ТЕМА 6. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

1. Роль і місце прибутку в економіці підприємства.

2. Зміст та завдання управління прибутку підприємства.

3. Планування прибутку і рентабельності.

1. **Роль і місце прибутку в економіці підприємства**

На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансової діяльності є прибуток. Метою створення будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку. Значення прибутку підприємства полягає в тому, що він відіграє важливу роль у системі управління його фінансами.

Головною метою підприємницької діяльності є:

* вираженням результату фінансово-господарської діяльності суб’єкта господарювання;
* винагородою за підприємницький ризик;
* оцінкою ефективності управління операційною, інвестиційною та фі­нансовою діяльністю суб’єкта господарювання;
* основним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підп­риємства, джерелом самофінансування підприємства;
* головним джерелом збільшення ринкової вартості підприємства;
* базою для виконання соціальних програм на підприємстві;
* основним захисним механізмом підприємства від загрози банкрутства;
* основою для розвитку як окремих підприємств, так і економіки країни.

Прибуток - це перевищення доходів від продажу товарів та послуг над витра­тами на виробництво і продаж цих товарів; один із найважливіших показників фінансових результатів господарської діяльності підприємства, підприємця.

Прибуток - перевищення доходів від продажу товарів і послуг над ви­тратами на їх виробництво і реалізацію; узагальнюючий показник фінансової діяльності підприємства.

Прибуток - це фінансовий результат діяльності підприємства, виражений у формі чистого доходу на інвестований капітал, що характеризує винагороду за ризик здійснюваної діяльності та визначається як різниця між доходами і ви­тратами.

Крім того, прибуток є формою доходу підприємця, що вклав свій капітал з метою досягнення певного комерційного успіху.

Фінансові результати від операційної діяльності (Под) можна визначити за формулою:



де: Пв - валовий прибуток;

АВ - адміністративні витрати;

ЗВ - витрати на збут;

ОД - інші операційні доходи;

ОВ - інші операційні витрати.

Прибуток від операційної діяльності, як правило, становить основну час­тину загального фінансового результату діяльності підприємства. Тому пере­вищення вартості вхідних грошових потоків від операційної діяльності над ви­тратами по здійсненню цієї діяльності для підприємства є необхідною умовою і найважливішим напрямком для забезпечення фінансової стабільності, платоспроможності, кредитоспроможності і ліквідності підприємства.

Послідовність визначення прибутку від операційної діяльності така:

1) чистий дохід визначають шляхом зменшення доходу від обсягу прода­ної продукції за відпускними цінами виробника на суми вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо);

2) валовий прибуток одержують у вигляді різниці між чистим доходом і обсягом проданої продукції за її виробничою собівартістю, збільшеною на суми нерозподілених постійних загальновиробничих витрат, не списаних на вироб­ничу собівартість продукції і понаднормативних виробничих витрат;

3) операційний прибуток визначають шляхом зменшення валового прибу­тку на суми адміністративних витрат (загальногосподарські витрати, пов’язані з управлінням та обслуговуванням суб’єкта підприємництва) і витрат на збут і рекламу (витрати, пов’язані з реалізацією продукції; утриманням підрозділів, що займаються збутом продукції, рекламою, доставкою продукції споживачам тощо).

Прибуток від фінансової діяльності формується в процесі здійснення операцій з отримання кредитів банку, сплатою відсотків за користування креди­том, випуском та погашенням облігацій, додатковим випуском акцій, анулю­ванням акцій, інвестуванням в асоційовані або дочірні підприємства тощо.

Прибуток від інвестиційної діяльності формується в процесі реалізації необоротних активів, акцій невласної емісії тощо.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як сума прибутку, отри­маного від усіх видів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Прибуток до оподаткування визначається як прибуток від звичайної дія­льності з урахуванням результату від надзвичайних подій (втрат від технічних, техногенних та ін. катастроф, надходження на відшкодування їх наслідків то­що).

Чистий прибуток - це прибуток, який залишається в розпорядженні під­приємства після нарахування податку на прибуток.

