

Кравченко Олена Олексіївна

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Кравченко Елена Алексеевна

кандидат экономических наук,

доцент кафедры менеджмента и экономической безопасности

Черкасский национальный университет имени Богдана Хмельницкого

Kravchenko Olena

PhD in Economics, Associate Professor

Bohdan Khmelnytsky National University of Cherkasy

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

УПРАВЛЕНИЕ ДОХОДНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

PROFIT MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE

***Анотація.** В статті розглянуто економічну сутність прибутку, його роль у діяльності підприємств та установ, способи його підвищення. Зокрема, розглянуто різні погляди до визначення прибутку. Важливе місце в структурі механізму управління прибутком займають методи і прийоми управління, а саме дослідження особливостей використання методів планування прибутку, зокрема, визначено, що існують такі методи планування операційного прибутку як метод екстраполяції, прямий, за показниками витрат на 1 грн. продукції, економічний (аналітичний) метод. Досліджено основні складові процесу управління прибутком та його головні завдання. Визначено, що прибуток – це одне з основних джерел фінансування приросту оборотного капіталу, інвестиційного та*

інноваційного розвитку підприємства, стимулювання його працівників, формування доходної бази державного та місцевих бюджетів.

Проаналізовано основні причини кризи сучасних підприємств і як наслідок, - зниження їх прибутковості. Зокрема, визначено, що причини кризи підприємства можна розділити на зовнішні і внутрішні та розкрито їх особливості. Зазначається, що проблеми неконкурентоспроможності продукції за якістю або за ціною є внутрішніми проблемами підприємства, тобто вони цілком залежать від менеджменту підприємства.

Визначено, що процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління, а також бути невід'ємною частиною усієї системи управління прибутком підприємства

Досліджено, які є проблеми на вітчизняних підприємствах, визначено їх основні причини, а також запропоновано шляхи для їх усунення.

Ключові слова: *прибуток, прибутковість, управління прибутковістю.*

Аннотація. *В статье рассмотрена экономическая сущность прибыли, ее роль в деятельности предприятий и учреждений, способы ее повышения. В частности, рассмотрены различные взгляды к определению прибыли. Важное место в структуре механизма управления доходом занимают методы и приемы управления, а именно исследование особенностей использования методов планирования прибыли, в том числе такие методы планирования операционной прибыли как метод экстраполяции, прямой, по показателям затрат на 1 грн. продукции, экономический (аналитический) метод. Определены основные составляющие процесса управления прибылью и его главные задачи.*

Определено, что процесс управления прибылью предприятия должен происходить в определенной последовательности и обеспечивать

реализацию главной цели и основных задач этого управления, а также быть неотъемлемой частью всей системы управления прибылью предприятия.

Проанализированы основные причины кризиса современных предприятий и как следствие - снижение их доходности. В частности, определено, что причины кризиса предприятия можно разделить на внешние и внутренние и раскрыто их особенности. Автор также отмечает, что проблемы низкой конкурентности продукции по качеству либо по цене, являются внутренними проблемами предприятия, то есть они целиком зависят от менеджмента предприятия.

Исследуются проблемы на отечественных предприятиях, выявляются их основные причины и предлагаются пути их устранения.

Ключевые слова: *прибыль, доходность, управление прибылью.*

Summary. *The article considers the economic essence of profit, its role in the activities of enterprises and institutions, ways to increase it. In particular, different views on the definition of profit are considered. An important place in the structure of the profit management mechanism is occupied by management methods and techniques, namely the study of the peculiarities of the use of profit planning methods, in particular, it is determined that there are such methods of operating profit planning as the method of extrapolation 1 UAH, direct, direct. products, economic (analytical) method. Identifies the main components of the profit management process and its main tasks. It is determined that profit is one of the main sources of financing the growth of working capital, investment and innovation development of the enterprise, stimulating its employees, forming the revenue base of state and local budgets.*

Analyzes the main causes of the crisis of modern enterprises and, as a consequence, - a decrease in their profitability. In particular, it is determined that the causes of the crisis of the enterprise can be divided into external and internal and their features are revealed. The author also notes that the problems of non-

competitiveness of products in terms of quality or price are internal problems of the enterprise, that is, they depend entirely on the management of the enterprise.

It is determined that the process of profit management of the enterprise should take place in a certain sequence and ensure the implementation of the main purpose and main tasks of this management, as well as be an integral part of the entire profit management system of the enterprise.

