

## УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*У статті розглядаються аспекти питання управління прибутком підприємства. Узагальнено тлумачення вітчизняних авторів стосовно сутності поняття «прибуток», що являє собою остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності підприємства. Саме тому забезпечення ефективного управління результатом діяльності підприємства призводить до позитивної динаміки прибутку, де велику роль відіграє система управління прибутком. Проаналізовано основні напрями управління прибутком на підприємстві в сучасних умовах господарювання. Описано системний підхід управління прибутком на підприємстві, визначено задачі та цілі управління прибутком, фактори, які впливають на величину прибутку (зовнішні, внутрішні, екстенсивні, інтенсивні, позавиробничі). Запропоновано джерела підвищення прибутковості та рентабельності підприємства.*

**Ключові слова:** *прибуток, формування прибутку, управління прибутком, ефективність, механізм управління, планування прибутку, прибутковість.*

**Постановка проблеми.** Результати господарської діяльності підприємства характеризуються багатьма економічними показниками, серед яких одним із головних є прибуток. Адже завдяки йому забезпечується фінансова стійкість та платоспроможність підприємства, а також фінансується його розвиток. Прибуток виступає рушійною силою економіки, спонукає підприємців до фінансової діяльності, тим самим забезпечуючи прогрес соціально-економічної системи. Для стабільного розвитку підприємства у довгостроковому періоді необхідна оптимізація його доходів і витрат, джерел фінансування. Тому необхідно створити дієвий механізм управління прибутком на підприємстві, що також забезпечить розвиток економіки країни в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тематика 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.

**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.

**Виклад основного матеріалу.** 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 зумовлено розвитком ринкових відносин в українській економіці. І як наслідок, певних змін зазнає й саме визначення прибутку. Наразі існує декілька точок зору на визначення поняття «прибуток», що різняться серед вітчизняних та закордонних авторів.

Поддерьогін 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 [6].

Покропивний С.Ф. визначає прибуток як залишену після відшкодування на виробничу і комерційну діяльність підприємства усіх витрат частину виручки [7]. Але лише кількісне визначення категорії не розкриває усієї економічної природи прибутку та обмежує його розуміння.

Бабяк Н.Д. 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 упредметненої 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 [2]

Аналіз трактування різними вченими поняття прибутку, як економічної категорії, показав, що відсутній єдиний підхід щодо 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 [4]:

- 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 збільшення 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.

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 ефективного 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 [5]

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 [8]:

- 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 досягнення за допомогою політики управління розподілом прибутку [9].

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).

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

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.

