УДК 658.155

Евеліна Соколова, к.е.н., доцент
(доцент кафедри «Фінанси і кредит», Державний економіко-технологічний університет транспорту)

Анна В'юшкова
(магістр кафедри «Фінанси і кредит», Державний економіко-технологічний університет транспорту)

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано основні напрями управління прибутком на підприємстві в сучасних умовах господарювання. Висвітлено тлумачення вітчизняних авторів стосовно сутності поняття «прибуток». Аналіз трактування прибутку різними вченими свідчить, що немає єдиного підходу щодо визначення сутності цієї економічної категорії. Тому задля успішного управління прибутком підприємства, перш за все, треба чітко визначити сутність поняття «прибуток», його складові елементи та чинники, що на нього впливають в зв'язку з цим розглянуто класифікацію видів прибутку (за видами діяльності, за джерелами утворення, за складом, за напрямами використання); описано системний підхід управління прибутком на підприємстві – процес формування,процес розподілу, процес використання прибутку та політику управління прибутком на кожному з етапів, визначено задачі та цілі управління прибутком, фактори, які впливають на величину прибутку (зовнішні, внутрішні, екстенсивні, інтенсивні, позавиробничі); зазначено, що в системі управління прибутком підприємства планування займає найвідповідальніший етап. Запропоновано джерела підвищення прибутковості та рентабельності підприємства.

***Ключові слова**: прибуток, управління прибутком, задачі управління, ефективність, фактори впливу, планування прибутку, політика управління прибутком, прибутковість.*

© Соколова Е.О., В'юшкова А., 2015

Эвелина Соколова, к.э.н., доцент
(доцент кафедры «Финансы и кредит», Государственный экономико-технологический университет транспорта)

Анна Вьюшкова,
(магистр кафедры «Финансы и кредит», Государственный экономико-технологический университет транспорта)

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В статье проанализированы основные направления управления прибылью на предприятии в современных условиях хозяйствования. Освещены толкования отечественных авторов относительно сущности понятия «прибыль». Анализ трактовок прибыли различными учеными показал, что нет единого подхода к определению сущности этой экономической категории. Поэтому для успешного управления прибылью предприятия, прежде всего, надо четко определить сущность понятия «прибыль», его составные элементы и факторы, на него влияющие в связи с этим рассмотрена классификация видов прибыли (по видам деятельности, по источникам образования, по составу, по направлениям использования); описан системный подход управления прибылью на предприятии – процесс формирования, процесс распределения, процесс использования прибыли и политику управления прибылью на каждом из этапов, определены задачи и цели управления прибылью, факторы, которые влияют на величину прибыли (внешние, внутренние, экстенсивные, интенсивные, внепроизводственные); указано, что в системе управления прибылью предприятия планирование занимает самый ответственный этап. Предложены источники повышения прибыльности и рентабельности предприятия.

Ключевые слова: *прибыль, управление прибылью, задачи управления, эффективность, факторы влияния, планирование прибыли, политика управления прибылью, доходность.*

Evelyn Sokolova, PhD, docent
(docent of Chair «Finance and credit», State economy and technology University of transport)

Anna Viushkova
(Master of Chair "Finance and credit", State economy and technology University of transport)

THE PROBLEM OF EARNINGS MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

The article analyzes the main directions of earnings management in the enterprise in modern conditions of managing. Lit the interpretation of domestic authors about the

nature of the notion of profit. Analysis interpretation of the profits of various scholars have shown that there is no single approach to determining the nature of this economic category. Therefore, for the successful management of the enterprise's profit, first of all, we need to clearly define the essence of the concept of "profit", its constituent elements and factors influencing it in this regard, the classification of types of income (by type of activity, by source of education, in composition, by destination); describes a systematic approach for managing earnings in the enterprise - forming process,the distribution process, the process of using profits and management policies, the profit at each stage, defined objectives and targets for managing earnings, factors that affect the amount of profit (external, internal, extensive, intensive, taking part); indicated that the management system of the enterprise's profit planning is the most important stage. Proposed sources of increase of profitability of the enterprise.

Keywords: *profit, profit management, task management, efficiency, impact factors, profit planning, policy management, profit, profitability.*

Постановка проблеми: В умовах кризового стану економіки країни, нестабільності фінансового сектора, вкрай важливо максимально використовувати усі наявні резерви підприємств для забезпечення їх конкурентоспроможності. А тому сучасна стратегія діяльності підприємств вимагає нових підходів до поведінки на споживчому ринку, підвищення рівня взаємовідносин з постачальниками товарів та споживачами, організації господарської діяльності, управління підприємствами тощо.

