

УДК 658.155

БЕРДНИК К. А., ГОНЧАРОВ Ю. В.

Київський національний університет технологій та дизайну

## УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ЦЬОГО ПРОЦЕСУ

**Мета.** Обґрунтування теоретичних засад та вдосконалення системи управління прибутком підприємства.

**Методика.** Під час дослідження було опрацьовано наукові роботи українських та зарубіжних учених у галузі управління прибутком, законодавчі матеріали, статистичні дані підприємства. Використано метод логічного узагальнення, метод економіко-математичного та метод структурного аналізу.

**Результати.** У статті досліджено сутність прибутку, його місце й значення у розвитку підприємства та необхідність ефективного й безперервного управління ним. Розглянуто різноманітні погляди щодо визначення змісту прибутку, а також визначено шляхи його підвищення на підприємстві.

**Наукова новизна.** Розробка розширення дилерської мережі підприємства, а також виготовлення нового продукту – алюмінієва друкована плата.

**Практична значимість.** Можливість застосування запропонованих заходів у практичній діяльності підприємства.

**Ключові слова:** прибуток, управління прибутком підприємства, формування та розподіл прибутку підприємства, підвищення прибутку.

В умовах розвитку ринкової економіки місце і значення прибутку у господарському процесі безперервно зростає. Це пояснюється тим, що саме прибуток є головною метою діяльності підприємства.

Основним аспектам сутності та вагомості прибутку, його проблемі підвищення і оптимізації присвячено багато праць науковців. Серед західних та вітчизняних економістів дослідження проблеми прибутку викладено у працях І. А. Бланка, Л.Р.Брейлі, Є. Брігхема, Ф. Ф. Бутинець, С. Майєрса, С. В. Мочерного, В. О. Коюди, Б.Коласса, М. Я. Коробова, С.Ф. Покропівного, Г. В. Савицької та багато інших.

Прибуток – узагальнюючий показник, який забезпечує стабільне функціонування підприємства та являється однією з основних економічних категорій, головною рушійною силою ринкової економіки [2].

Для досягнення стійкої конкурентоспроможності та забезпечення необхідного розміру прибутку потрібно запроваджувати ефективну систему управління прибутком підприємства. Тобто забезпечити раціональний і економічно обґрунтований підхід до планування своєї діяльності.

Значна роль прибутку та його максимізація в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників та персоналу, у тому числі й держави, визначає необхідність дослідження питань ефективного управління прибутком підприємства.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад та вдосконалення системи управління прибутку підприємства. Для досягнення мети, необхідно розглянути роль та значення прибутку в діяльності підприємства, особливості управління прибутком підприємства, а також дослідити шляхи його підвищення.

**Результати дослідження.** В умовах ринкової економіки основним показником ефективності діяльності підприємства є отримання прибутку.

Прибуток відіграє ключову роль у діяльності підприємства і соціально-економічному розвитку країни в цілому. Він одночасно є і метою, і стимулом, і результатом, і чинником економічної безпеки для підприємницької структури [2].

Визначень прибутку існує досить багато, що свідчить про його трактування з різних точок зору.

Прибуток за Покропивним С. Ф. – це частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства [5].

Коробов М. Я. вважає, що прибуток — це єдина форма грошових накопичень підприємства [3].

У працях Бланка І. А. прибуток трактується як втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [1].

Таким чином, між наведеними твердженнями немає суттєвих відмінностей, вони розглядають прибуток як головну мету діяльності підприємства, лише з різним ступенем узагальнення.

Дослідження ролі і значення прибутку в розвитку підприємства показує, що прибуток – один з головних аспектів діяльності підприємства. Це визначає необхідність ефективного і безперервного управління ним.

Управління прибутком представляє собою процес пошуку і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання на підприємстві [4].

Управління формуванням прибутку включає в себе політику управління прибутком в процесі операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Операційна діяльність є метою створення підприємства, забезпечує основну частку його доходу та пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг).

Інвестиційна діяльність являє собою придбання та реалізацію необоротних активів, а також фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність – система форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємства [5].

Розподіл прибутку підприємства являє собою процес формування напрямків використання прибутку відповідно до мети та завдань розвитку підприємства. Політика управління розподілом прибутку включає в себе управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів з прибутку та оптимізацію пропорцій розподілу прибутку на частини, що капіталізується й що споживається [4].