The problems at domestic enterprises are investigated, their main causes are identified, and ways to eliminate them are suggested.

Key words: *profit, profitability, profitability management.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. У сучасній економічній теорії існує безліч різнобічних точок зору щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні – різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю [6, с. 313].

Прибуток – це найбільш проста, але водночас й найбільш складна категорія ринкової економіки. Її простота визначається тим, що вона є головною рушійною силою економіки ринкового типу, основним мотивом діяльності підприємців. У той же час її складність визначається багатоманітністю сторін, які вона відображає, а також багатоманітністю видів, в яких вона виступає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та

особливості формування прибутку. Спробу розкрити сутність прибутку робили такі класики політекономії, як Д. Мілль, Д. Рікардо, Н. Сеніор, С. Сісмонді, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, І. Фішер та ін. Також даній проблемі присвячена значна кількість наукових праць сучасних вчених, а саме: Клименко С.М. [3] Кучерявої А.С.[4], Орехової А.І.[6], та ін. Проте сучасні дослідники також не дають єдиного визначення категорії прибутку. Дане питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Аналіз різнобічних наукових праць та досліджень для узагальнення поняття. Визначення сучасних підходів до управління прибутковістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динамічні темпи розвитку економіки, зміни зовнішнього середовища, впровадження світових стандартів діяльності потребують від підприємств ефективнішого використання наявних ресурсів та підвищення результативності їх функціонування. Прибуток, як економічна категорія, відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності і є найважливішим показником фінансових результатів діяльності підприємств, їх фінансового стану.

Передусім, розглянемо різні підходи до визначення категорії «прибуток». Розглядаючи сутність прибутку, треба в першу чергу відмітити такі його характеристики. По-перше, прибуток представляє собою форму доходу підприємця, який здійснює визначений вид діяльності. Ця зовнішня, найбільш проста форма визначення прибутку, є разом з тим недостатньою для його повної характеристики, так як в ряді випадків активна діяльність в будь-якій сфері може бути і не пов'язана з отриманням прибутку. По-друге, прибуток є формою доходу підприємця, який вклав свій капітал з метою досягнення визначеного комерційного успіху. Категорія прибутковості невідривно пов'язана з категорією капіталу та в загальному вигляді

характеризує ціну капіталу. По-третє, прибуток не є гарантованим доходом підприємця, який вклав свій капітал в той чи інший вид бізнесу. Він є результатом тільки вмілого та успішного здійснення цього бізнесу. Тому прибуток є в визначеній мірі і платою за ризик здійснення підприємницької діяльності [2; 5].

Також прибуток характеризує не весь дохід, отриманий в процесі підприємницької діяльності, а лише ту частину доходу, яка «очищена» від понесених витрат на здійснення цієї діяльності. Іншими словами, в кількісному виразі прибуток є залишковим показником, який представляє собою різницю між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення підприємницької діяльності [2].

З врахуванням розглянутих основних характеристик прибутку, його поняття в найбільш узагальненому вигляді може бути сформульовано наступним чином: «Прибуток представляє собою виражений в грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності, що представляє собою різницю між сукупним доходом та сукупними витратами в процесі здійснення цієї діяльності».

Для підвищення результативності діяльності будь-якого підприємства необхідно сформувати дієву систему управління прибутком, яка розглядається як сутність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. У цій системі треба виділити шість основних блоків: мета, принципи й завдання управління; механізм управління; організаційне забезпечення; інформаційне забезпечення; методи аналізу прибутку; контроль за виконанням плану з прибутку [5, с. 246].

Виходячи зі своєї головної мети, система управління прибутком дає змогу вирішувати такі завдання:

- забезпечення максимізації розміру прибутку, що формується відповідно до ресурсного потенціалу підприємства;
- забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку і допустимим рівнем ризику;
- забезпечення високої якості прибутку, що формується;
- забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства;
- забезпечення формування відповідного обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства на майбутній період;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- забезпечення ефективності програм участі персоналу щодо прибутку.

Процес управління прибутком підприємства має відбуватися в певній послідовності і забезпечувати реалізацію головної мети та основних задач цього управління, а також бути невід'ємною частиною усієї системи управління прибутком підприємства [5, с. 301].

