

Вороніна В. Л.
асистент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту;
Ігуш А. І.
студент II курсу,

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ

Анотація: Досліджено систему управління прибутком торговельних підприємств України.

Аннотация: Исследована система управления прибылью торговых предприятий Украины.

Summary: Studied management system trading profit enterprises of Ukraine.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку економіки України господарюючі суб'єкти всіх сфер діяльності та всіх форм власності стикаються з основною проблемою – виживання за умов жорсткої конкуренції та наявності зовнішніх факторів, вплив яких швидко змінюється. Безперечно, для вирішення цієї проблеми кожне підприємство повинне спрямовувати всі свої зусилля на максимально ефективну діяльність, умовою та критерієм якої є наявність прибутку.

Прибуток є певним гарантом прогресу економічної системи, джерелом фінансових ресурсів, необхідних для розширення діяльності торговельного підприємства, забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг. Саме на основі одержаного прибутку кожний економічний суб'єкт (незалежно від форми власності та виду діяльності) виконує свої функції, спрямовуючи кошти на власний розвиток та соціальні потреби. Роль та значення прибутку у забезпеченні ефективного функціонування та розширеного відтворення зумовлює необхідність розробки теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо формування системи управління прибутком підприємств торгівлі.

Окремі теоретичні та практичні аспекти оцінки та управління прибутком торговельних підприємств відображені у працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, серед яких: Л. Балабанова, С. Баранцева, В. Блонська,

Р. Валеви́ч, Н. Власова, Л. Донець, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Б. Мізюк, та ін. Проблеми стратегічного управління, формування і використання прибутку підприємства досліджували науковці України і зарубіжжя, а саме: Г. Азгальдова, А. Бабо, І. Бланк, Л. Бадалова, О. Гончар, Б.Данилишин, А. Шеремет.

Водночас, не дістала належного висвітлення низка принципово важливих питань, пов'язаних з обґрунтуванням концептуальних аспектів формування системи управління прибутком торговельного підприємства.

Постановка завдання. Важливість показника прибутку визначає його роль у системі управління підприємством. Будь-які рішення у сфері організації виробництва, технічного розвитку підприємства, маркетингу, розширення і диверсифікації діяльності, управління персоналом, логістики та матеріально-технічного забезпечення, структури та реорганізації підприємства, фінансового управління та обґрунтування джерел фінансування інвестиційних проектів і виконання поточних завдань, у кінцевому рахунку відображаються у зміні розміру прибутку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління – це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [14, с. 126]. Детальне вивчення існуючих підходів до розуміння специфіки управління прибутком саме торговельних підприємств дає підстави констатувати, що ця сфера досліджень на сьогодні є доволі дискусійною. Зокрема, на думку І. О. Бланка, управління прибутком є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [6; 7]. Аналогічної точки зору притримується і В. В. Худа: «Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному торговельному підприємстві» [16, с. 145]. Формулюючи сутність управління прибутком у такий спосіб, автори акцентують увагу на процесі розроблення та прийняття

управлінських рішень упродовж формування, розподілу та використання прибутку, тобто на поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату підприємства в короткотерміновому періоді.

Врахувати тактичні та стратегічні аспекти управління запропонувала В. І. Блонська. На її думку, управління прибутком підприємства потрібно розуміти як побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління та спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яка розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен із яких виконує певну роботу, спільна дія яких забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [8, с. 92]. Безумовно, основною метою управління прибутком підприємства є максимізація та оптимізація абсолютної величини чистого прибутку та забезпечення стабільності його формування у часі. Очевидно також, що в умовах негативних тенденцій розвитку української економіки, застосування елементів прогнозування та врахування тактичних і стратегічних підходів до управління є позитивним моментом. Однак прибутком, зазвичай, вважають як короткотерміновий показник, тому як критерій ефективності ведення господарської діяльності варто поряд із прибутком розглядати вартість підприємства та вести мову про капіталізацію підприємства. Категорію вартості у цьому випадку потрібно трактувати як консолідований критерій доцільності запровадження управлінських рішень, що являє собою систему показників, які дають змогу оцінювати діяльність розроблених керівниками заходів фінансового, операційного й інвестиційного характеру, визначати ефективність діяльності підприємств і управляти їх розвитком, враховуючи інтереси власників [8, с. 93].

