

ефективною лише в тому разі, коли вона забезпечуватиме активний системний пошук можливостей подальшого розвитку підприємства, їхнє фінансового оздоровлення, виведення роботи підприємства на якісно новий рівень, запровадження політики диверсифікації продукції та сфер діяльності, розширення асортименту й номенклатури продукції, його стійку позицію на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. Індекси промислової продукції 2011 // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

2. Індекси цін виробників промислової продукції 2011 (до попереднього року) [Електрон. ресурс] // Ціни і тарифи. Державний ко-

мітет статистики. – 22.02.2011. – Режим доступу: сайт <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Індекси промислової продукції 2012 // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Экономический анализ: Учебн. пособие / М.А. Болюх, В.З. Бучевский, М.И. Горбатов и др.; под ред. М.Г. Чумаченко – К.: КНЭУ, 2003. – 352 с.

5. Індекси промислової продукції 2012 // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2001–2009 роки // веб-сторінка Державного комітету статистики [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 658.15:336.58

Т.Е. БЕЛЯЛОВ,
к.е.н., доцент кафедри «Фінанси», Київський національний університет технологій та дизайну,
Т.І. ГАРКАВА,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну

Удосконалення фінансового механізму управління прибутком

У статті розглянуто питання, що висвітлюють сутність фінансового механізму, визначено функції, які реалізує даний механізм задля забезпечення ефективного використання наявних на підприємстві фінансових ресурсів, визначено основні чинники та методи, що впливають на процес управління та формування прибутку підприємства

Ключові слова: прибуток підприємств, фінансові ресурси, виробничі витрати.

В статье рассмотрены вопросы, освещающие суть финансового механизма, определены функции, которые реализуют данный механизм ради обеспечения эффективного использования имеющихся на предприятии финансовых ресурсов, определены основные факторы и методы, влияющие на процесс управления и формирования прибыли предприятия.

Ключевые слова: прибыль предприятий, финансовые ресурсы, производственные расходы.

The article is about the questions that illuminate the nature of the financial mechanism defined function that implements this mechanism to ensure efficient use of available financial resources of the company, the main factors and practices that affect the management and shaping profits.

Постановка проблеми. Перехід України до ринкових відносин потребує від підприємств раціонального і економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки їх прибутковості.

Підсумковим показником, результатом фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання є прибуток, максимізація якого є головною метою підприємства в ринкових умовах, умовах самооплатності і самофінансування.

В умовах ринкової економіки прибуток стає найважливішим оціночним показником діяльності підприємства, джерелом матеріального добробуту самого підприємства та його працівників, держави в цілому.

Фінансова діяльність підприємства має бути спрямована на забезпечення систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів, фінансової стійкості з метою ефективного функціонування підприємства, чим зумовлюється необхідність і практичне значення систематичної оцінки фінансового стану підприємства, якій належить суттєва роль у забезпеченні його стабільного фінансового стану.

Становлення ринкових відносин вимагає вдосконалення практики управління всіма видами витрат з урахуванням особливостей перехідного до ринкової економіки періоду і міжнародного досвіду, що дозволить фірмі вижити в конкурентній боротьбі, максимізувати прибуток і мінімізувати витрати, забезпечити рентабельну діяльність підприємства.

Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішить питання зниження собівартості продукції. Зниження витрат є одним з головних завдань керівництва будь-якого підприємства.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Виявлення резервів зниження собівартості повинно спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного і організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини і матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків.

Проблема управління прибутком та розробка шляхів його максимізації надзвичайно актуальна для діяльності вітчизняних підприємств. Розробка і вдосконалення механізму регулювання розміру прибутку є необхідною засадою забезпечення стабільної діяльності підприємства [1].

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Для визначення ролі прогнозування в управлінні необхідно обґрунтувати завдання та функції, які реалізуються ним в рамках циклу підготовки та прийняття управлінського рішення.

Актуальним питанням є дослідження впливу різних факторів (внутрішніх та зовнішніх) на зростання прибутку підприємства. Сутність прибутку, його значення та фактори зростання розглядаються у працях І.А. Бланка, Н.М. Бондара, О.О. Гетьмана, С.Ф. Покропівного, А.М. Поддєрьогіна, В.М. Шаповала, Л.І. Шваба. В українській економічній літературі проблемам управління прибутком на підприємстві присвячені праці Г.М. Азаренкової, А.Б. Гончарова, А.М. Поддєрьогіна, С.Ф. Покропівного, В.М. Опаріна, Є.М. Винниченка та ін.