Особливу увагу для більшості суб'єктів господарювання необхідно приділяти управлінню прибутком підприємства, шукати можливі джерела отримання прибутку та визначати оптимальні напрями його використання.

У сучасних умовах господарювання в Україні відбувається зміна форм та методів управління економікою підприємств. У господарській діяльності підприємств вплив ринкових законів, реформ не завжди носить позитивний характер, тому більша частина господарюючих підприємств знаходиться в стані ризику. Суб'єкти господарювання відчувають дефіцит обігових коштів, не завжди вчасно можуть розрахуватися зі своїми борговими зобов'язаннями, а це, в першу чергу, веде до збитків.

Одним з важливих напрямків оздоровлення фінансового стану підприємства є удосконалення напрямків формування та використання прибутку, розробка заходів щодо максимізації прибутку та оптимізація витрат виробництва.

Актуальність даного дослідження полягає у висвітленні важливості процесу управління прибутком на підприємстві для успішного його функціонування на ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тематика формування та управління прибутком є досить добре описаною в економічній літературі. Питання управління прибутком досліджували такі вітчизняні вчені: Гриньова В.М., Кальмук М.В., Коваленко Л.О., Коюда В.О., Поддєрьогін А.М., Покропивний С.Ф., Субботович Ю.Л., Ремньова Л.М. Однак в умовах кризового стану економіки країни, є необхідність пошуку більш ефективних методів управління прибутком підприємства.

Метою статті є дослідження теоретичних і практичних основ формування прибутку підприємства та розробка шляхів підвищення ефективності процесу управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку. Нині в Україні спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств. У зв'язку з цим управ-

ління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство. Усе це зумовлює необхідність дослідження сутності та теоретичних засад функціонування прибутку підприємств.

Дослідженню сутності прибутку приділено багато уваги в економічній літературі такими вітчизняними авторами, як Бланк І. А., Гриньова В. М., Поддєрьогін А. М. та ін. Однак при цьому відсутня єдина думка авторів з приводу тлумачення цього поняття.

Поняття прибутку в економічній системі існує у зв'язку з наявністю товарно-грошових відносин, появою і розвитком інституту власності, особливо приватної. Перші визначення прибутку збігалися зі значенням валового доходу, який поділявся на три категорії: доходи від капіталу, землі та доходи від праці. Вважалося, що кожен із видів доходів є обов'язковою винагородою для одержувача за надані ним послуги у народному господарстві.

Розвиток ринкових відносин в економіці України зумовив необхідність нових підходів управління прибутком. А це означає, що й саме визначення прибутку зазнає певних змін. Не дивно, що у сучасних умовах серед вітчизняних та закордонних учених існують різні точки зору на поняття прибутку.

Поддєрьогін А. М. визначає прибуток, як частину додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми [2]. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Покропивний С. Ф. розглядає прибуток як ту частину виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [3]. Але таке розуміння прибутку обмежується тільки кількісним визначенням категорії і не розкриває його економічної природи.

У публікаціях останніх років Бланк І. А. одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу у своєму визначенні прибутку. На думку вченого, 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 у процесі здійснення цієї діяльності [4]. Водночас прибуток як економічна категорія відображає кінцеву грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів підприємницьких структур, їх фінансового стану.

Гриньова В. М. та Коюда В. О. [5] розглядають прибуток з різних точок зору. З економічного погляду прибуток – це різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами, з господарського погляду прибуток – це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду. Також вони наводять відмінності між бухгалтерським та економічним прибутком. Перший є результатом реалізації товарів і послуг, другий – результатом роботи капіталу.

Аналіз трактування поняття «прибуток» різними вченими показав, що немає єдиного підходу щодо визначення сутності цієї економічної категорії. Тому задля успішного управління прибутком підприємства, перш за все, треба чітко визначити сутність поняття «прибуток», його складові елементи та чинники, що на нього впливають.

Прибуток відображає фінансовий результат підприємницької діяльності, забезпечує фінансування розширеного виробництва, соціального та економічного ро-

звитку підприємства, є матеріальним стимулом для працівників і основою для розрахунків показників інвестиційної привабливості підприємства.Також прибуток є одним із джерел формування доходів державного бюджету і цим погоджує інтереси держави і підприємств.

