

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ У ЗАГАЛЬНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Соціально-економічний розвиток підприємства, без сумніву, залежить від ефективності управлінської ланки підприємства. Процес управління зазвичай ототожнюється з формою організації колективної діяльності людей, а також контролем над обраною технологією виробництва [1, с. 120]. Управлінська ціль, яку підтримує керівник фірми, набагато ширша за своїм змістом, ніж виробнича. Якщо не приймати до уваги інтереси працівників та власників підприємства, останнє може зіштовхнутися зі збоями у виробничому процесі. Відповідно, фірма повинна працювати в такому руслі, яке б враховувало ступінь розвитку її взаємовідносин з працівниками, споживачами, покупцями, державними структурами, власниками та, навіть, конкурентами. Остання є найкращим стимулом стосовно завоювання нових ринків збуту, та, відповідно, задоволення потреб споживачів.

Однією з найважливіших функцій управління є внутрішньогосподарський контроль, який стосується усіх напрямів діяльності підприємства і направлений на підвищення ефективності управлінської роботи та зростання прибутковості, що передбачає проведення заходів, спрямованих на усунення різних недоліків, що дозволить забезпечити безперервність виробництва та, зрештою, високу економічну стійкість господарюючого суб'єкта [2, с. 48]. Зважаючи на те, що будь-який об'єкт управління є певною системою, яка, у свою чергу, складається з окремих елементів й ефективність управління кожним із них визначається кінцевим результатом, можна стверджувати, що управління прибутком є складовою загальної політики управління підприємством [3, с. 62].

Відповідно, об'єктом управління підприємством у цілому, як і об'єктом управління прибутком, зокрема, виступають його активи, зобов'язання, капітал, інвестиційні вкладення, грошові кошти, трудовий потенціал тощо, від ефективного використання у виробництві яких залежить розмір чистого прибутку, а отже, і ринкова вартість підприємства (рис. 1).

Ефективність управління визначається виконанням завдань, що дозволяють мінімізувати фінансові ризики, які пов'язані, в першу чергу, з платоспроможністю підприємства – своєчасним погашенням зобов'язань перед кредиторами, сплатою податків, виплатою заробітної плати тощо.

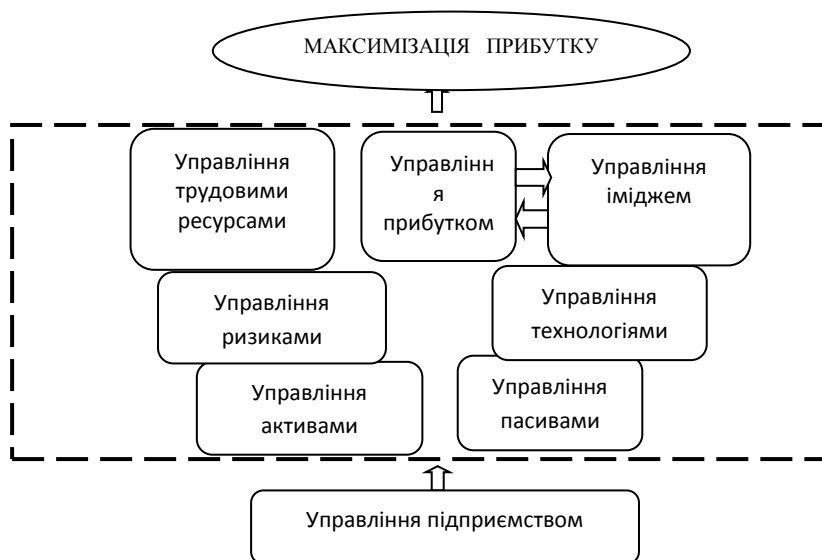


Рис.1.Управління прибутком у загальній системі управління підприємством

Джерело: власна розробка автора

Безперечно, система управління підприємством повинна швидко пристосовуватися до ринкових умов розвитку, тобто остання повинна бути гнучкою і динамічною. Як показує практика, відсутність у даний час такої системи управління не дозволяє підприємствам відразу і відповідним чином реагувати на зміни, що відбуваються в ринковому середовищі [4, с. 250].