За весь період існування такої економічної категорії, як прибуток, більшість економістів так і не прийшли до одностайної думки про сутність, природу, використання та розподіл прибутку, а також вважають, що її економічна категорія важко піддається точному визначенню. Але є і інша сторона, це де для більшості всіх інших відомих практиків роль категорії прибутку дуже проста. Визначається це тим, що прибуток виступає стержнем, а також головною рушійною силою ринкової економіки, а також звісно ж, основним спонукальним мотивом діяльності всіх підприємців і створених установ що працюють і розвиваються в умовах ринку, також він є певним гарантом прогресу економічної системи, а відсутність прибутку – це яскравий доказ так званого регресу і соціальної напруженості.

На сьогодні вважається, що прибуток виступає основним джерелом фінансових ресурсів на мікро- і макrorівні. Отож, якщо характеризувати роль прибутку в ринковій економіці, то, спираючись на економічні дослідження, вона є дуже неоднозначною.

Дана тема зумовлена необхідністю удосконалення та розроблення комплексних методів цілеспрямованого характеру для оздоровлення фінансово-економічної ситуації підприємства. Прибуток це одна з найбільш важливих, і тим самим складних економічних категорій сьогодення, про його максимізацію мріють усі, хто займається своєю справою. Прибуткове підприємство – успішне підприємство.

Метою статті є розкриття сутності прибутку, а також удосконалення методів, що прямо пропорційно пов'язані з прибутковістю підприємства та розробці методичних і практичних рекомендацій, спрямованих на максимізацію прибутку.

Виклад основного матеріалу. На нашу думку, перш ніж почати з методів та шляхів збільшення прибутку, доцільно все ж таки буде в невеликому обсязі розкрити сутність прибутку, а також розглянути думки різних вчених, щодо цієї економічної категорії. Отже, термін «прибуток» має різне тлумачення у практиці фінансового та економічного аналізу. Його сутність змінювалась відповідно до тенденції розвитку економічної теорії. Дослідження його економічної сутності бере початок ще з XVII ст. і продовжується до сьогодні.

Серед великої кількості економічних теорій теорію прибутку економісти характеризують як одну з найбільш складних, адже він відіграє провідну роль, висвітлюючи різнобічні економічні взаємозв'язки у процесі відтворення та забезпечує фінансовий, соціальний і економічний розвиток підприємства. В наш час широко відомі такі наукові школи: фізіократи, класична політекономія, прагматична політекономія, марксистська політекономія. Так, кожен представник цих шкіл присвятили низку наукових праць і досліджень для розкриття сутності прибутку, але як відомо ці думки різняться, та все ж, зібравши їх в одне ціле, можна зробити такі висновки щодо поняття прибутку, як економічної категорії.

По-перше, прибуток – сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. Чистий прибуток – це прибуток після сплати податків. Прибуток також визначають як суму, на яку зріс власний капітал компанії за даний період у результаті діяльності цієї компанії.

По-друге, прибуток трактується як частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкта. По-третє, прибуток – це одне з основних джерел формування фінансових ресурсів підприємства та формування фондів грошових коштів підприємства [2].

Отже, виходячи з цих тверджень можна сказати: щоб досягти бажаної мети – збільшити прибуток, підприємству перш за все потрібно стежити за витратами, або робити все можливе для їх зменшення, або зробити акцент на продажі товарів – збільшити їх, тобто цим самим досягти збільшення валового прибутку.

На сьогодні для різних підприємств існують свої способи підвищення чистого прибутку. Щоб зрозуміти, як збільшити прибуток підприємства, треба визначити, що йому зробити простіше і дешевше – скорочувати витрати або збільшувати доходи.

Почнемо з того, що підприємство, особливо велике, рідко саме займається продажами вроздріб, воно здає товар за нижчою ціною оптовикам, у яких є контакти з торговими мережами. Щоб збільшити валовий дохід, підприємству треба або побудувати свої магазини, розвинути мережу, найняти торговий персонал, навчити його, виплачувати зарплату і багато іншого, і, реально оцінивши таку ситуацію, можна сказати, що робити це не завжди вигідно, адже жодна торгова націнка не виправдає це, створене для продажу одного товару, який випускає завод. Іншим варіантом може стати

знаходження нових покупців – оптовиків, і цим самим збільшити оптові продажі, що цілком можливо може призвести до максимізації прибутку. Але слід зауважити, що для цього треба буде купити нове обладнання, щоб випустити додатковий обсяг продукції, а нове обладнання – це і нові затрати.