Аналіз теорії та практики управління підприємствами показав, що необхідно в управлінні прибутком дотримуватися регулятивних принципів [1, 4, 5, 12]:

- принцип об'єктивної необхідності. Питання про необхідність системи управління прибутком безпосередньо пов'язане з існуванням підприємства, його діяльністю, яка орієнтована на прибуток;

– принцип безперервності. Діяльність торговельних підприємств має безперервний характер товарообігу, тому система управління результатами цієї діяльності повинна функціонувати постійно;

– принцип системності. Кожне управлінське рішення у галузі формування прибутку прямо або опосередковано впливає на його рівень. При цьому треба враховувати взаємозв'язок таких рішень, тому що цей вплив може бути різноспрямованим;

– принцип інтеграції. Передбачає узгодженість цілей системи управління прибутком і стратегічних цілей розвитку підприємства. Неузгодженість короткострокових і довгострокових цілей виникає через розрив у часі їх реалізації і виявляється у втраті потенціалу підприємства, який забезпечує не тільки життєздатність підприємства, але і можливості його перспективного розвитку. Крім того, прибуток являє собою результат господарської діяльності підприємства, отже, процес управління ним зачіпає всі аспекти діяльності, що визначає необхідність інтеграції системи управління прибутком у загальну організаційну систему управління підприємством;

– принцип системності. Розробка управлінського рішення повинна бути спрямована на досягнення найбільшого економічного ефекту при існуючих ресурсних обмеженнях. Однак вибір оптимальних управлінських рішень приймається в умовах багатоваріантності та самостійно підприємством на основі критерію оптимальності;

– принцип відповідальності. Побудова системи управління прибутком відповідно до організаційної структури дозволить пов'язати діяльність кожного підрозділу з відповідальністю конкретних суб'єктів управління і оцінити внесок кожного підрозділу у загальні результати діяльності підприємства;

– принцип інформаційної забезпеченості. Якість будь-якого управлінського рішення, у тому числі у сфері управління прибутком, визначається поінформованістю суб'єкта управління, як про зовнішнє, так і про внутрішнє середовище підприємства, тому ефективність кожної керуючої системи значною мірою залежить від якості використовуваної нею інформаційної бази.

Відповідно до принципу інтегрованості, організаційне забезпечення системи управління прибутком повинно відповідати загальній системі управління прибутком, що дозволяє знизити загальний рівень управлінських витрат, забезпечити узгодженість дій систем управління та підвищити ефективність контролю за прийнятими рішеннями.

Одним із основоположних елементів управління прибутком є розробка альтернативних варіантів рішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів у концепції інтегрованого управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

На підприємствах роздрібно́ї торгівлі управління прибутком найчастіше здійснюється лише на короткостроковий період з метою визначення прибутку, який забезпечить обсяг реалізації товарів відповідно до купівельної спроможності населення. При цьому використовується лише функція його тактичного планування, що не дозволяє знаходити резерви запобігання негативному впливу чинників на прибуток і використовувати можливості досягнення більш ефективної діяльності підприємства у стратегічній перспективі.

У дослідженнях вітчизняних і зарубіжних економістів [1, 4, 5, 9, 11, 12] управління прибутком розглядається як процес прийняття відповідних управлінських рішень, не відображаючи того, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи. Нами обґрунтовано, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи. При цьому систему управління прибутком автор розглядає як одну з підсистем управління підприємством, функціями якої є виявлення та аналіз чинників, що впливають на розмір прибутку, визначення резервів його підвищення та формування стратегії його використання для досягнення певного рівня конкурентноздатності та іміджу підприємства з урахуванням його потенційних можливостей і обмежень зовнішнього середовища.

Зважаючи на вищезазначене, пропонуємо модель управління прибутком, що представлена на рис. 1.