Слід висвітлити і той факт, що прибуток займає одне з чільних місць у загальній системі вартісних інструментів управління економікою, оскільки всі вони прямо або опосередковано пов'язані з прибутком. Це стосується також ціни, кредиту, собівартості та інших економічних важелів. Зважаючи на це, прибуток є головним об'єктом фінансового менеджменту. Тому важливо охарактеризувати види прибутку.

Види прибутку характеризують: за видами діяльності – від операційної діяльності, від інвестиційної діяльності, від фінансової діяльності; за джерелами утворення – від реалізації продукції, від реалізації активів, від позареалізаційних операцій; за складом – від звичайної діяльності, валовий (маржинальний) прибуток, операційний прибуток, надзвичайний прибуток, чистий прибуток; за напрямами використання – для перерахування в бюджет, для споживання, капіталізований нерозподілений прибуток.

Левову частину прибутку підприємство отримує від операційної діяльності. Дуже мало підприємств займається фінансовими та інвестиційними операціями. Проте якщо вони наявні в діяльності підприємства, розширюють коло джерел утворення прибутку. За складом розрізняють прибуток від звичайної діяльності, маржинальний (валовий) прибуток, операційний прибуток, чистий прибуток.

Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування – це сума прибутку, отримана підприємством від усіх видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової).

Маржинальний (валовий прибуток) визначається як різниця між чистою виручкою від реалізації продукції та собівартістю цієї продукції (змінними витратами).

Чистий прибуток – це сума яка залишилася на балансі підприємства після сплати податків, надзвичайних збитків і підлягає перерозподілу за напрямами використання.

Основними завданнями управління прибутком є:

• Пошук резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій.

• Виявлення резервів зростання прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, вдосконалення облікової політики підприємства, цінової та податкової політики.

• Аналіз прибутковості виробничої і комерційної діяльності.

• Оцінювання підприємницького ризику.

• Зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

На величину прибутку впливає група багатьох факторів на які необхідно звернути увагу в процесі управління. Фактори розділяють на дві великі групи: зовнішні – на них вплив підприємства не розповсюджується, і внутрішні, на які підприємство в змозі вплинути.

До зовнішніх факторів належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, процентних ставок, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій та інше. Ці фактори не залежать від діяльності підприємства, але можуть мати значний вплив на величину прибутку.

Внутрішні фактори поділяються на виробничі і невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, у свою чергу, можуть підрозділятися на екстенсивні і інтенсивні.

Екстенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягів коштів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу і т.д.

Інтенсивні фактори впливають на процес отримання прибутку через «якісні» зміни: підвищення продуктивності обладнання і його якості, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технологій їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості і матеріаломісткості продукції, вдосконалення організації праці і більш ефективне використання фінансових ресурсів тощо.

До позавиробничих факторів належать, наприклад, постачальницько-збутова і природоохоронна діяльність, соціальні умови працю та побуту.

Нині в Україні в умовах економічної кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва та збільшення кількості збиткових підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів управління прибутком.

Управління прибутком представляє собою багаторівневу систему, яка об'єднує три підсистеми: формування, розподіл, використання. Для кожної з цих підсистем характерні свої конкретні задачі та інструментарій їх досягнення.

Також кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, який сформовано на першому етапі, визначають напрями його розподілу. Чим більший прибуток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямами використання. Крім того ефективність використання впливає на майбутні можливості зі збільшення прибутку на етапі його формування.

Системний підхід до управління прибутком передбачає вивчення способів організації підсистем в одне ціле і вплив процесів, які відбуваються у системі в цілому на окремі її ланки. Елементи системи управління прибутком подані на рис.1.

Слід зазначити, що система управління прибутком буде оптимальною тільки в тому разі, коли цілі кожної підсистеми будуть визначатись цілями розвитку підприємства в цілому.

Висока роль прибутку у розвитку підприємства і забезпечення інтересів його власників визначають необхідність розробки ефективної політики управління прибутком та виявлення шляхів його максимізації. Політика управління прибутком являє собою процес виробітки і прийняття управлінських рішень по всіх основних аспектах його формування, розподілу та використання на підприємстві. Головною метою політики управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємства, яка повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників підприємства з інтересами держави. Виходячи з головної мети, система управління прибутку дає змогу вирішувати такі завдання як забезпечення максимізації розміру прибутку, забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і рівнем ризику, забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства, забезпечення ефективності програм участі персоналу у розподілі прибутку тощо.

