

УДК 658.155

DOI: 10.31891/2307-5740-2020-278-1-16

ПАВЛЮК І. О.

Вінницький національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СЬОГОДЕННЯ

У статті розвиток сільськогосподарських підприємств національної економіки неможливий без надійних каналів збуту виробленої продукції, які забезпечуються завдяки послугам сучасних підприємств торгівлі. Останні виконують важливу соціальну та економічну функції, оскільки як невід'ємна ланка системи товароруку синхронізують інтереси виробників і споживачів товарів і послуг. Виклики сучасного ринку висувають проблему вдосконалення управління політикою прибутковості на сучасних підприємствах та підприємств торгівлі, зокрема. В боротьбі за належне місце на ринку, забезпечення конкурентних переваг підприємств торгівлі можливе лише на основі підвищення якості послуг, зниження витрат, що сприятиме зростанню їх прибутковості та уможливить належний розвиток. Як особливе джерело формування фінансових ресурсів прибутковість сприяє розвитку підприємства торгівлі. Як показник оцінки його фінансового стану прибутковість є показником ефективності. Водночас прибутковість є джерелом розвитку держави. Отже, політика управління політикою прибутковості підприємства торгівлі не лише забезпечує інтереси його власників, персоналу та держави, але й визначає потребу його наукового дослідження. Запропоновано заходи щодо оптимізації управління прибутком в ринковій економіці, а також види прибутку та їх класифікаційні ознаки.

Ключові слова: підприємство, фінансові результати, прибуток, рентабельність, нестабільні умови господарювання.

PAVLYUK I.

Vinnytsia National Agrarian University

ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT UNDER THE TODAY

The article, the development of agricultural enterprises of the national economy is impossible without reliable sales channels of manufactured products, which are provided through the services of modern trade enterprises. The latter perform important social and economic functions, because as an integral part of the system of movement of the system synchronize the interests of producers and consumers of goods and services. The challenges of the modern market pose the problem of improving the management of profitability policies of modern enterprises and trade enterprises, in particular. In the fight for a proper place in the market, ensuring the competitive advantages of trade enterprises is possible only on the basis of improving the quality of services, reducing costs, which will increase their profitability and allow for proper development. As a special source of formation of financial resources, profitability contributes to the development of a trading company. As an indicator of its financial condition, profitability is an indicator of efficiency. At the same time, profitability is a source of state development. Thus, the policy of managing the profitability of a trade enterprise not only ensures the interests of its owners, staff and the state, but also determines the need for its scientific research. Measures are proposed to optimize the management of the profitability policy and increase the profitability of agricultural enterprises. The functions of profit in a market economy, as well as types of profit and their classification characteristics are considered.

Keywords: enterprise, financial results, profit, profitability, unstable business conditions.

Вступ. Для розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази та продукції, а також всіх форм інвестування необхідним є таке фінансове джерело, як прибуток. Він є джерелом для сплати усіх податків та зборів. Діяльність всього підприємства спрямована саме на зростання прибутку, оскільки він має велике значення. Тобто дохід, який створюється в процесі підприємницької діяльності, матеріального виробництва, відбивається у понятті «прибуток». Будь-яке підприємство створюється з метою отримання прибутку. Пошук механізмів управління вартістю та структурою капіталу, доходами і витратами, основним і оборотним капіталом, оптимальних рішень у сфері капітальних вкладень необхідні фінансовому менеджеру, однією з основних задач якого є максимізація прибутку. Тому результатом ефективного управління фінансами є стабільне зростання прибутку.

Необхідність пошуку нових підходів до управління прибутком зумовлена розвитком ринкових відносин в українській економіці. І як наслідок, певних змін зазнає й саме визначення прибутку.

Мета і задачі роботи. Метою статті є дослідження теоретичних і практичних основ формування прибутку підприємства та розробка шляхів щодо підвищення ефективності процесу управління прибутком підприємства в умовах фінансово-економічної кризи.

Поставлена мета зумовила вирішення таких важливих завдань:

- визначити особливості формування організаційно-економічного механізму управління прибутком;
- узагальнити сучасні тенденції та закономірності прибутку підприємства;
- розробити пропозиції щодо удосконалення організаційно-економічного прибутку підприємства;
- запропонувати напрями удосконалення управління прибутку.