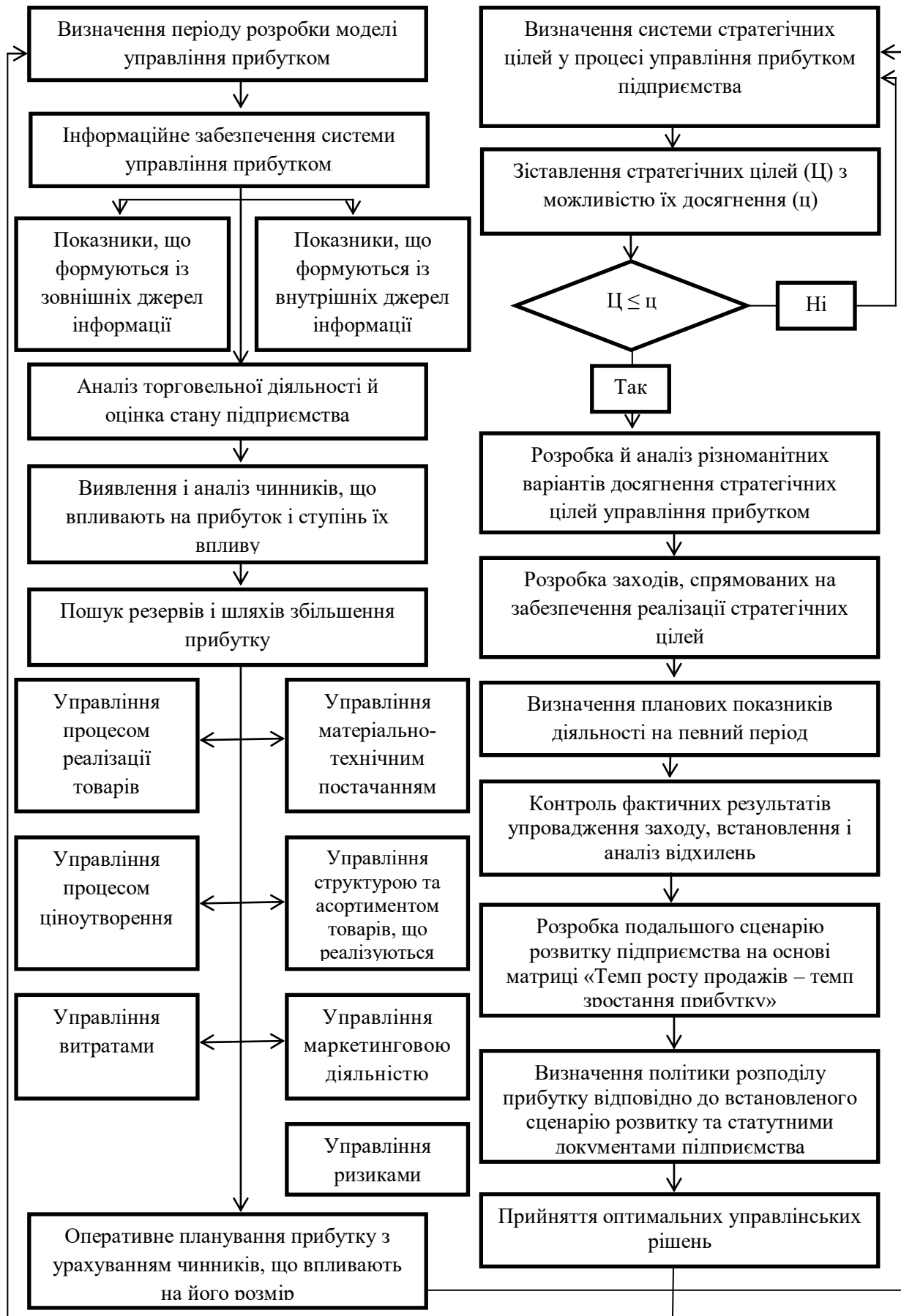


Рис. 1. Модель управління прибутком підприємства [систематизовано автором на основі 5, 9, 11, 12]

тільки моменти його формування у частині пошуку додаткових резервів збільшення прибутку, але і спосіб його використання та розподілу. Чинники, що впливають на пропорції та ефективність розподілу прибутку, дуже різноманітні. За характером виникнення усі чинники, що впливають на розподіл прибутку, також можна розділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх чинників можна віднести:

- правові обмеження. У законодавчих нормах визначено загальні процедурні та фінансові питання, які мають відношення до розподілу прибутку. Вони формують пріоритетність окремих напрямків його використання (податкових та інших відрахувань), установлюють нормативні параметри цього використання (ставки податків, зборів та інших обов'язкових відрахувань за рахунок прибутку) тощо;

- податкова система. Конкретні ставки окремих податків і система податкових пільг істотно впливає на пропорції розподілу прибутку;

- альтернативні зовнішні джерела формування фінансових ресурсів. У разі, якщо торговельне підприємство має змогу залучати фінансові ресурси із зовнішніх джерел на умовах більш низької вартості, ніж середньозважена вартість його капіталу, воно може більшу частину прибутку розділити між власниками та персоналом, оскільки інвестиційні потреби можливо задовольнити за рахунок більш низьковартісних альтернативних зовнішніх джерел фінансування. Якщо ж доступ підприємства до зовнішніх джерел формування власного та позикового капіталу обмежений, або якщо вартість його залучення значно перевищує рівень середньозваженої вартості капіталу, що склалася на підприємстві, більш ефективним буде використання прибутку з інвестиційними цілями;

- темп інфляції. Цей чинник генерує ризик забезпечення майбутніх доходів, формуючи схильність власників торговельних підприємств до росту їх поточних виплат;

- стадія кон'юнктури товарного ринку. Під час зростання кон'юнктурного ринку, де свій товар підприємство реалізує, зростає дієвість

капіталізації прибутку під час розподілу;

- менталітет власників підприємства. Це один із найбільш важливих показників, що формує конкретний тип політики розподілу прибутку підприємства;