У процесі діяльності підприємство повинно проводити політику максимізації прибутку, що включає, перш за все, політику управління формуванням прибутку. Політика управління формуванням прибутку включає в себе такі елементи як розробка політики управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Рис. 1. **Структурна схема управління прибутком підприємства**

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Тобто це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції, що є головною метою створення підприємства та забезпечують основну частку його доходу.

Під інвестиційною діяльністю розуміють придбання та реалізацію тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

В свою чергу, під фінансовою діяльністю вважають діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Політика управління формуванням прибутку повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через виконання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління суб'єктом господарювання. Зростанню прибутку підприємства сприяє маніпулювання трьома змінними:

- прискоренням товарообігу;
- зменшенням маси витрат;
- збільшенням норми прибутку шляхом підвищення цін.

На основі аналізу методичних підходів формування прибутку, можна запропонувати послідовність визначення цільового розміру прибутку підприємства, що передбачає такі управлінські кроки:

1) Визначення обсягу реалізації продукції, при якому можливе одержання цільового прибутку.

2) Розробка цінової політики і стратегії.

3) Формування асортиментної політики (визначення оптимальної товарно-групової структури, що відповідає попиту населення й обраної мети).

4) Формування ресурсної політики (товарне забезпечення, трудові, матеріальні і фінансові ресурси).

5) Керування валовими доходами.

6) Використання можливостей ефективного розміщення грошей.

7) Оцінка відповідності можливостей одержання прибутку її цільовій величині.

Політика управління розподілом прибутку включає управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів з прибутку та оптимізацію пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізуються й що споживаються.

При розподілі прибутку важливим є оптимальне поєднання таких завдань його ефективного використання: здійснення розподілу прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства; підвищення рівня добробуту власників підприємства, шляхом реалізації дивідендної політики; забезпечення приросту ринкової вартості суб'єкта господарювання у коротко- та довготерміновій перспективі; підвищення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення ефективного впливу на трудову активність працівників, що здійснюється шляхом участі працівників у розподілі прибутку; поповнення фінансових ресурсів підприємства; підвищення рівня платоспроможності підприємства за рахунок скерування капіталізованого прибутку в обіговий капітал; зменшення ризиків діяльності внаслідок формування та поповнення резервного фонду, фонду резерву виплат дивідендів, інших фондів спеціального призначення.

Управління використанням прибутку охоплює формування дивідендної політики, яка відіграє значну роль у реалізації фінансової стратегії підприємства. Вона впливає на рівень добробуту інвесторів у поточному періоді; визначає розміри формування власних фінансових ресурсів, а відповідно і темпи виробничого розвитку підприємства на основі самофінансування; впливає на фінансову стійкість підприємства, на вартість використовуваного капіталу і ринкову вартість підприємства.

У системі управління прибутком підприємства його планування являє найбільш відповідальний етап. Планування прибутку являє собою процес розроблення системи заходів щодо забезпечення її формування в необхідному обсязі й ефективне використання відповідно завданням розвитку підприємства в майбутньому періоді. Звідси випливає, що необхідність планування прибутку обумовлена тим, що в ринкових умовах планова сума прибутку є цільовим орієнтиром комерційної діяльності підприємств і мірою її ефективності .

Розглядаючи резерви максимізації прибутку слід звернути увагу на те, що прибуток залежить як від доходів підприємства, так і від його витрат.

Збільшення прибутку можна досягти двома способами: зменшити витрати на виробництво або збільшити дохід від реалізації. Тому, перед кожною фірмою пос-

тає питання правильно сформувати свою цінову стратегію й обрати оптимальний обсяг виробництва.

Підстави максимізації прибутку такі самі, що й мотиви максимізації корисності споживача. Максимізація прибутку є вирішальною умовою успішної конкурентності підприємства, його життєздатності і закріплення на ринку.

Якщо фірма працює за умов досконалої конкурентності, то це означає, що вона повинна продавати свою продукцію за цінами, що склалися на ринку, а не згідно зі своєю власною стратегією. При таких обставинах максимізації прибутку можна досягти за рахунок збільшення обсягу продукції. Щоб визначити обсяг продукції потрібно порівняти граничну виручку та витрати. Це правило діє для всіх фірм, незалежно від того, на якому ринку вона працює .