Аналіз останніх досліджень. Актуальним економічним проблемам формування та управління прибутком є досить добре описаною в економічній літературі. Проблеми забезпечення ефективного управління прибутком розглядали в своїх працях багато вітчизняних науковців: Білик Т.О., Бланк І.А., Блонська І.І., Гончаров А.М., Гриньова В.М., Кальмук М.В., Коваленко Л.О., Поддєрьогін А.М.,

Покропивний С.Ф., Субботович Ю.Л., Ткаченко Є.Ю. та інші. Однак в умовах кризового стану економіки країни, є необхідність пошуку більш ефективних методів управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під час створення підприємства його власників хвилює, перш за все, його прибутковість, що означає покриття прибутком витрат організації. Чим більший прибуток, тим ефективніше відбувається розвиток і з'являються можливості для розширення виробничої діяльності підприємства [4]. Ефективність виробництва – найважливіша узагальнююча характеристика результативності виробництва, яка відображає відношення величини створених товарів і послуг до сукупних витрат праці. Прибуток і рентабельність є також основними якісними показниками, що відображають економічну ефективність підприємства, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку. Рентабельність і прибуток тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку. Іншими словами, в ході зростання прибутку створюються умови для збільшення рентабельності [6].

Наразі існує декілька точок зору на визначення поняття «прибуток», що різняться серед вітчизняних та закордонних авторів.

Поддєрьогін А.М. вважає, що прибуток – це частина додаткової вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Після того, як вартість, втілена у створеному продукті, буде реалізована і набере грошової форми, підприємство одержить прибуток. Отже, об'єктивна основа існування прибутку пов'язана з необхідністю первинного розподілу додаткового продукту.

Покропивний С.Ф. визначає прибуток як залишену після відшкодування на виробничу і комерційну діяльність підприємства усіх витрат частину виручки. Але лише кількісне визначення категорії не розкриває усієї економічної природи прибутку та обмежує його розуміння.

Бланк І.А. у своїй праці «Управління прибутком» відзначає, що в процесі підприємницької діяльності створений у сфері виробництва та послуг чистий дохід є відображенням прибутку як економічної категорії. Він вважає, що готова продукція є результатом поєднання факторів виробництва (капіталу, праці та природних ресурсів) і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів, що за умови продажу споживачу стає товаром. Вартість живої праці і минулої упередженої вартості включається в вартість товару на стадії продажу. Вартість живої праці поділяється на дві частини, відображаючи знову створену вартість. До першої відноситься заробітна плата, беручих участь у виробництві продукції працівників. Необхідність відтворення робочої сили обумовлюється рядом факторів, за допомогою яких визначається її величина. У цьому змісті для підприємця вона представляє частину витрат по виробництву продукції. До другої частини знову створеної вартості відноситься чистий дохід, що реалізується тільки в результаті продажу продукції, яке означає визнання суспільством її корисності [1]. Можливо зобразити це за допомогою схеми (рис. 1).

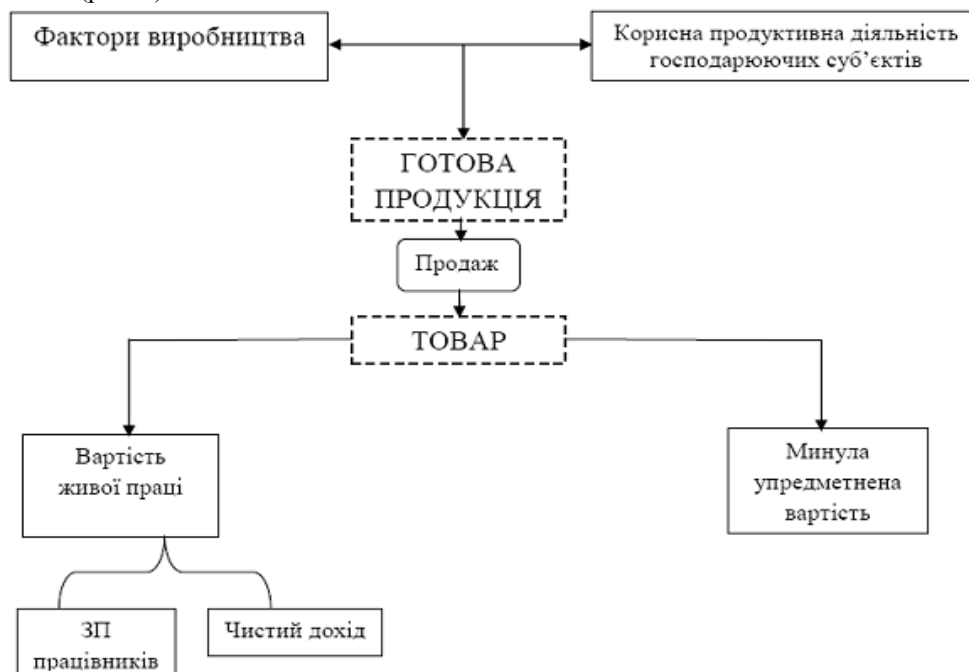


Рис. 1. Результат з'єднання факторів виробництва і корисної продуктивної діяльності господарюючих суб'єктів

Аналіз трактування різними вченими поняття прибутку, як економічної категорії, показав, що відсутній єдиний підхід до визначення його сутності. Тому задля успішного управління прибутком підприємства, перш за все, необхідно чітко визначити сутність поняття «прибуток», а також його складові елементи та чинники, що на нього впливають.

