

*І. В. Мельник,
аспірант, ННЦ "Інститут аграрної економіки" ААНУ
В. І. Чорнодон,
к. е. н., Вінницький інститут економіки
Тернопільського Національного економічного університету*

ОПТИМІЗАЦІЯ ПРИБУТКУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК СКЛАДОВА ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ

У роботі визначено напрями оптимізації структури капіталу на базі прогнозування фінансових результатів діяльності переробних підприємств, обґрунтовано доцільність реалізації фінансової стратегії як основи оптимізації прибутку.

The work contains the directions for optimization of capital structure based on the prediction of financial performance processors, the expediency of the financial strategy as a basis for optimizing profit.

*Ключові слова: прибуток, структура капіталу, фінансова стратегія.
Key words: income, capital structure, financial strategy.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сучасні ринкові умови господарювання потребують від підприємств економічно обізнаного, обґрунтованого та раціонального підходу до планування своєї господарської діяльності, до визначення засад фінансової, виробничої та соціальної політики, проведення аналітичних робіт.

Для кожного підприємства прибуток є найбільш вагомим критерієм ведення бізнесу. Стабілізація прибутку та пошук резервів його зростання є чи не найголовнішим завданням управлінців. З огляду на це, постає проблема систематизації проведення аналізу формування, використання та розподілу прибутку, з метою визначення його величини, складових частин та основних тенденцій щодо змін. Саме ці аспекти є визначальними у вирішенні питання оптимізації прибутку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий внесок в розробку теоретичних та практичних положень економічного аналізу прибутку внесли такі вчені, як М.І. Баканов, С.Б. Барнгольц, А.Д. Шеремет, В.В. Ковальов, М.Н. Крейніна, В.Ф. Оберемчук, В.П. Привалов, Г.В. Савицька, О.О. Терещенко та ін. Питанням оцінки фінансового стану підприємства присвячено праці авторів різних країн. Так, розвитку питань прибутковості, фінансової залежності, стійкості приділено увагу в працях представників англо-американської школи (Р. Фоулк, Дж.Кеннон, Р.Сміт, Дж. Хорріган тощо). В Україні — С.Б. Довбні, М.Я. Коробова, С.Ф. Покропивного, А.М. Подерьогіна та ін. Втім ринкові умови господарювання й досвід вітчизняних підприємств потребують розробки відповідного механізму оптимізації прибутку, з врахуванням сфери їх діяльності та факторів впливу на формування прибутку.

Метою дослідження є визначення напрямів та обґрунтування пропозицій щодо оптимізації прибутку пе-

реробних підприємств. Для оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом можна сформувати основні завдання оптимізації структури капіталу, що передбачає: забезпечення умов, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку; формування необхідної структури капіталу, яка забезпечила б сталий розвиток підприємства.

Відповідно до поставленої мети та завдань, можна визначити такі етапи процесу оптимізації структури капіталу:

- формування цілей розвитку капіталу підприємства;
- визначення оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом відповідно до визначених цілей;
- оцінка розробленої структури капіталу.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Прибуток за своєю сутністю є певним вимірником знань, вмінь, навичок та здатностей підприємця щодо завоювання певного місця на ринку. Саме величина майбутнього доходу для підприємця виступає стимулом для пошуку й формування оптимальних можливостей реалізації продукції, виконання робіт й надання послуг.

Прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукту господарської діяльності та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому вираженні [1, с. 247].

Підприємство, керуючись законодавством, економічною термінологією та прийомами, підприємницькою логікою, повинно для себе визнати, що для ефективності ведення фінансової політики невід'ємним є повна максимізація отриманого ним прибутку.

Реалізація стратегії потребує ефективного фінансового забезпечення, яке передбачає як мобілізацію внутрішніх фінансових можливостей, так і залучення зовнішніх ресурсів [2, с. 115].

Таблиця 1. Показники прогнозування фінансових результатів ТОВ "Пфаннер Бар", тис. грн.

Показники	Факт	Прогноз	Відхилення	
			(+,-)	%
Дохід (виручка) від реалізації продукції	32538	39045,6	6507,6	20,00%
Податок на додану вартість	1143	1300	157	13,74%
Інші вирахування з доходу	18	20	2	11,11%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	31377	37725,6	6348,6	20,23%
Собівартість реалізованої продукції	22574	27088,8	4514,8	20,00%
Валовий:				
прибуток	8803	10636,8	1833,8	20,83%
збиток				
Інші операційні доходи	26773	34352,44	7579,44	28,31%
Адміністративні витрати	2055	1849,5	-205,5	-10,00%
Витрати на збут	1819	3119	1300	71,47%
Інші операційні витрати	45936	39045,6	-6890,4	-15,00%
Фінансові результати від операційної діяльності:				
прибуток		975,14	15209,14	106,85%
збиток	-14234			
Інші фінансові доходи	3		-3	-100,00%
Інші доходи	1065	1200	135	12,68%
Фінансові витрати	1489	1450	-39	-2,62%
Інші витрати	283	383	100	35,34%
Фінансові результати від звичайної діяльності				
до оподаткування:				
прибуток		342,14	15280,14	102,29%
збиток	-14938			
Податок на прибуток від звичайної діяльності:	65	70	5	7,69%
Чистий:				
прибуток		272,14	15275,14	101,81%
збиток	-15003			

Аналіз економічної літератури свідчить, що більшість авторів виокремлює три методи оптимізації структури капіталу:

— оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;

— оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості;

— оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків [3, с. 214].