Що стосується фірм, які працюють в умовах недосконалої конкуренції (монополія та олігополія), для них ціна не є заданою, вона може змінюватись. Виробник розуміє, що чим більше продукції він виробить, тим за нижчою ціною мусить її продавати. Монополісти максимізують свій прибуток, коли граничні витрати дорівнюють граничним доходам. Проте ціна, яку вони встановлюють, перевищує граничні витрати.

У разі олігополії виробник або контролює ціну в результаті змови з іншими олігополістами, або підлаштовується під ціни лідера. Для олігополіста важливо зрозуміти, що за умов недосконалої конкуренції гранична виручка, як і граничні витрати, стане змінною величиною, залежно від обсягу випуску продукції .

Можна відмітити такі резерви підвищення прибутку.

1. Потрібно постійно удосконалювати засоби виробництва: впроваджувати нову техніку, удосконалювати технології, упроваджувати прогресивні матеріали тощо. Це дозволить значно знизити собівартість продукції і цим самим підвищить прибуток. Максимальна мобілізація резервів собівартості продукції є важливою умовою ефективного функціонування підприємства .

2. Резервом росту прибутку промислових підприємств є підвищення якості продукції, що виробляється, і ліквідація втрат від браку. Проблема якості продукції в ряді галузей промисловості пов'язана із підвищенням надійності і тривалості використання виробів. Багато підприємств випускають продукцію з гарантією.

3. Підвищення прибутку може відбутися також за рахунок підвищення продуктивності праці. З ростом продуктивності праці знижуються витрати праці в розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості. Для цього підприємство повинне активно використовувати різноманітні мотиваційні засоби: перевести якомога більше працівників на відрядну форму оплати праці, працівникам погодинної форми у більшому розмірі оплачувати роботу в понаднормативний час, забезпечувати доставку працівників на роботу та з роботи за узгодженими маршрутами тощо.

4. Важливе значення в боротьбі за зниження собівартості та підвищення прибутку має дотримання найсуворішого режиму економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється насамперед у зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат по обслуговуванню виробництва і керуванню й інших непродуктивних витрат. Необхідно регулярно проводити інвентаризацію запасів і обладнання з метою виявлення надлишків. Ці надлишки необхідно продавати за ринковими цінами .

5. Потребують вдосконалення й нормативи. Технічно обґрунтовані норми й нормативи, їх своєчасний перегляд, з одного боку, впливають на оплату праці, а з іншого – на формування ціни, тому що виявлення резервів призводить до зниження суспільно-необхідних витрат робітників.

6. Одним з резервів збільшення прибутку промислових підприємств є більш повне використання вторинних ресурсів та попутних продуктів. Частка вторинної сировини в загальному обсязі матеріальних ресурсів, використовуваних у господарстві країни, значно зростає .

7. Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація невиробничих виплат по заробітній платі, по оплаті цілоденних простоїв і часів внутрішньо змінного простою, доплат за працю в додатковий час, ліквідація невиробничих витрат і втрат у складі витрат на обслуговування підрозділів виробництва і управління.

8. Також важливу роль в підвищенні прибутку відведена маркетингу. Практика світової торгівлі довела, що багато видів нових виробів не знаходять свого покупця на ринку без вправної організації маркетингу. Тому в цих умовах господарювання слід більше уваги приділяти маркетингу.

Отже, для підвищення прибутку потрібно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення техніко-економічних показників роботи підприємства й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків тощо.

Висновки і пропозиції: В сучасних умовах господарювання в Україні почала відбуватися зміна форм та методів управління економікою підприємств. У господарській діяльності підприємств вплив ринкових законів, реформ не завжди носить позитивний характер, тому більша частина господарюючих підприємств знаходиться в стані ризику. Суб'єкти господарювання відчувають дефіцит обігових коштів, не завжди вчасно можуть розрахуватися з своїми борговими зобов'язаннями, а це в першу чергу веде до збитків. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів управління прибутком, адже саме прибуток є основною метою підприємців. Для підвищення прибутковості підприємства необхідно: постійно вести облік доходів і витрат, аналізувати отримані данні і робити висновки наскільки продуктивно йде робочий процес; збирати інформацію про конкурентів (про цінову політику, новинки, якість продукції); проводити ефективний маркетинг, оскільки, не завжди товар знаходить цільову аудиторію без втручання грамотного маркетингу; стежити за продуктивністю праці на підприємстві; проводити ефективну цінову політику, у цінах повинні відображатись суспільно-необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, її споживчі властивості, якість, платоспроможний попит; старатися економити на кожному етапі робочого процесу.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Кальмук* Н. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах / Кальмук Н. В. // Збірник науково-технічних праць. – Львів : Вид. Національного лісотехнічного університету України, 2006. –С. 255–258.