Чистий прибуток приватного підприємства зазвичай спрямовують на фі­нансування реальних і фінансових інвестицій, поповнення оборотного капіталу, утримання соціальної інфраструктури, заохочення членів трудового колективу, формування резервних фондів, проведення благодійних заходів тощо. Державні комерційні і казенні підприємства, окрім перерахованих напрямків використан­ня прибутку, вносять до бюджету державні дивіденди, які розраховують на державну частку в розмірі, встановленому чинним законодавством.

Основними принципами формування прибутку від основної діяльності є урахування найближчих перспектив розвитку операційної діяльності, відповід­ність обсягу доходів точці беззбитковості операційної діяльності, оптимізація витрат, співвідношення постійних і змінних операційних витрат.

Рентабельність - це відносний показник, що відображає ступінь прибут­ковості господарської діяльності підприємства. Під час аналізу рентабельності підприємства чи продукції мають бути досліджені як поточні рівні рентабель­ності, так і динаміка їх змін. Показники рентабельності дуже важливі при ком­плексному (рейтинговому) аналізі його діяльності. На підставі аналізу рентабе­льності підприємства проводиться інвестиційна політика, а на підставі аналізу рентабельності продукції - політика ціноутворення.

Рентабельність дає уявлен­ня про відношення між отриманим результатом і використаними ресурсами, і відповідно, про ефективність діяльності підприємства. Джерелом інформації для аналізу рентабельності є всі форми фінансової звітності. Зростання показ­ників рентабельності в динаміці свідчить про підвищення ефективності діяль­ності підприємства.

На підстві розрахунку системи аналізу „ взаємозв’язок витрат, обсягу ре­алізації та прибутку” фінансовий менеджер підприємства вирішує наступні за­вдання:

1. Визначення обсягу реалізації продукції, що забезпечує беззбиткову дія­льність підприємства (сума чистого виторгу від реалізованої продукції дорів­нює сумі загальних витрат на реалізовану продукцію).

2. Визначення обсягу реалізації продукції, що забезпечує беззбиткову дія­льність підприємства протягом тривалого періоду.

3. Перерозподіл необхідного обсягу реалізованої продукції для одержання запланованого прибутку від основної діяльності.

4. Визначення запасу фінансової міцності підприємства.

5. Визначення необхідного обсягу реалізації продукції для одержання планової суми маржинального прибутку від основної діяльності.

6. Визначення необхідного обсягу реалізації продукції для одержання пла­нової суми чистого прибутку від основної діяльності.

7. Визначення можливих результатів збільшення обсягу валового прибут­ку від реалізації продукції за умови оптимізації співвідношення постійних і змінних витрат на виробництво і реалізацію продукції. Обсяг ре­алізації продукції, яка забезпечує беззбиткову діяльність при неотриманні при­бутку називають порогом рентабельності (точкою беззбитковості).

Точка беззбитковості - це рівень виробництва або іншої економічної дія­льності, за якого виторг від реалізації виготовленого товару, наданих послуг до­рівнює витратам виробництва і обігу цього товару. Точка беззбитко­вості - розмір обсягу продажів, за якого підприємство має змогу відшкодувати усі свої витрати (постійні і змінні), не отримуючи прибуток, тобто у точці без­збитковості виручка від реалізації дорівнює сумі постійних і змінних витрат.

**2. Зміст, об’єкти та завдання управління прибутку підприємства**

Зміст управління формуванням прибутку: аналіз складу і структури при­бутку підприємства; аналіз тенденції зміни обсягу і структури прибутку розра­хунок прибутку на основі факторного аналізу (абсолютні та якісні показники прибутковості); прогнозування отримання прибутку і визначення резервів його росту; здійснення оперативного контролю за формуванням прибутку.

Управління прибутком у вузькому розумінні полягає: у збільшенні доходів підприємства; зменшенні витрат; формуванні та реалізації ефективної подат­кової політики; оптимальному розподілі прибутку.

Управління прибутком від основної діяльності (вагомої складової опера­ційної) є найважливішим напрямом фінансового менеджменту.