Для забезпечення ефективності системи управління прибутком в організаційну структуру підприємств треба вводити службу контролінгу. Важливе місце в системі контролінгу займає оперативний аналіз відхилень витрат підприємства, що допомагає своєчасно оцінити господарські ситуації, пов'язані з формуванням витрат діяльності, виявити негативні причини і недоліки в роботі, внутрішньогосподарські резерви покращення використання виробничо-фінансових ресурсів, забезпечити оперативне маневрування ресурсами і капіталом з метою оптимізації витрат. Важливе місце в структурі механізму управління прибутком займають методи і прийоми управління, а саме дослідження особливостей використання методів планування прибутку [3, с. 246].

Так, зокрема, існують такі методи планування операційного прибутку: метод екстраполяції, прямий, за показниками витрат на 1 грн. продукції, економічний (аналітичний) метод. У процесі планування також визначаються: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток від звичайної діяльності та чистий прибуток.

Метод екстраполяції є найбільш простим методом планування формування операційного прибутку підприємства. Він заснований на результатах трендового аналізу динаміки маржинального, валового та чистого операційного прибутку за ряд попередніх періодів і полягає у виявленні «лінії тренда», яка дає змогу спрогнозувати обсяги даних показників. Разом з тим, цей метод планування операційного прибутку є найменш точним, тому що він не враховує зміну факторів, що впливають на нього. Даний метод може бути використаний лише на попередній стадії планування (коли плани операційної діяльності підприємства ще не сформовані) і тільки на відносно короткий прогностичний період (місяць, квартал).

Метод прямого розрахунку застосовується, як правило, при невеликому асортименті продукції. Сутність його в тому, що прибуток обчислюється як різниця між виручкою від реалізації продукції (у відповідних цінах за винятком ПДВ і акцизів) і повною її собівартістю.

Аналітичний метод (розрахунково-аналітичний метод) базується на вивченні тенденції змін прибутку і рентабельності та прогнозуванні змін факторів, що впливають на їхню величину. Цей метод застосовується при великому асортименті продукції, які реалізується підприємством, а також як доповнення до прямого методу, тому що він дозволяє виявити вплив окремих факторів на плановий прибуток [3, с. 247].

Управління прибутковістю є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності підприємства, що є актуальним для вітчизняних підприємствах. На нашу думку, найбільш важливою проблемою сучасної

економіки України є подолання спаду виробництва, відновлення нормального відтворювального процесу в усіх його ланках. В даний час аналіз господарської діяльності займає важливе місце серед економічних наук. Його розглядають як одну з функцій управління виробництвом. Сучасні динамічно змінювані ринкові умови наполегливо потребують від керівників пошуку шляхів, які ведуть до стабільного стійкого положення їх підприємств. Ціль забезпечення успішної роботи підприємства може бути досягнута через здійснення комплексу заходів щодо покращення фінансово-економічних результатів його діяльності. У зв'язку з цим особливо актуальним є питання діагностики та прогнозування прибутковості підприємницької діяльності, а також виявлення нових резервів та методів його підвищення.

В умовах ринкової економіки ефективність використання прибутку є важливим вимірником ефективності функціонування економічного об'єкту, тобто цільовою змінною. Прибуток тісно пов'язаний з обсягом випущеної продукції, адже чим більше ми зможемо виробити продукції, тим більше ми зможемо продати чи реалізувати цю продукцію, що тим самим може збільшити частину прибутку. Визначальним також є собівартість та операційні витрати.

Прибуток також є одним з найважливіших показників, які визначають і економічну безпеку підприємства. Останнім часом спостерігається тенденція до зниження прибутковості більшості підприємств України, що свідчить про неефективну політику щодо формування та розподілу прибутку, яка не враховує фактори впливу на нього; неефективне використання ними ресурсного забезпечення; негативні тенденції щодо кількості діючих, новостворюваних підприємств та обсягів їх господарської діяльності; низький рівень конкурентоспроможності підприємств та їх інноваційної активності [1, с. 19].

Причини кризи підприємства можемо розділити на зовнішні і внутрішні.

До зовнішніх (тих, що не залежать від підприємства) відносять загальний кризовий стан економіки - збідніння громадян і підприємств, що є споживачами продукції, їх неплатоспроможність, що є причиною зниження попиту, зниження інвестиційної активності, кризи неплатежів.