2. *Фінанси* підприємств : підручник / за ред. проф. А. М. Поддєрьогіна – 3-тє вид. – К. : КНЕУ, 2000. – 385 с.

3. *Покропивний* С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.

4. *Субботович* Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур / Субботович Ю. Л. // Фінанси України. – 2005. – № 12. – С. 39–47.

5 *Гриньова* В. М. Фінанси підприємств : навч. посібн. / Гриньова В. М., Коюда В. О. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання-Прес, 2004. – 424 с.

6. *Коваленко* Л.О. Фінансовий менеджмент: Навч.пос.-3-тє вид.,випр. і доп /Л.О.Коваленко, Л.М.Ремньова .– К.:Знання, 2008. – 483 с.

7. *Андріяш* А.С. Особливості управління прибутком підприємства/А.С. Андріяш, А.Ю. Могилова // Молодий вчений. – № 6 (09). – червень, 2014 р.

8. *Білошапка* В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. /В.А. Білошапка. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1(155). – С. 115-117.

9. *Ілляшенко* С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій. / С.М. Ілляшенко. // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12(114). – С. 137-139.

10. *Семенов* А.Г. Аналіз та вдосконалення оплати праці. / А.Г. Семенов, А.І. Шарко. // Держава та регіони. – 2010. – №6. – С. 232-238.

11. *Денисенко* Л.О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві/ Л.О. Денисенко, Ю.О. Кучерявенко // Вісник КНУТД. – 2014. – №1

12. *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.

REFERENCES

1. Yakovlev N. V. Upravlinia prybutkom pidpryiemstva v suchasnykh umovakh / Yakovlev N. V. // *Zbirnyk naykovo-tehnichnukh prats*. – Lviv : Vyd. Natsionalnogo lisotekhnichnogo universytetu Ukrainy, 2006. – P. 255-258.

2. *Finansy pidpryiemstv* : pidruchnyk / za redaktsiieyu A. M. Podderiogina – 3-te vydannia – K. : KNEU, 2000. – 385 p.

3. Pokropivny S. F. *Ekonomika pidpryiemstva* / S. F. Pokropivny. – K. : KNEU, 2000. – 528 p

4. Subotovich Yu.L. Prybutok u gospodarskii diyalnosti pidpryiemstva / Subotovich Y. L.// *Financy Ukrainy*. – 2005. – No. 12. – S. 39-47.

5 Grineva V.M. *Financy pidpryemst: navchalniy posibnyk*. /.Grinev, V. M., Kauda V. A. – 2-ge vidannya. – K. : Znannya, 2004. – 424

6. Kovalenko L.A. *Finansoviy menegmentt*: Navch.posibnyk /L. A. Kovalenko, L. M. Remnev .- K.: Znannya, 2008. – 483 p.

7. Andriyash A.S. Osoblyvosti upravlinnya prybutkom pidpryiemstva /A.S. Andriyash, A. Y. Mogilev // *Molodiy vcheniy*. – 6 (09). – Cherven, 2014

8. Beloshapka, V.A. Rezervy zrostannya rezultatyvnosti bisnesy v umovakh ekonomichnogo spadu /V. A. Beloshapka,". // *Actualni problemy ekonomiky*. – 2011. – №1(155). – Pp. 115-117.

9. IlyashenkoS. M. Strategichne upravlinnya inovatsiiynoyu diyalnistyu pidpryemstva na zasadakh marketyngu innovatsiy. / S. M. Ilyashenko. // *Actualni problem ekonomiky*. –2010. – №12(114). – P. 137 –139.

10. Semenov A. G. Analiz ta vdoskonalennya oplaty pratsi A. G. Semenov, A. I. Charcot. // *Derzhava ta regiony*. – 2010. – № 6. – P. 232-238.

11. Denisenko L. A. Shliahy polipshennya protsu upravlinnya prybutkom na pidpryiemstvi / L. A. Denisenko, A. Kucheryavenko // *Visnuk of KNUTD* – 2014. – № 1.

12. Blonsky, V. I. Vdoskonalennya formuvannya ta vykorystannya prybutku padpryiemstv / V. I. Blonsky, A. I. Vojenska // *Naukovyi visnuk NLTU Ukrainy*. – 2008. – № 18.1. – P. 122-128