Підсумовуючи вищевикладене, зауважимо, що управління прибутком підприємства є досить складним і динамічним процесом, який потребує постійного аналізу й контролю кожного з етапів операційного циклу, починаючи від закупівлі необхідних ресурсів, що будуть задіяні у виробництві, до реалізації готової продукції (отримання коштів). Дослідники даного питання до цього часу не дійшли єдиної думки щодо трактування в економічній науці поняття «управління прибутком», яке, здебільшого, ототожнюють з такою фінансово-господарською діяльністю підприємств, що призводить до збільшення доходів та зменшення витрат [5, с. 24].

Відповідно, основними завданнями управління прибутком, крім зростання його величини, мають бути наступні. По-перше, підприємству необхідно дотримуватися співвідношення між величиною формування прибутку та

допустимим рівнем ризику [6, с. 24]. У світовій практиці існує чимало способів зниження ризику, найвідоміші з яких – це страхування, збір додаткової інформації, забезпечення високої якості виготовленої продукції, перевірка партнерів по бізнесу, планування, підбір персоналу, захист комерційної інформації тощо [7, с. 74].

По-друге, формування чистого прибутку на підприємстві повинно відбуватися, в першу чергу, за рахунок резервів зростання доходів та зниження витрат, тим самим забезпечуючи високу якість прибутку [6, с. 25]. По-третє, частина прибутку, яка спрямована на інвестиційні вкладення, повинна обов'язково приносити дохід, в іншому випадку, матиме місце відтік ресурсів; по-четверте, прибуткове ведення господарської діяльності має сприяти зростанню ринкової вартості підприємства. Особливу увагу необхідно приділити завершальному етапу управління прибутком – розподілу і використанню на заплановані цілі, тобто, на капіталізацію та споживання.

В умовах посиленої конкуренції підприємствам доводиться змагатися з кращими суб'єктами господарювання, проводячи постійний моніторинг власних сильних і слабких сторін, що вимагає пошуку нових шляхів зміцнення конкурентних переваг. Тобто, ще однією альтернативою у зростанні прибутковості діяльності може бути також запровадження бенчмаркінгу, який пов'язує із пошуком та вивченням найкращого досвіду для суб'єкта господарювання.

Підсумовуючи полеміку щодо засад управління прибутком, можемо стверджувати, що в основному цей термін ототожнюють з механізмом регулювання процесів формування, розподілу й використання прибутку. Як бачимо, теоретичні підходи щодо трактування дефініції «управління прибутком» майже не враховують таку її складову, як планування. На нашу думку, без планування, що дозволяє розподілити виробничі ресурси та визначити сильні й слабкі місця у виробничому процесі господарської діяльності, та відображення у фінансових планах сценаріїв розвитку господарської діяльності управління прибутком підприємств буде недосконалим.

Отже, на нашу думку, під управлінням прибутком підприємства, якому належить провідне місце в системі управління підприємством, слід розуміти набір управлінських рішень, пов'язаних з плануванням, організацією виробництва та контролем за формуванням доходів і витрат, що дозволить отримати чистий (бухгалтерський) прибуток і використати його на цілі, які б враховували економічні інтереси всіх учасників процесу управління прибутком підприємства – найманих працівників, держави та постачальників капіталу (кредиторів чи власників).

Список використаної літератури

1. Бесчастна М. В. Класифікація функцій управління сільським господарством / Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 7 (86). – С. 119–123.
2. Сокол О. Г. Методичні засади проведення моніторингу економічної стійкості сільськогосподарських підприємств / О. Г. Сокол // Агросвіт. – 2009. – № 3. – С. 47–50.
3. Мицак О. В. Ліквідність як елемент фінансового управління діяльністю підприємства / О. В. Мицак // Фінанси України. – 2003. – № 10. – С. 62–65.
4. Кравченко О. В. Стратегічний потенціал підприємства / О. В. Кравченко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – Суми : СНАУ, 2007. – № 2. – С. 249–252.
5. Пікало В. Ф. Теоретичне обґрунтування можливостей використання маржинального аналізу прибутку в статистиці підприємств / В. Ф. Пікало // Статистика України. – 2008. – № 2. – С. 24–28.
6. Бланк И. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 1998. – 544 с.
7. Куліш Т. В. Ризик і невизначеність у діяльності аграрних підприємств / Т. В. Куліш // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 72–75.