

УДК 658.155

JEL Classification: G32

Герасименко І. О.,

канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Білоцерківський національний аграрний
університет, м. Біла Церква

Висіцький В. І.,

здобувач другого
(магістерського) рівня вищої освіти,
Білоцерківський національний аграрний
університет, м. Біла Церква

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Одним з головних економічних показників, що характеризує результати господарської діяльності підприємства є прибуток. Виклики нинішніх умов здійснення фінансово-комерційної діяльності вітчизняними підприємствами висувають проблему вдосконалення системи управління прибутковістю. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, вдосконалення його матеріально-технічної бази та якості продукції, забезпечення всіх форм інвестування. Водночас прибуток це об'єкт оподаткування, джерело сплати податків, а відтак – джерело розв'язання соціально-економічних цілей держави.

Управління прибутком підприємства – комплексний процес розробки та реалізації обґрунтованих управлінських рішень у розрізі процесів формування, розподілу, використання прибутку, спрямованих на забезпечення стійкого підвищення прибутковості, ринкової вартості та досягнення довгострокового економічного розвитку підприємства, що сприяє успішній реалізації його головної мети [1].

Система управління прибутком підприємства є сукупністю конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень стосовно формування затрат та доходів підприємства, а також форм їх виконання з метою забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства. Незважаючи на різноманітні підходи, вчені виділяють шість обов'язкових (загальноприйнятих) складових елементів системи управління прибутком підприємства: політика підприємства стосовно управління прибутком, концепція управління прибутком, принципи управління прибутком, механізм управління прибутком, інформаційна система, методи аналізу та планування прибутку. До складу основних функцій системи управління прибутком належать такі [2]:

- розроблення цілеспрямованої комплексної політики управління прибутком;

- формування ефективних інформаційних систем, які забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства;

- проведення аналізу формування, розподілу і використання прибутку;

- здійснення планування процесу формування, розподілу і використання прибутку;

- розроблення ефективної стимулюючої системи щодо формування прибутку та його ефективного використання;

- здійснення ефективного контролю за реалізацією прийнятих рішень у галузі формування і використання прибутку.

Головною метою управління прибутком є визначення шляхів найбільш ефективного його формування та оптимального розподілу, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства та зростання його ринкової вартості. Метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту власників підприємств на цей момент і у перспективі. Ця мета повинна забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Виходячи з головної мети, система управління прибутком дає змогу вирішувати такі завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;

- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;

- забезпечення високої якості прибутку, що формується;

- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;

- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;

- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;

- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку;

- підтримка конкурентоспроможності у довгостроковому періоді;

- забезпечення ліквідності підприємства та його платоспроможності;

- підтримка інвестиційної привабливості.

Для забезпечення чіткої дії механізму управління прибутком підприємства необхідно проаналізувати чинники впливу на прибуток підприємства. Прибуток формується під впливом великої кількості взаємозалежних чинників, що впливають на результати діяльності підприємства як позитивно, так і негативно. Серед зовнішніх чинників можна виділити такі: економічні умови господарювання, місткість ринку, платоспроможний попит споживачів,

державне регулювання діяльності підприємств та інше. Особливе значення має рівень, динаміка і коливання платоспроможного попиту, тому що він визначає стабільність одержання прибутку.

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління. З цією метою нами запропонована дана структурно-логічна схема здійснення процесу управління прибутком підприємства (рис. 1).