У сучасних умовах фінансовий стан будь-якого підприємства більшою мірою залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі види діяльності підприємства. Насамперед на фінансовому стані підприємства позитивно позначаються безпечніший випуск і реалізація високоякісної продукції [3].

Як правило, чим вищі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і нижча їх собівартість, тим вища прибутковість підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан.

Неритмічність виробничих процесів, погіршення якості продукції, труднощі з її реалізацією призводять до зменшення надходження коштів на рахунки підприємства, в результаті чого погіршується його платоспроможність.

Існує і зворотний зв'язок, оскільки брак коштів може призвести до перебоїв у забезпеченні матеріальними ресурсами, а отже у виробничому процесі.

Неефективність використання фінансових ресурсів призводить до низької платоспроможності підприємства і, як наслідок, до можливих перебоїв у постачанні, виробництві та реалізації продукції; до невиконання плану прибутку, зниження рентабельності підприємства, до загрози економічних санкцій [4].

Для покращення фінансового стану підприємства необхідно збільшувати прибутки від реалізації продукції і зменшувати витрати на виробництво продукції, адміністративні та інші види витрат.

Покращення фінансового стану досягається збільшенням обсягу виробництва. Для цього треба зберігати високий технічний рівень виробництва, зменшувати величину запасів на підприємстві, стимулювати основних робітників преміями, ретельно вивчати канали збуту продукції, заключати договори на довгострокове співробітництво, шукати нових споживачів, виходити на нові ринки збуту, слідкувати за ринковою політикою конкурентів тощо.

На сучасному етапі розвитку ринкової економіки можна виділити основні шляхи, що можуть привести до ефективного зростання прибутку:

1. Шляхом зниження рівня цін закупки товарів, матеріалів, сировини (удосконалення маркетингової політики підприємства: використання знижок, правильне формування асортименту продукції, розширення географії закупок).

2. Шляхом здійснення ефективної цінової політики з метою підвищення рівня цін.

3. Шляхом зниження рівня постійних витрат – скорочення витрат по управлінню при несприятливій кон'юнктурі товарного ринку; продаж частини невикористовуваного обладнання і нематеріальних активів з метою зниження потоку амортизаційних відрахувань; широке використання форм

лізингу обладнання замість його придбання; скорочення ряду використовуваних комунальних послуг.

4. Шляхом зниження рівня змінних витрат – зниження чисельності працівників основного і допоміжного виробництв за рахунок забезпечення росту продуктивності їх праці; скорочення розміру запасів сировини, матеріалів у періоди несприятливої кон'юнктури товарного ринку; забезпечення вигідних для підприємства умов постачання сировини і матеріалів.

5. Шляхом оптимізації податкових платежів, що здійснюються за рахунок прибутку (в процесі оптимізації сплати податків повинні бути вибрані ті види діяльності, де рівень оподаткування доходів мінімальний, виявлені всі можливості використання податкових пільг).

6. Шляхом збільшення обсягу позареалізаційних доходів (купівля-продаж цінних паперів, розміщення тимчасово вільних коштів на депозитні рахунки, лізинг, валютні операції) [5].

Отже, можна сказати, що для підприємства максимізація прибутку складається з вибору такого обсягу реалізації продукції, при якому граничні витрати підприємства, у виробництві і при реалізації, дорівнювали б ринковій вартості. Іншими словами, на ринку вільної конкуренції дохід дорівнює ринковій вартості.

Також слід приділяти увагу обґрунтованості виявлення і розподілення фактичної величини прибутку, виявленню і вимірюванню дії ринкових факторів на прибуток, визначенню резервів зростання прибутку.

Резерви зростання прибутку – це кількісно вимірні можливості його збільшення за рахунок зростання об'єму реалізації продукції, зменшення витрат на її виробництво і реалізацію, недопущення зовнішніх реалізаційних збитків, вдосконалення структури вироблюваної продукції. При підрахунку резервів зростання прибутку за рахунок можливого зростання обсягу реалізації використовуються результати аналізу випуску і реалізації продукції. На сьогодні існують такі резерви зростання прибутку:

- зростання обсягу виробництва та реалізації випускної продукції;
- зменшення собівартості продукції, що випускається;
- підвищення якості продукції, що випускається.

Для максимізації прибутку рекомендується здійснювати такі заходи.