Система управління прибутком повинна бути інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку.

Необхідною метою підприємницької діяльності будь-якого підприємства є систематичне одержання прибутку. Тому, домінуючою проблемою для підприємства є

максимізація прибутку.

Акціонерне товариство Науково-виробниче об'єднання «ЕТАЛ», м. Олександрія Кіровоградської обл., – підприємство електротехнічного напрямку, що спеціалізується на випуску контактної апаратури, друкованих плат, низьковольтних комплектних пристроїв.

Результати аналізу формування прибутку АТ НВО «ЕТАЛ» за останні три роки представлено у табл. 1.

Таблиця 1 Аналіз формування прибутку АТ НВО «ЕТАЛ» у 2010-2012 рр.

Показники	2010 рік, тис. грн.	2011 рік, тис. грн.	2012 рік, тис. грн.	Відхилення 2011р. / 2010р.		Відхилення 2012р. / 2010р.		Відхилення 2012р. / 2011р.	
				тис. грн.	%	тис. грн.	%	тис. грн.	%
1. Чистий дохід	72372	121158	151524	48786	67,41	79152	109,37	30366	25,06
2. Валовий прибуток	9496	21585	29109	12089	127,31	19613	206,54	7524	34,86
3. Фінансовий результат від операційної діяльності	3248	10368	17399	7120	219,21	14151	435,68	7031	67,81
4. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	3270	9620	15116	6350	194,19	11846	362,26	5496	57,13
5. Фінансовий результат від операційної діяльності	1646	6613	10795	4967	301,76	9149	555,83	4182	63,24
Чистий прибуток	1646	6613	10795	4967	301,76	9149	555,83	4182	63,24

Таким чином, можна зробити висновок, що АТ НВО «ЕТАЛ» є прибутковим, адже з кожним роком чистий прибуток збільшується. У 2011 році, порівняно з 2010 він збільшився на 4967 тис. грн, а у 2012 чистий прибуток становить 10795 тис. грн, що на 63,24% більше ніж в попередньому році.

Як і будь-яке підприємство, АТ НВО «ЕТАЛ» прагне збільшувати прибуток. Для цього було розроблено декілька пропозицій. Однією з них є розширення дилерської мережі підприємства.

У результаті дослідження, було виявлено, що з кожним роком збільшується частина продукції підприємства, яка реалізується через дилерську мережу. У 2011 році доля цієї продукції складала 63%, а у 2012 – 68%.

Показники роботи дилерів за 2011-2012 роки наведено у табл. 2.

Таблиця 2 Показники роботи дилерів за 2011-2012 роки

Показники	2011 рік	2012 рік	Відхилення
Прибуток від реалізації, тис. грн	52720,56	67216,84	11496,31
Кількість дилерів	10	18	8
Витрати на підтримку дилерів, тис. грн	100	270	170

Таким чином, можна зробити висновок, що у 2012 році кількість дилерів збільшилась на 8 підприємств, у зв'язку з цим прибуток від реалізації контактної апаратури по дилерам також збільшився і становить 5542 тис. грн., що на 674 тис. грн. більше ніж у 2011 році.

Тому, для збільшення об'єму реалізації доцільно укласти дилерські договори як мінімум з 6 організаціями, в кожному не охопленому регіоні України.

Витрати на розширення дилерської мережі складають, приблизно, 20 тис. грн. на кожного дилера.

Витрати на розширення дилерської мережі складуть:

$$B = 20000 * 6 = 120 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток від реалізації продукції новими дилерами складе:

$$П = (11496,31/8) * 6 = 8622,23 \text{ тис. грн.}$$

Таким чином, розширення дилерської мережі позитивно відзначиться на фінансовому результаті підприємства, оскільки щорічний приріст прибутку підприємства складе 505,5 тис. грн.

Ще однією пропозицією збільшення прибутку АТ НВО «ЕТАЛ» є втілення нової технології щодо виготовлення друкованих плат. Пропонується почати виробництво односторонніх друкованих плат на алюмінієвій основі, замість простих односторонніх, оскільки на даний вид продукції останнім часом збільшився попит.