Об’єктами управління прибутком є:

* формування прибутку від основної діяльності;
* формування прибутку від операційної діяльності;
* формування прибутку від фінансової діяльності;
* формування прибутку від інвестиційної діяльності;
* формування прибутку від звичайної діяльності;
* формування прибутку до оподаткування; формування чистого прибут­ку; використання прибутку на різні цілі.

Основні завдання управління прибутком можуть бути реалізованими за період формування та його розподілу. Так, окремі автори виокремлюють насту­пні завдання управління формуванням прибутку: збільшення розміру отримано­го прибутку в цілому і по окремих видах діяльності; зниження втрат прибутку в процесі його формування; збільшення розмірів прибутку, отримання якого пов’язане з основною діяльністю; стабільне отримання прибутку; прискорення отримання прибутку в часі.

Основні завдання управління прибутком: підтримання конкурентоспро­можності підприємства у короткостроковому і довгосроковому періодах; забезспечення зростання абсолютної величини прибутку; забезпечення стабільності формування чистого прибутку, зокрема, збільшенням відносної частки прибут­ку від основної діяльності; забезпечення прийнятного рівня рентабельності фі­нансово-господарської діяльності суб’єкта господарювання; забезпечення оп­тимальних пропорцій розподілу прибутку шляхом досягнення компромісу між дивідендною політикою та реінвестуванням прибутку.

Виконання фінансовим менеджерером підприємства основних завдань управління форму­вання прибутку підприємства спрямоване на врахування таких особливостей як: потенційна різноманітність структури прибутку підприємства; специфічність формування та обліку прибутку підприємства у часі; вплив на прибуток звітно­го періоду збиткових результатів окремих видів діяльності поточного і попере­днього періодів господарювання.

Управління розподілом прибутку підприємства передбачає вирішення наступних задач:

1. Забезпечити збільшення абсолютної суми прибутку після сплати подат­ку на прибуток.

2. Забезпечити збільшення абсолютної суми чистого прибутку підприєм­ства.

3. Визначення оптимального співвідношення у використанні чистого при­бутку на споживання і накопичення.

4. Визначення оптимального розміру прибутку, який спрямовується на виплату дивідендів.

Дані завдання вирішуються шляхом оптимального зменшення оподатко­ваної суми прибутку, використання діючих податкових пільг, оптимізації по­даткових платежів у часі, врахування чинних умов оподаткування дивідендних виплат.

Таким чином, метою управління прибутком є забезпечення збільшення добробуту товаровиробників на даний момент та на перспективу. Управління прибутком є складовою управління капіталом, а відтак, являє собою систему принципів, методів розробки і реалізації прийняття управлінських рішень щодо оптимального формування прибутку, забезпечення ефективного його викорис­тання в процесі здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства. Управління прибутком підприємства має дві підсистеми управління: управлін­ня формуванням прибутку; управління використанням прибутку.

Системне управління прибутком - це багаторівнева система, яка об’єднує підсистеми: формування прибутку, забезпечувальну частину (органі­заційно-методичне забезпечення), розподіл і використання прибутку.

Кожна з цих підсистем перебуває під впливом інших. Чим більший при­буток підприємство отримує, тим більше завдань воно може вирішити, пропор­ційно розподіливши кошти за певними напрямками їх використання.

Узагальнюючи різні точки зору науковців, можна зробити висновок, що управління прибутком являє собою процес вироблення і прийняття ефективних управлінських рішень по всіх основних аспектах її формування, розподілу і ви­користання на підприємстві. Як відомо, максимальний прибуток отримати мо­жна тільки при умові оптимального поєднання обсягу реалізації продукції та ціни.

Леверидж - це важіль, за допомогою якого можна суттєво змінювати ви­робничі, фінансові результати діяльності підприємства. Окремі автори вважають, що леверидж - це фінансовий механізм управління формуванням прибутку підприємства, який забезпечує оптимальне співвідношення окремих видів капі­талу чи окремих видів витрат.

У фінансо­вому менеджменті розглядають: операційний, фінансовий і операційно-фінансовий леверидж.