Суворе дотримання укладених договорів на виконання робіт. Для підприємства важливо знайти замовників на виконання престижних і найбільш потрібних для ринку робіт.

Проведення масштабної та ефективної політики у галузі підготовки персоналу, що є особливою формою вкладення капіталу.

Підвищення ефективності діяльності підприємства зі збуту продукції. Необхідно більше уваги приділяти підвищенню швидкості руху обігових коштів, скороченню всіх видів запасів, досягати максимально швидкого просування готових виробів від виробника до споживачів.

Також не останнє місце займає збільшення обсягу виробництва виконуваних робіт шляхом більш повного викори-

стання виробничих потужностей підприємства. Скорочення витрат на виробництво шляхом збільшення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, обладнання. Скорочення невиробничих витрат та виробничого браку, застосування сучасних механізованих та автоматизованих засобів для виконання робіт, розглянути та усунути причини появи перевитрат фінансових ресурсів на комерційні витрати.

У час розвитку телекомунікацій слід удосконалювати рекламну діяльність, збільшувати ефективність окремих рекламних заходів, здійснювати ефективну цінову політику, диференційну по відношенню до окремих категорій покупців.

Здійснювати заходи, спрямовані на покращення «клімату» в колективі, що у майбутньому відобразиться на збільшенні продуктивності праці, здійснювати постійний контроль за умовами зберігання та транспортування сировини і готової продукції [6].

Висновки

Виконання цих пропозицій значно збільшить прибуток на підприємстві. Необхідно, щоб підприємство більше часу приділяло таким галузям, як реалізація та збут продукції, оскільки потреби та вимоги споживачів становляться дуже індивідуалізованими, а ринки дуже різноманітними за своєю структурою. Максимальне отримання прибутку частіше за все зв'язується зі зниженням виробничих витрат. Але в умовах, коли самими витратами підприємство може керувати, ціна на кожен вихідний матеріал (ресурс) практично

некеруєма, в умовах неуповільнюючої інфляції підприємство вкрай обмежене в можливості знижувати виробничі витрати, допомагаючи таким шляхом збільшення прибутку.

Також, узагальнюючи сказане вище, на нашу думку, буде доречним привести висловлення голови ради директорів компанії General Electric Джека Уэлчи, якого журнал Fortune назвав кращим менеджером ХХ сторіччя. На його думку, бізнес – це проста річ: ви повинні робити дешевше, швидше і краще всіх, а для цього треба підвищувати продуктивність і оперативність керування бізнесом, а також впроваджувати якнайбільше інновацій [7].

Список використаних джерел

1. Ткаченко С.Ю. Аналіз механізму управління прибутком підприємства // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – №3.
2. Грідчина М.В., Захожай В.Б. Фінанси (теоретичні основи). – Київ, 2009. – 312 с.
3. Єщенко І.С., Палкім Ю.І. Сучасна економіка: Навч. посіб. – К.: Вища школа, 2011. – 327 с.
4. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К., 2010.
5. Павловські О.В. Удосконалення методів пошуку резервів зростання прибутку // Фінанси України. – 2009. – №9 (с.в.). – С. 70.
6. Сидяга Б. Механізми управління формуванням і використанням прибутку підприємствами / Б. Сидяга // Галицький економічний вісник. – 2010. – №1(26). – С. 41–45.
7. http://ru.wikipedia.org/wiki/General_Electric

Ю.Г. ЛЕВЧЕНКО,

к.е.н., доцент кафедри прикладної економіки, Національний університет харчових технологій

Управління дебіторською заборгованістю за рахунок факторингу

Стаття присвячена проблемам управління дебіторською заборгованістю на підприємствах шляхом застосування фінансової комісійної операції, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою миттєвого отримання більшої частини платежу та гарантії повного погашення заборгованості.

Ключові слова: факторинг, управління, дебіторська заборгованість, банк, кредит, дебітор, витрати.

Статья посвящена проблемам управления дебиторской задолженностью на предприятиях путем применения финансовой комиссионной операции, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью мгновенного получения большей части платежа и гарантии полного погашения задолженности.

Ключевые слова: факторинг, управление, дебиторская задолженность, банк, кредит, дебитор, расходы.

This article is devoted to the problems of reducing accounts receivable on business by applying a financial transaction commission, in which the client assigns the receivables factoring company in order to obtain most of the instant payment and guarantee full repayment.

Keywords: factoring, management, accounts receivable, bank loans, debtor, expenses.

Постановка проблеми. Більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору, – гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Тому в умовах сьогодення все більшого значення