Прибуток виконує такі основні функції [3]:

- оцінка підсумків діяльності підприємства;
- розподіл доходу між підприємством і державою, підприємством і його робітниками, між сферою виробництва і невиробничою сферою;
- джерела утворення фондів економічного стимулювання і соціальних фондів завдяки збільшенню трудового внеску колективу підприємства і за рахунок інших факторів.

В процесі управління необхідно звертати увагу на багато факторів, які впливають на величину прибутку. Ці фактори можна поділити на дві великі групи: зовнішні – підприємство на них не впливає, і внутрішні, на які вплив підприємства розповсюджується.

Зовнішні фактори можуть мати значний вплив на величину прибутку, але не залежать від діяльності підприємства. Сюди відносять природні умови, державні регулювання цін і тарифів, податкових ставок і пільг, процентних ставок тощо.

Внутрішні фактори складаються з виробничих і невиробничих. Наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів являють собою виробничі фактори, які, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні.

Через такі «кількісні зміни», як обсяг коштів і предметів праці, фінансові ресурси, час роботи обладнання, чисельність персоналу та фонд робочого часу, на процес отримання прибутку впливають екстенсивні фактори [2].

Інтенсивними вважаються ті фактори, які здатні вплинути на процес отримання прибутку через підвищення продуктивності обладнання і його якості, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технологій їх обробки, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості і матеріаломісткості продукції, вдосконалення організації праці і більш ефективне використання фінансових ресурсів, тобто через «якісні зміни».

До невиробничих факторів можна віднести, наприклад, соціальні умови праці та побуту, постачальницько-збутову і природоохоронну діяльність.

Усі ці фактори, що впливають на величину прибутку, можна зобразити на схемі (рис. 2).



Рис. 2. Фактори, що впливають на величину прибутку

Необхідно ефективно управляти прибутком при дієвій та правильно сформованій системі управління, адже в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу він відіграє велику роль.

Існує система організаційного забезпечення управління прибутком, яка відіграє велику роль. Вона складається з взаємозалежної сукупності внутрішніх структурних служб і підрозділів підприємства, що забезпечують розробку й прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів формування прибутку та несуть відповідальність за результати цих рішень.

Існують більш ефективні структурні підрозділи підприємства – центри відповідальності, на формування яких базується останнім часом організаційне забезпечення управління прибутком. Персоніфікація відповідальності за прийняття рішень є вихідним моментом створення системи управління прибутком.

Формування прибутку в Україні характеризується таким порядком [3]:

- визначення фінансових результатів діяльності;
- обчислення собівартості продукції (робіт, послуг);
- обчислення загальногосподарських витрат;
- визначення прибутку (збитку) від фінансових операцій та іншої діяльності.

Для максимізації розміру позитивного фінансового результату суб'єкти господарської діяльності повинні забезпечувати зростання обсягів їх діяльності, ефективно управляти витратами, підвищувати ефективність використання матеріально-технічної бази, оптимізувати склад та структуру обігових коштів, підвищувати продуктивність праці та системи управління. Все це вказує на правильно сформовану політику управління формуванням прибутку підприємства.

А відображення основних вимог загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечення підвищення його ринкової ціни, формування необхідних обсягів інвестиційних ресурсів та забезпечення матеріальних інтересів власників і працівників знаходить досягання за допомогою політики управління розподілом прибутку [4].

На рівень прибутку як на основне джерело фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його працівників і власників, прямо і опосередковано впливає прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності. Тому необхідно правильно інтегрувати систему управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Такі дії, як аналіз і моніторинг зовнішнього середовища, розробка стратегії підприємства, підготовка аналітичної інформації, прийняття рішення, аналіз і коректування рішення у випадку необхідності – застосовуються в рамках механізму управління прибутком. В області управління прибутком вони визначаються як рішення і підготовка інформації для прийняття управлінських рішень.

Забезпечення збільшення добробуту власників підприємств в даний момент і у майбутньому – це мета управління прибутком. Ця мета має забезпечувати одночасно інтереси власників та персоналу підприємства, поєднуючи їх з інтересами держави. Завдання, які система управління прибутком дає змогу вирішити, можна подати у схемі (рис. 3).



Рис. 3. Завдання, які виконує система управління прибутком

Для того, щоб забезпечити досконалий механізм управління прибутком для українських суб'єктів господарювання можна запропонувати наступні заходи [5]:

1. Проводити ефективну кадрову політику. Це повинно зменшити для господарства витрати часу на виробництво одиниці продукції, за умови забезпечення максимально продуктивного та кваліфікованого персоналу.