Операційний (виробничий) леверидж пов’язаний із існуванням постійних витрат у структурі сумарних витрат підприємства: оскільки питома вага постій­них витрат багато в чому визначається технологією та галузевою приналежніс­тю підприємства, операційний леверидж зазвичай пов’язують із операційною діяльністю підприємства та із притаманним йому рівнем операційного ризику.

Фінансовий леверидж виникає із залученням коштів для формування за­гальної суми капіталу. Показник, що показує рівень отриманого прибутку на власний капітал при різній долі залучених коштів називається ефектом фінан­сового левериджу.

Диференціал фінансового левериджу є головною умовою, що формує по­зитивний ефект фінансового левериджу. Цей ефект проявляється тільки в тому разі, якщо рівень валового прибутку, генерований активами підприємства, пе­ревищує середній рівень відсотка за кредит (що включає не тільки його пряму ставку, але й питомі витрати щодо його залучення, страхування та обслугову­вання), тобто якщо диференціал фінансового левериджу є позитивною величи­ною. Чим вище позитивне значення диференціала фінансового левериджу, тим вище за інших рівних умов буде його ефект.

**3. Планування прибутку і рентабельності**

Планування прибутку і рентабельності - це процес який включає в себе фінансово-економічний аналіз виробничих показників, узгодженості кількісних і якісних показників випуску продукції, собівартості, зниження витрат на виро­бництво, виявлення резервів збільшення випуску якісної продукції та її реаліза­ції для споживача. Планування прибутку підприємства проводиться лише в ра­мках його звичайної діяльності в розрізі визначення сум прибутку від операцій­ної діяльності, фінансових операцій та іншої звичайної діяльності.

Особлива увага фінансовими менеджерами приділяється плануванню прибутку від основ­ної діяльності, оскільки останній є найвагомішим показником ефективності ве­дення обраного власниками підприємства бізнесу. Планування прибутку підп­риємства здійснюється за допомогою різних методів, серед яких можна виділи­ти: метод екстраполяції, метод прямого рахунку, нормативний метод, метод прогнозування грошового потоку, метод планування операційного прибутку з використанням системи „взаємозв’язок витрат, обсягів реалізації та прибутку”, метод факторного моделювання прибутку. Плановий дохід (виторг) від реалізацій є основою майже всіх методів розрахунку планового прибутку. Для розрахунку планової суми прибутку від реалізації використовують наступні методи:

1. Планування на основі попереднього розрахунку планових показників доходу (виторгу) і собівартості реалізованої продукції.

Витрати на сировину, матеріали, напівфабрикати та інші змінні витрати можна планувати по їхній частці (у %) у виторзі:



де: Рпл - планова сума змінних витрат; Впл - планова сума виторгу від реалізації; д - частка змінних витрат у % до виторгу за звітний період. Плановий прибуток розраховують за формулою:



де: Впл - планова сума виторгу від реалізації продукції (робіт, послуг);

Вп.р. - виторг, що забезпечує досягнення точки беззбитковості, тобто „поріг рентабельності”; дз.м. - частка змінних витрат у виторгу.

Планування на основі запланованого обсягу реалізації продукції і рівня рентабельності реалізації продажу, який визначають розрахунково-аналітичним методом шляхом коригування показника рентабельності за звітний період з урахуванням змін, що прогнозуються уплановому періоді.

Стратегічне планування передбачає визначення основних напрямків дія­льності та фінансових цілей підприємства, орієнтованих на максимальну прибу­тковість, рентабельність, стабільну ліквідність і платоспроможність. Але в умо­вах ринкової економіки власники підприємств не обмежуються орієнтирами на традиційні методи управління щодо збільшення обсягів реалізації, прибутків, підвищення рентабельності.

Стратегічне планування - це система дій і рішень, створених керівницт­вом підприємства з метою розробки функціональних стратегій для вирішення завдань корпоративного розвитку.

Таким чином, планування прибутку - це процес розробки системи заходів щодо забезпечення її формування в необхідному обсязі і його ефективного ви­користання відповідно до цілей і завдань розвитку підприємства в майбутньому (плановому) періоді.