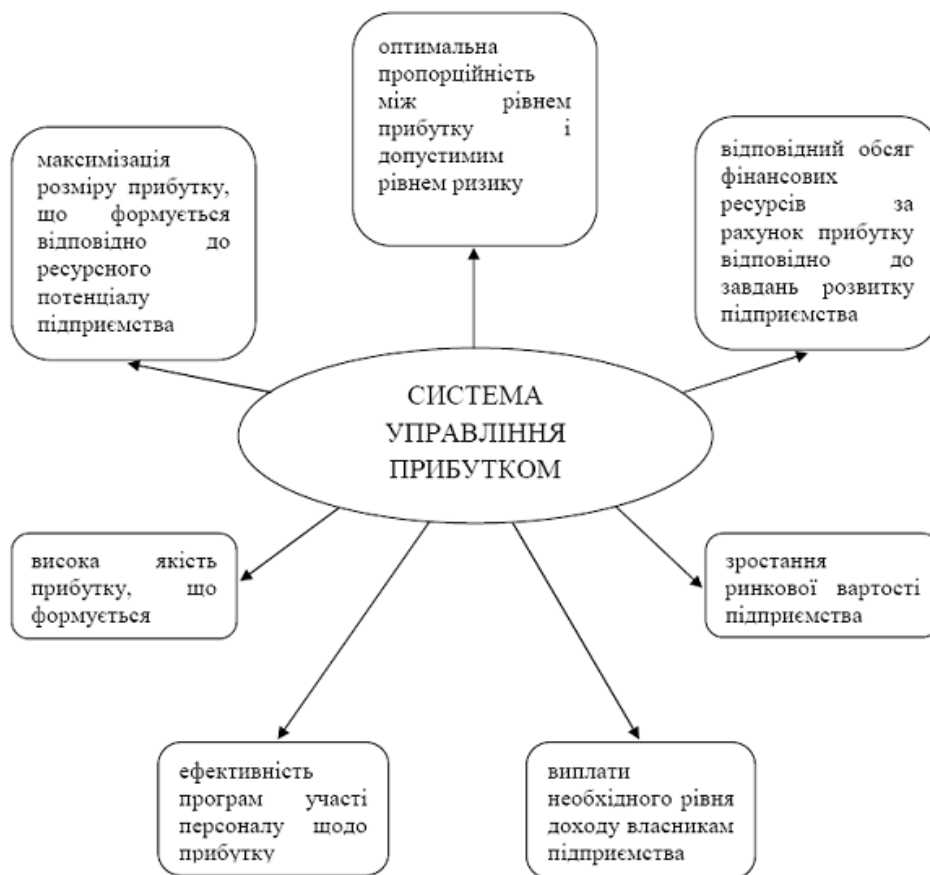


Рис. 3. Завдання, які виконує система управління прибутком [8]

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.** 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.

### Список використаної літератури.

1. Баб'як Н.Д., Іванюк К.Б. CVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи. *Бізнес Інформ*. 2015. № 8. С. 272-276.
2. Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. № 1 (28). С. 40-43.
3. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 189-192.
4. Опікунова Н.В., Лопата В.Г. Управління прибутком підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2014. № 46. С. 294-298.
5. Партин Г.О., Фаріон С.Я. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства. *Бізнес Інформ*. 2013. № 6. С. 296-301.
6. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник. 8-е вид. К. : КНЕУ, 2013. 385 с.
7. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства. К. : КНЕУ, 2001. 457 с.
8. Соколова Е.А., В'юшкова А.І. Проблеми управління прибутком підприємств. *Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту*. 2015. № 32. С. 310-320.
9. Шматковська Т.О. Концептуальні засади стратегічного управлінського обліку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2016. № 4. С. 244-253.

### REFERENCES

1. Babiak N.D., Ivaniuk K.B. (2015). CVP-analiz: tradytsiinyi ta upravlinskyi pidkhody [CVP analysis: traditional and managerial approaches]. *Biznes Inform.* no 8, pp. 272-276.
2. Havatiuk L.S. (2016). Prybutkovist ukrainskykh pidpriemstv: realii sohodennia [Profitability of Ukrainian enterprises: today's realities]. *Molodyj vchenyj*, vol. 1, no. 28, pp. 40-43.
3. Yepifanova I.Yu. (2016). Prybutkovist pidpriemstva: sучасні підходи до визначення сутності [Enterprise profitability: modern approaches to determining the essence]. *Ekonomika ta suspilstvo*, vol.3, pp. 189-192.
4. Opikunova N.V. (2014). Upravlinnia prybutkom pidpriemstva [Enterprise profit management]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, vol. 46, pp. 294–298.
5. Partyn H.O. (2013). Ekonomichna sutnist mainovoho potentsialu pidpriemstva [The economic essence of property potential of the company]. *Biznes Inform*, vol. 6, pp. 296-301.
6. Poddierohin A.M. (2013). *Finansy pidpriemstv* [Finance companies]. 8rd ed, KNEU, Kyiv.
7. Pokropyvnyj S.F. (2001). *Ekonomika pidpriemstva* [Business economics]. KNEU, Kyiv.
8. Sokolova E.A. (2015). Problemy upravlinnia prybutkom pidpriemstv [Problems profit management company]. *Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnoho universytetu transportu*, vol. 32, pp. 310-320.
9. Shmatkovska T.O. (2016). Kontseptualni zasady stratehichnoho upravlinskoho obliku [Conceptual bases of strategic management accounting]. *Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu*, vol. 4, pp. 244-253.

**PARII LIUDMYLA. PROFIT MANAGEMENT OF THE COMPANY IN MODERN CONDITIONS.** *The article considers issues of profit management of the company. The interpretation of national authors about the nature of the notion of profit is summarized, which is the ultimate monetary value of industrial and financial activity. Ensuring the effective management of company's performance leads to positive dynamics of profit, where the system of profit*

*management plays a key role. The main directions of profit management in the company in modern conditions of managing are analyzed. A systematic approach for profit management in the company is described objectives and targets for profit management, as well as factors that affect the amount of profit (external, internal, extensive, intensive, taking part) are defined. The sources to increase the company's profitability are suggested.*

**Key words:** *profit, profit formation, profit management, efficiency, management mechanism, profit planning, profitability.*