Ще одним наслідком зубожіння підприємств є погіршення якості товарів, що підприємства пропонують на ринок (старіння товарів, невідповідність вимогам ринку, невідповідність вимогам якості, низька якість виготовлення, тощо), таким чином підприємства, для яких вищезазначені товари є сировиною, матеріалами, комплектуючими не можуть їх використовувати і повинні закуповувати аналоги за кордоном. Використання зарубіжних комплектуючих дозволяє зберегти якість, але збільшує вартість, а використання національних низькоякісних комплектуючих значно знижують споживчі якості товару. Наступним важливим наслідком є дефіцит власних інвестиційних ресурсів і недоступність залучення інвестиційних ресурсів.

Недосконалість інституціонального середовища не є прямою причиною кризового становища підприємств, але є фактором збільшення витрат підприємства, тощо.

Внутрішні ж причини полягають у недосконалості (іноді, некваліфікованості, невідповідності) системи менеджменту підприємства [2, с. 91].

Проблема того, що продукція не реалізується, неліквідна, не знаходить попиту, також може мати як зовнішні так і внутрішні причини. Продукція може бути взагалі непотрібна ринку (застаріла продукція, продукція із життєвим циклом, що закінчується, продукція, попит на яку залежить від держзамовлення, продукція сезонного та епізодичного попиту, тощо), продукція, потреба у якій є лише у неплатоспроможних клієнтів,

тобто має місце неплатоспроможний попит, продукція, що є неплатоспроможною за якістю, тобто не відповідає вимогам, критеріям якості, які висуває споживач, неконкурентоспроможна за сервісом (додаткові послуги, що також оцінюються споживачем як якісні характеристики товару), або є неконкурентоспроможною за ціною. Проблеми неконкурентоспроможності продукції за якістю або за ціною є внутрішніми проблемами підприємства, тобто вони цілком залежать від менеджменту підприємства. Звичайно, у неконкурентоспроможності за ціною є свої об'єктивні причини: висока вартість комплектуючих, висока вартість енергії, високі податки, митні бар'єри (для роботи на зовнішніх ринках). Але саме менеджмент підприємства приймає рішення про те, де, які комплектуючі, будуть купуватися, які технології мають бути використані, нарешті який товар буде вироблятися: той, комплектуючі та технологія виготовлення якого забезпечать конкурентоспроможну собівартість та ціну, або той, собівартість якого буде занадто високою.

Отже, підприємство має правильно визначитися із тим, які причини призвели до кризової ситуації, які з них можуть бути ліквідовані, на чому має базуватися програма оздоровлення підприємства.

Нижче визначимо проблеми, на які найчастіше наголошують керівники українських підприємств, спробуємо ці проблеми пояснити та надамо пропозиції по можливим заходам по вирішенню цих проблем (див. табл. 1):

Таблиця 1

Проблеми підприємств та шляхи їх вирішення

№ з/п	Проблема	Можливі причини	Шляхи вирішення
1.	Неплатежі (дебіторська заборгованість)	1) небажання сплати боргу підприємством-боржником; 2) неможливість (неспроможність) сплати	1) нагадати боржникові про термін сплати (у формі листа); попередити боржника про можливість подання позову до суду; подання позову до суду, повідомлення про це боржника;

№ з/п	Проблема	Можливі причини	Шляхи вирішення
			<p>превентивним заходом може бути передбачення в угоді, контракті економічних санкцій за прострочення оплати;</p> <p>2) проведення переговорів про можливість реструктуризації боргу (сплати частками), використання факторингу продаж боргу третій особі, переведення боргу на кредитора, проведення переговорів про можливість оплати боргу продукцією, сплата боргу або частини акціями підприємства-боржника (за курсом, про який буде домовлено), позов до суду, порушення справи про банкрутство.</p>
2.	Продукція не користується попитом	<p>1) продукція неконкурентоспроможна за ціною;</p> <p>2) продукція неконкурентоздатною за якістю;</p> <p>2) продукція не знаходить попиту у зв'язку з недостатніми заходами по просуванню</p>	<p>1) зниження ціни продукції за рахунок зменшення прибутку на одиницю товару;</p> <p>покращення системи збуту, зниження ціни продукції при збереженні норми прибутку за рахунок зниження собівартості;</p> <p>2) дослідити продукт, дослідити ринок, визначити, за якими критеріями споживачі оцінюють якість товару і привести товар у відповідність до вимог споживачів;</p> <p>3) реорганізація відділу маркетингу, створення (реорганізація) системи просування товару, системи товароруху, використання реклами та інших засобів формування попиту та стимулювання збуту.</p>