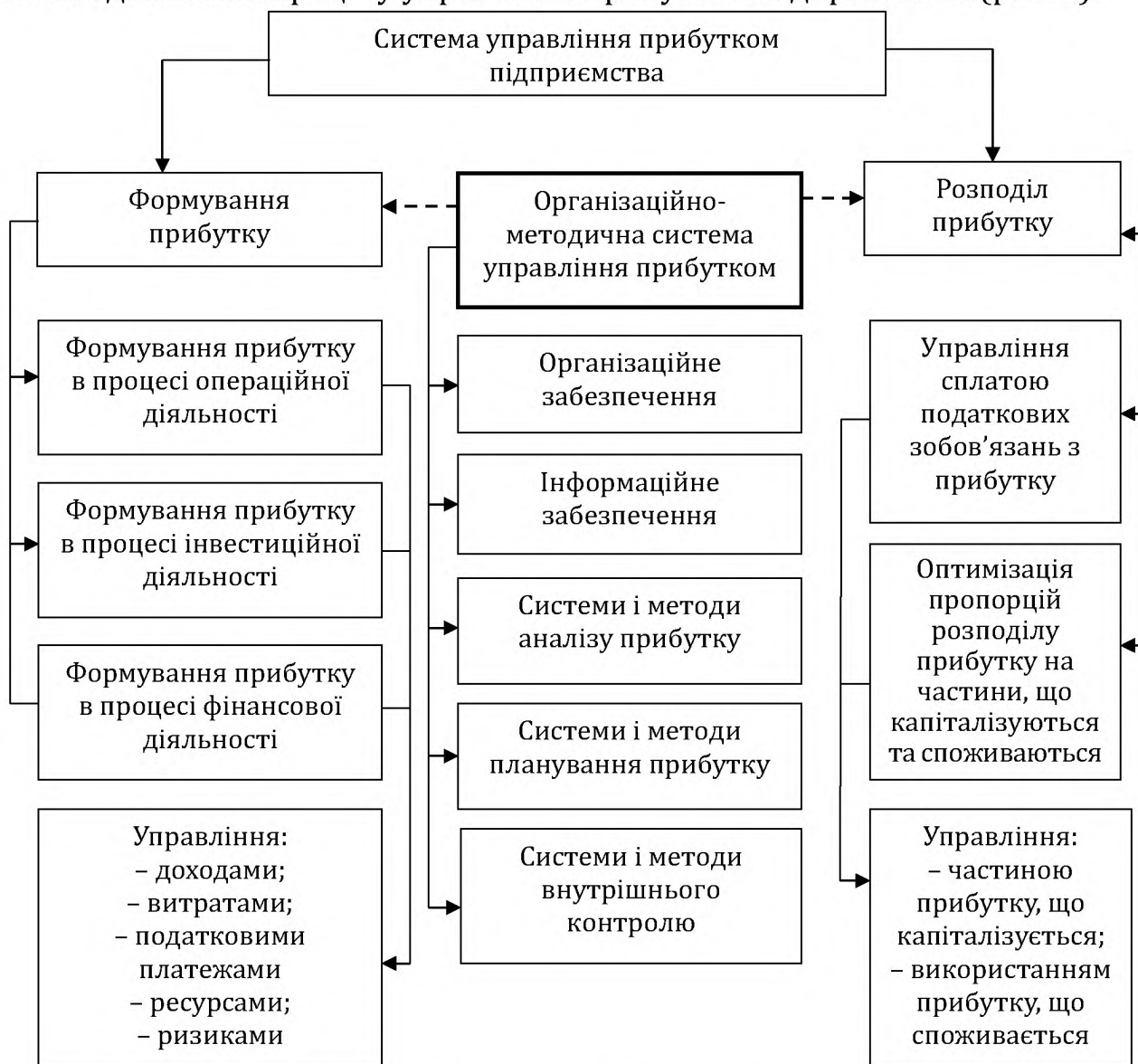


Рис. 1. Структурна схема управління прибутком підприємства

Отже, з метою удосконалення функціонування системи управління прибутком підприємства потрібно приділяти особливу увагу обов'язковим (загальноприйнятим) складовим елементам: політиці підприємства стосовно управління прибутком, концепції та принципам управління прибутком, механізму управління прибутком, інформаційній системі та методам аналізу і планування прибутку. Аналіз прибутковості підприємства є основною складовою системи управління прибутком. Правильна оцінка прибутковості

та використання її результатів дає змогу фінансистам вчасно реагувати на зміни, скоригувати діяльність підприємства, зменшити за необхідністю витрати, змінити асортимент продукції, покращити якість надання послуг, що в свою чергу забезпечить конкурентні переваги підприємства на ринку.

Список використаних джерел

1. Скалюк Р. В. Управління прибутком підприємств: стратегічний підхід / Р. В. Скалюк // Фінанси, облік і аудит. 2013. № 2(22), С. 109-118
2. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз : [підручник] / Цал-Цалко Ю.С. – К. : Центр учбової літератури, 2008. 566 с.

УДК 336.274

JEL Classification: G32

Герасименко І. О.,

канд. екон. наук,
доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування,
Білоцерківський національний аграрний
університет, м. Біла Церква

Горох Г. В.,

здобувач другого
(магістерського) рівня вищої освіти,
Білоцерківський національний аграрний
університет, м. Біла Церква

ОСНОВНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Сучасні умови фінансово-комерційної діяльності підприємств підвищують їх відповідальність та самостійність щодо ухвалення та реалізації управлінських рішень для забезпечення ефективності розрахунків із дебіторами та кредиторами. Збільшення чи зниження дебіторської заборгованості призводить до зміни фінансового становища підприємства, тому необхідно проводити постійний моніторинг стану розрахунків.

Дебіторська заборгованість підприємства виникає унаслідок безготівкових розрахунків із покупцями, підрядниками, фінансовими органами, органами соціального страхування, депонентами, підзвітними особами тощо. Політика управління дебіторською заборгованістю складається із умов, правил та процедур, виконання яких забезпечує досягнення запланованого результату. Основною умовою ефективної реалізації політики управління дебіторами