Розглянемо вищезазначені методи більш детально на прикладах ТОВ "Пфаннер Бар" та ВАТ "Вінніфрут".

Нині є конкурентоспроможними підприємства відомих брендів, тоді як переважна більшість переробних підприємств не використовує повною мірою наявних потужностей через брак обігових коштів та значні зобов'язання по банківським кредитам.

Так, ТОВ "Пфаннер Бар" — переробне підприємство, що функціонує у Вінницькій області, має певні труднощі з переналадженням виробничих ліній, що зумовлено високими операційними витратами, скорочення яких можливе за рахунок налагодження збуту продукції. За проведеними розрахунками, у прогнозному періоді їх можна зменшити на 10%, що у вартісному виразі складе 6890,4 тис. грн. При цьому операційні доходи зростуть за рахунок продажу оборотних активів, а саме — виробничих запасів на 28,31 тис. грн., тобто на 7579,44 тис. грн.

Інші доходи можливо збільшити за рахунок реалізації складського приміщення на 135 тис. грн., тобто на 12,68%. Фінансові витрати необхідно спланувати на рівні 1450 тис. грн. Інші витрати можливо зменшити через списання собівартості реалізованих основних фондів, що дасть можливість отримати прибуток в сумі 272,4 тис. грн.

Таким чином, дані, наведені в табл. 1 свідчать про те, що підприємству ТОВ "Пфаннер Бар" необхідно збільшити реалізацію продукції за рахунок проведення рекламних акцій та зменшити операційні витрати.

Оцінка фінансового стану підприємства ТОВ "Вінніфрут" дає підстави стверджувати про потребу у визначенні фінансової стратегії, яка має бути направлена на подолання кризи та мінімізацію збитків.

У плановому періоді (2011р.) передбачається реалізувати 81 млн літрів соків і нектарів, при цьому на ринку вітчизняної продукції — 85% виробленої продукції.

Перспектива розвитку ринку соків і нектарів базується на прагненні споживача до здорового способу життя. Нині вживання соків у середньому по Україні є значно нижчим порівняно з середньоєвропейським рівнем. Так, якщо середньостатистичний житель України споживає 14 літрів соку на рік, то європейський — 30—35 літрів.

Рушійною силою планованого сукупного приросту продажів компанії в період може бути зростання обсягів продажів на ринках газованих напоїв і мінеральної води.

Перспектива розвитку ринку мінеральної води в Україні тримається на трьох потужних чинниках: погіршення якості питної води, прагнення до здорового способу життя.

Істотною перевагою компанії є вертикальна інтеграція від закупівель української сировини у вигляді фруктів і ягід до його кінцевої переробки в готову продукцію у вигляді соків і нектарів.

Використовуючи розвинену власну мережу філій, компанія може також реалізувати продукцію інших торговельних марок. Це дозволяє мати додатковий валовий прибуток без збільшення збутових і адміністративних витрат.

Дебіторська заборгованість ВАТ "Вінніфрут" складається здебільшого з неоплаченої в строк покупцями продукції і є недоліком роботи підприємства і складає близько 45—50% всієї дебіторської заборгованості.

До заходів, що сприятимуть поліпшенню управління дебіторською заборгованістю, слід віднести:

— проведення контролю за станом розрахунків з покупцями;

— з метою несплати одним або декількома великими покупцями слід, за можливості, мати широке коло споживачів;

— необхідно дотримуватись оптимального співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне її перевищення створює загрозу фінансовій стійкості підприємства;

— слід використовувати надання знижок при попередній оплаті продукції.

За результатами проведених розрахунків, скорочення дебіторської заборгованості для підприємства ВАТ "Вінніфрут" можливе за наступними напрямками:

— дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги має скоротитися на кінець звітної періоду наступного року на 25 000 тис. грн., тобто на 119,72%;

— інша поточна дебіторська заборгованість має скоротитися до 15000 тис. грн. на кінець наступного періоду, тобто на 103,80%.

За рахунок скорочення дебіторської заборгованості також можливо збільшити реалізацію продукції на 40 000 тис. грн. Підприємство намагається не тільки збільшувати обсяг випуску продукції, але й розширювати асортимент. Проте розширення виробництва не можливе без наявності платоспроможного попиту.

