,Хриптон Дж.,Казак А.Ю**.Принятие финансовых решений: задачи, ситуации.//Вопросы экономики, 1998, №12, с.152.