

ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Студ. Рибальченко Н.П.

Наук. керівник ст. викладач Бродюк І.В.

Київський національний університет технологій та дизайну

Важлива роль у забезпеченні всебічної інтенсифікації виробництва та підвищення його ефективності належить прибутку. Саме він грає одну з головних ролей в системі економічних показників і є важливою метою функціонування підприємства. Його нестача спричиняє ризик виникнення боргів, що у підсумку може призвести до банкрутства підприємства. У цьому контексті, формування заходів щодо управління прибутком підприємств має важливе теоретичне й практичне значення.

В сучасних умовах господарювання прибуток – є основним джерелом соціально-економічного розвитку підприємств. Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств. На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; обчислення собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутків (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності.

Розмір прибутку залежить від об'єму випуску продукції, її признання споживачем, якості і витрат праці, предметів праці і засобів праці на її виробництво, від результатів господарювання.

Можна виділити такі шляхи підвищення прибутку підприємства:

- 1) скорочення витрат (виробництво або закупка сировини, матеріалів, деталей на стороні);
- 2) підвищення ціни (покупці високо оцінюють продукцію за якісні показники);
- 3) зниження ціни (нижчі ціни конкурентів, можливість продажу значних обсягів продукції);
- 4) зміни структури діяльності (прибутковість напрямків діяльності сильно відрізняється, відносні частки ринку сегментів різні);
- 5) розширення діяльності в суміжному сегменті (можливість використання переваг та досвіду, переваги у розмірах та прибутковості над конкурентами суміжних сегментів);
- 6) розширення діяльності в існуючих сегментах (ріст діяльності підприємства з більшими темпами, ріст ринку, поглинання конкурентів);
- 7) проникнення в нові сегменти (наявність потужностей та резервів, слабе конкурентне середовище, ново бачення сегментів);
- 8) зміни в основній діяльності (інтеграція з постачальниками або посередниками, концентрація на тому виді діяльності, який має переваги перед головним конкурентом);
- 9) підвищення рівня якості та обслуговування (низька якість продукції конкурентів, незадоволення покупців продукцією на ринку);
- 10) інновації (успішність діяльності, можливість використання закордонного досвіду).

Пошук резервів збільшення прибутку передбачає дослідження та розробку стратегій управління такими сторонами в діяльності підприємства як реалізація продукції; формування витрат; величина та ставки податкових платежів підприємства; склад та оборотність його операційних активів; продуктивність праці персоналу; операційні ризики, пов'язані з діяльністю підприємства.

Таким чином, розробка шляхів збільшення прибутку підприємства є багатоаспектним, складним процесом, потребує уваги з сторони керівництва та певного фінансування. Однак значення цього процесу важко переоцінити. Його результатом є стабільний подальший розвиток підприємства, ефективність його діяльності, зміцнення конкурентних позицій на ринку.