Отже, реалізацію продукції ВАТ "Вінніфрут" можливо збільшити за рахунок зростання частки продукції з більш дешевої сировини: яблук, вишень, томатів, чорної смородини, полуниці, абрикосу; зростання частки виготовлення в асортименті продукції мінеральної води. Підприємству необхідно мінімізувати випуск солодкої газованої води.

Збільшення реалізації продукції за рахунок зазначених складових складе близько 10%. При цьому собівартість продукції знизиться на 20% через використання більш дешевої сировини для виготовлення сокових напоїв. За умови зростання цін на сировину до 30%, собівартість реалізованої продукції скоротиться на 5%.

Інші операційні доходи, а саме — доходи від операційної оренди та продажу оборотних активів, можливо збільшити на 5% за рахунок продажу сировини у вигляді концентратів виготовлених з яблук, моркви, вишні, груші, чорної смородини, абрикосу, полуниці іншим виробникам сокової продукції.

Адміністративні витрати підприємства можливо скоротити на 10%, тобто на 350,9 тис. грн. (табл. 2):

- скорочення витрат на утримання управління;
- скорочення витрат на відрядження;
- скорочення витрат на зв'язок — встановлення більш жорстких лімітів на використання службового телефонного зв'язку, зокрема мобільного.

Витрати на збут необхідно збільшити на 15% та спрямувати їх на проведення рекламних акцій й просування продукції на соковому ринку України. На ВАТ "Вінніфрут" на рекламу та логістику витрачається до 3% вартості соку, тому зростання витрат на збут на 15%, зумовить їх здороження до 5%.

Інші операційні витрати можливо зменшити за рахунок зменшення витрат від псування виробничих запасів на 5%. Таким чином, завдяки запропонованим заходам можливо мінімізувати збитки підприємства.

Таблиця 2. Показники прогнозування фінансових результатів ВАТ "Вінніфрут", тис. грн.

Показники	Факт	Прогноз	Відхилення	
			(+,-)	%
Дохід (виручка) від реалізації продукції	172150	229365	57215	33,24%
Податок на додану вартість	23765	30894,5	7129,5	30,00%
Інші вирахування з доходу	23551	20000	-3551	-15,08%
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	124834	178470,5	53636,5	42,97%
Собівартість реалізованої продукції	112987	107338	-5649,35	-5,00%
Валовий:				
прибуток	11847	71133	59285,85	500,43%
збиток				
Інші операційні доходи	17646	18528,3	882,3	5,00%
Адміністративні витрати	3509	3158,1	-350,9	-10,00%
Витрати на збут	6610	7601,5	991,5	15,00%
Інші операційні витрати	18740	17803	-937	-5,00%
Фін. результати від операційної діяльності:				
прибуток	634	61099	60464,55	9537,00%
збиток				
Дохід від участі в капіталі				
Інші фінансові доходи	1		-1	-100,00%
Інші доходи	14069	15000	931	6,62%
Фінансові витрати	40468	38000	-2468	-6,10%
Витрати від участі в капіталі				
Інші витрати	38865	38000	-865	-2,23%
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:				
прибуток		99	64727,55	-100,15%
збиток	-64629			
Податок на прибуток від звичайної діяльності:		90	90	100%
Чистий:				
прибуток		8,55	64637,55	-100,01%
збиток	-64629			

ВИСНОВКИ

Формування прибутку, рентабельності підприємства, його валових доходів та витрат є найважливішими чинниками прийняття організаційних і господарсько-управлінських рішень. У планах і програмах з нарощування прибутку підприємства необхідно враховувати резерви щодо його збільшення. При цьому саме реалізація фінансової стратегії забезпечує прогнозування фінансових показників стратегічного плану, інвестиційних проектів, розподілу фінансових ресурсів.

Оптимальне співвідношення між власним і позиковим капіталом досягається шляхом оптимізації структури капіталу, що реалізується через забезпечення умов максимізації прибутку. Тому перспектива подальших досліджень у сфері оптимізації прибутку переробних підприємств лежить в площині розробки й реалізації відповідних стратегій розвитку.

Література:

1. Закон України "Про стандартизацію" від 17.05.2001 №2408-III // Відомості Верховної Ради України. — 2001. — №31. — с. 145.
2. Оберемчук В.Ф. Стратегія підприємства. Короткий курс лекцій / В.Ф. Оберемчук. — К.: МАУП, 2000. — 128 с.
3. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський. — К.: Кондор, 2007. — 358 с.
4. Економіка: від А до Я: Понятійно-термінол. слов. / О.В. Куроченко, М.А. Копнов, В.П. Сладкевич та ін. — К.: ДП "Видавничий дім "Персонал", 2008. — 368 с.
5. Економічний словник-довідник: [за ред. С.В. Мочерного]. — К.: Феміна, 1995. — 368 с.