№ з/п	Проблема	Можливі причини	Шляхи вирішення
3.	Дефіцит оборотних коштів	1) неплатежі з боку клієнтів; 2) продукція не користується попитом; 3) неефективна діяльність підприємства; 4) планується проект, що потребує великої кількості вільних коштів	1) забезпечення кваліфікованого менеджменту, проведення відповідних заходів по санації, проведення комплексу реструктуризації; 2) залучення зовнішніх інвестицій, використання власних резервів

Після того, як на підприємстві були проведені необхідні дослідження із згаданих вище проблем та було прийнято рішення про цілі, завдання та зміст тих заходів, які мають бути першочергово реалізовані, має бути розроблена загальна програма розвитку підприємства та підвищення ефективності його діяльності. Програма повинна звести до єдиного цілого окремі заходи, узгодити їх, виключити протиріччя, дублювання, невідповідність головній цілі, тощо.

Висновки та пропозиції. Таким чином, в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання у умовах ринкової економіки прибуток відіграє значну роль. Прибуток – це одне з основних джерел фінансування приросту оборотного капіталу, інвестиційного та інноваційного розвитку підприємства, стимулювання його працівників, формування доходної бази державного та місцевих бюджетів. Досліджуючи особливості формування прибутку, ми визначили, що на прибуток впливає досить велика кількість факторів, серед яких: ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів. Управління прибутковістю є ключовим завданням на підприємстві, та покликане підвищити його конкурентоспроможність. Це є також складний процес, який передбачає комплексний та системний підхід.

Література

1. Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю. Перспективи використання сучасних форм фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств / В.В. Джеджула, І.Ю. Єпіфанова // Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств: монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук. 2016. 520 с.
2. Каминський П. Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства / П. Д. Каминський // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Серія: Економічні науки. 2016. № 64. С. 160-167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2016_64_22
3. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: посібник / С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась. К.: КНЕУ, 2006. 527 с.
4. Кучерява А.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення / А.С. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2015. №40. С. 38-44.
5. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С. Є. Николишин // Молодий вчений. 2017. № 2. С. 299-303. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_2_73
6. Орехова А. І. Економічна сутність категорії прибуток / А. І. Орехова, А. І. Костюченко // Інноваційна економіка. 2013. № 7. С. 313-316. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_74

References

1. Dzhedzhula V.V., Jepifanova I.Ju. Perspektyvy vykorystannja suchasnykh form finansovogho zabezpechennja innovacijnoji dijaljnosti vitchyznjanykh pidprijemstv / V.V. Dzhedzhula, I.Ju. Jepifanova // Upravlinnja

- innovacijnoju, investycijnoju ta ekonomichnoju dijajlnistju integhrovanykh ob'jednanj ta pidpryjemstv: monohrafija/ za zagh. red. L.M.Savchuk. 2016. 520 s.
2. Kamynsjkyj P. D. Prybutok ta rentabelnistj jak pokaznyky efektyvnosti dijajlnosti pidpryjemstva / P. D. Kamynsjkyj // Visnyk Doneckogho nacionaljnogho universytetu ekonomiky i torghivli im. Mykhajla Tughan-Baranovsjkogho. Serija : Ekonomichni nauky. 2016. # 64. S. 160-167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vdnuete_2016_64_22
 3. Klymenko S.M. Upravlinnja konkurentospromozhnistju pidpryjemstva: posibnyk. / S.M. Klymenko, O.S. Dubrova, D.O. Barabasj. K.: KNEU, 2006. 527 s.
 4. Kucherjava A.S. Prybutkovistj pidpryjemstva ta shljakhy jiji pidvyshhennja / A.S. Kucherjava // Problemy pidvyshhennja efektyvnosti infrastruktury. 2015. #40. S. 38-44.
 5. Nykolyshyn S. Je. Prybutok pidpryjemstva ta osoblyvosti upravlinnja nym / S. Je. Nykolyshyn // Molodyj vchenyj. 2017. # 2. S. 299-303. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_2_73
 6. Orjekhova A. I. Ekonomichna sutnistj kateghoriji prybutok / A. I. Orjekhova, A. I. Kostjuchenko // Innovacijna ekonomika. 2013. # 7. S. 313-316. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_74