2. Підвищувати ефективність збутової політики підприємств. Оскільки від реалізації продукції залежить отримання доходу, необхідно приділяти їй більше уваги.

3. Уникати непродуктивних витрат шляхом їх нормування, планування та аналізу.

4. Підвищувати якість продукції і ліквідувати втрати від браку. На дохідність господарства впливає модернізація продукції або зняття з виробництва неконкурентоспроможних товарів. Господарство не зможе отримати максимальний можливий дохід, який був попередньо запланований, оскільки може зазнати підвищення витрат через виробництво неконкурентоспроможної продукції.

5. Підвищувати ефективність маркетингу. Багато нових видів виробів не купуються на ринку саме через відсутність дієвого механізму рекламування та заохочування покупців.

6. Застосовувати жорсткий контроль за всіма витратами. З метою проведення керівниками підрозділів найточнішого контролю за всіма ділянками роботи необхідно забезпечити їх всіма необхідними засобами. Тільки тоді не будуть допущені марні та невиправдані витрати матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

В умовах фінансово-економічної кризи, постійного зростання цін та нестабільності економіки багато підприємств не здійснюють планування прибутку. Вони пов'язують це зі складнощами прогнозування. Проте повноцінно керувати фінансовими результатами та надіятися на отримання прибутку без такого важливого етапу, як планування, планових розрахунків неможливо. При відсутності планових розрахунків прибутку підприємство не може повністю контролювати свої доходи і видатки і своєчасно приймати необхідні рішення. Отже, саме детальне планування господарської діяльності забезпечує успіх підприємства на ринку.

Висновки. Таким чином, враховуючи особливо складні сьогоденні реалії в Україні, підприємства повинні активно шукати всі можливі шляхи вдосконалення виробництва, підвищення конкурентоспроможності власної продукції, що повинно сприяти зростанню прибутку та рентабельності підприємства.

Усі підприємства прагнуть у результаті своєї діяльності мати прибуток і намагаються його збільшувати. Тільки розуміння того в якому напрямку діяти, може привести до позитивної динаміки. Необхідно застосовувати ефективні підходи до управління прибутком суб'єкта господарювання задля підвищення рентабельності виробництва та інвестиційної привабливості підприємства, зміцнення його конкурентоспроможності. У зв'язку з цим, методи управління прибутком необхідно вдосконалювати. Для підвищення прибутковості підприємства необхідно постійно вести облік доходів і витрат, враховувати вплив внутрішніх і зовнішніх факторів, проводити ефективний маркетинг, стежити за продуктивністю праці на підприємстві, збирати інформацію про конкурентів, проводити ефективну цінову політику, а також доречно економити на кожному етапі робочого процесу.

Література

1. Бабяк Н.Д. CVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи / Н.Д. Бабяк, К. Б. Іванюк // Бізнес Інформ. – 2015. – № 8. – С. 272–276.
2. Вахович І. М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства / І. М. Вахович, Ю. В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275–279.
3. Гаватюк Л.С. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення / Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хімійчук // Молодий вчений. – 2016. – № 1 (28). – С. 40–43.
4. Спіфанова І.Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / І.Ю. Спіфанова, В.С. Гуменюк // Економіка та суспільство. – 2016. – № 3. – С. 189–192.
5. Сагайдак-Нікітюк Р.В. Управління господарською діяльністю підприємства : навч. посіб. / Р.В. Сагайдак-Нікітюк, А.Б. Гончаров. – Х. : Зebra, 2015. – С. 256.
6. Шматковська Т.О. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку / Т.О. Шматковська // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2016. – № 4. – С. 244–253.

References

1. Babiak N.D. (2015), "CVP-analysis, and traditional management approaches", Biznes Inform, vol. 8, P. 272-276.
2. Vakhovich I.M.(2015) "To the question of management of financial and economic results of the enterprise", Economic Forum. no 3, P. 275-279.
3. Havatiuk L.S. (2016), "Profitability of Ukrainian enterprises: today's realities", Molodyj vchenyj, vol. 1, no. 28, P. 40-43.
4. Yepifanova I.Yu. (2016), "Profitability: current approaches to defining the essence", Ekonomika ta suspil'stvo, vol.3, P. 189-192.
5. Sahajdak-Nikitiuk R.V. (2015), Upravlinnia hospodars'koiu diial'nistiu pidpriemstva [Economic management of the enterprise], Zebra, Kharkiv, Ukraine.
6. Shmatkov'ska T.O. (2016), "Conceptual bases of strategic management accounting", Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, vol. 4, P. 244-253.

Рецензія/Peer review : 30.01.2020

Надрукована/Printed : 10.03.2020
Рецензент: к. е. н., доц. Фабіянська В. Ю.