- рівень рентабельності торговельної діяльності. Цей показник суттєво впливає на свободу формування пропорцій розподілу прибутку. За умов низького рівня рентабельності торговельної діяльності свобода формування пропорцій його розподілу значно обмежена. Це пов'язано з тим, що певна частина прибутку «пов'язана» контрактними зобов'язаннями із власниками, з персоналом (форми соціального захисту, передбачені колективним або індивідуальним трудовим договором; мінімальний обсяг коштів, що виділяються за програмами участі у прибутку) [15, с. 261];

- стадія життєвого циклу торговельного підприємства. На початкових стадіях свого життєвого циклу підприємствам доводиться вкладати у свій розвиток більше фінансових ресурсів, при цьому розміри виплат доходів власникам обмежуються. Це пов'язано з високим рівнем інвестиційних потреб таких торговельних підприємств, їх відносно меншим потенціалом доступу до кредитних ресурсів, вищою вартістю залученого капіталу тощо. Водночас підприємства на стадії зрілості ведуть не настільки активну діяльність у сфері реального інвестування, мають можливість залучати необхідні їм кредитні ресурси на більш вигідних умовах, а отже, можуть забезпечити більш високі розміри виплат доходів власникам і персоналу [10, с. 267];

- рівень ризиків здійснюваних операцій і видів діяльності. У разі агресивної та ризикованої політики підприємства в окремих галузях діяльності доводиться на формування резервного та інших страхових фондів спрямовувати більше коштів із прибутку. Без забезпечення такого мінімального внутрішнього страхування ризикової торговельної діяльності зростає невідвротна загроза банкрутства підприємства;

- рівень коефіцієнта фінансового важеля. Якщо підприємство має можливість підвищити ефект фінансового важеля за рахунок зростання його

коефіцієнта, не знижуючи при цьому рівень своєї фінансової стійкості, частка споживаної частини прибутку у процесі розподілу може бути підвищена.

Висновки з проведеного дослідження. Система управління прибутком формується у межах підприємства, регламентуючи ті чи інші управлінські рішення. Систему управління прибутком автор трактує як комплексну, інтегровану в загальну концепцію управління підприємством систему, орієнтовану на виконання тактичних і стратегічних завдань, у якій передбачається можливість моделювання альтернативних варіантів їх виконання на основі виявлення та аналізу чинників, що впливають на обсяг прибутку, з метою досягнення певного рівня конкурентоспроможності й іміджу підприємства з урахуванням його потенційних можливостей і обмежень зовнішнього середовища. Отже, найбільш важлива мета системи управління прибутком – це сприяння максимізації добробуту власників підприємства у поточному і майбутньому періодах.

Література:

1. Бабо А. Прибыль / Бабо А. ; [пер. с фр. Е. П. Островской]. – [4-е изд., испр.]. – М. : Группа «Прогресс» : Универс, 1993. – 175 с.
2. Балабанова Л. В. Цінова політика торговельних підприємств в умовах маркетингової орієнтації : монографія / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського, 2003. – 149 с.
3. Балацкий Е. В. Оценка влияния фискальных инструментов на экономический рост / Е. В. Балацкий // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 4. – С. 124–136.
4. Баранцева С. Стратегія управління прибутком як регулятор діяльності підприємства / С. Баранцева // Торгівля і ринок України. – 2008. – № 14. – Т. 2. – С. 81–86.
5. Безбородова Т. В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємств / Т. В. Безбородова // Держава та регіони. – 2009. – № 7. – С. 25–26.
6. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2007.

– 768 с.

7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2004. – 655 с.
8. Блонська В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В. І. Блонська, П. П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92–104.
9. Бурденко И. М. Финансовое состояние предприятия: стратегия обеспечения устойчивости / И. М. Бурденко. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 608 с.
10. Валеви́ч Р. П. Экономика торговой организации / Р. П. Валеви́ч, Г. А. Давидова. – Минск : Высшая школа, 2008. – 371 с.
11. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В. П. Шило // Економічний простір. – 2008. – № 18. – С. 237–245.
12. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия / Е. Ищенко // Экономист. – 2005. – № 8. – С. 90–92.
13. Корі́нєв В. Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію / В. Л. Корі́нєв // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 3 (45). – С. 98–106.
14. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспекиви розвитку банківської системи України : зб. наук. пр. – Суми : Вид-во Укр. акад. банківської справи НБУ. – 2010. – № 28. – С. 125–132.
15. Руцишин Н. М. Деякі аспекти факторного впливу на фінансово-економічну оцінку ефективності функціонування комерційних систем / Н. М. Руцишин // Вісник Львівської комерційної академії. – 2004. – Вип. 15. – С. 260–265.
16. Худа В. В. Торговельний прибуток як фінансовий інструмент активізації підприємництва / В. В. Худа // Вісник Львівської державної фінансової академії : зб. наук. статей. Серія: Економічні науки / голов. ред. Буряк П. Ю. – Львів : Львів. держ. фін. акад., 2005. – 430 с.