У зв'язку з тим, що пропонується виготовляти не нову продукцію, а удосконалення вже існуючої, на АТ НВО «ЕТАЛ» не планується змінювати або доповняти виробництво новими технологіями і закуповувати нове обладнання. Вся продукція буде виготовлятися за вже існуючими методами та на устаткуванні, яке наявне у власності підприємства.

Для максимізації прибутку на досліджуваному підприємстві пропонується скоротити виготовлення односторонньої простої плати на 30% і почати виготовлення нової продукції.

Собівартість 1 дм<sup>2</sup> одношарової друкованої плати на алюмінієвій основі буде на 50% (7,68 грн./1дм<sup>2</sup>) вищою ніж звичайної односторонньої друкованої плати, собівартість якої становить 15,35 грн./1 дм<sup>2</sup>. Таким чином, собівартість 1 дм<sup>2</sup> одношарової друкованої плати з алюмінієвою основою становитиме 23,1 грн. Ціни на друковані плати становлять 20,47 грн. і 40,55 грн. за 1 дм<sup>2</sup> відповідно.

Для визначення ефективності виготовлення нової продукції обчислимо обсяг реалізованої продукції на основі фактичних показників показників у 2012 році із запропонованими змінами. Результати представлені у табл. 3.

Таблиця 3 Обсяги виробництва та реалізації нової продукції на АТ НВО «ЕТАЛ»

Основний вид продукції	Обсяг виробництва		Обсяг реалізованої продукції	
	У натуральній формі, тис. шт.	У грошовій формі, тис. грн.	У натуральній формі, тис. шт.	У грошовій формі, тис. грн.
Одностороння плата	122,29	1877,15	121,6	6597

Одностороння плата з алюмінієвою основою	52,41	1210,67	52,41	2125,22
Двостороння плата	183,2	4886,3	178,7	7839
Багатошарова плата	186,4	5038,5	184,2	8292
Всього	544,3	13012,62	536,91	24853,22

За результатами наведеними в табл. 4 можна зробити висновок, що у грошовій формі обсяг виробництва друкованих плат збільшився на 405,62 тис. грн (13012,62 тис. грнгрн. – 12607 тис. грнгрн.), а обсяг реалізації збільшиться на 2125,22 тис. грн (24853,22 тис. грнгрн. – 22728 тис. грнгрн.) за умови, що, весь обсяг вироблених друкованих плат з алюмінієвою основою буде реалізовано.

Отже, для впровадження виготовлення нового виду продукції принесе підприємству додатковий мінімальний прибуток у розмірі 2125,22 тис. грн, при додаткових витратах 405,62 тис. грн.

**Висновки.** Проведене дослідження шляхів максимізації прибутку підприємства дозволяє зробити висновок, що будь-яке підприємство, незалежно від форми власності, виду діяльності зацікавлене в отриманні прибутку, який виступає джерелом його подальшого розвитку.

З метою підвищення прибутку АТ НВО «ЕТАЛ» було запропоновано:

- розширення дилерської мережі, що позитивно відзначиться на фінансовому результаті підприємства, оскільки щорічний приріст прибутку підприємства збільшиться на 505,5 тис. грн.
- удосконалення продукції, що виготовляється, яка принесе додатковий мінімальний прибуток у розмірі 2125,22 тис. грн.

Впровадження запропонованих змін дасть змогу підприємству значно покращити свій фінансовий стан.

#### Список використаної літератури

1. Блонська В. І., Паньків І. В. Прибуток – особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – №21.5. – С. 179-185.
2. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
3. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. – К.: Наука, 2000. – 282 с
4. Бланк И. А. Управление прибылью: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 2002. – 752 с.
5. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – №28. – С. 125-132.

Рекомендовано до публікації д.е.н., проф. Гончаров Ю.В.  
Стаття надійшла до редакції 17.12.2013

## УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ И ПУТИ УЛУЧШЕНИЯ ЭТОГО ПРОЦЕССА

БЕРДНИК К. А., ГОНЧАРОВ Ю. В.

*Киевский национальный университет технологий и дизайна*

**Цель.** Обоснование теоретических основ и усовершенствование системы управления прибылью предприятия.

**Методика.** В ходе исследования были проанализированы научные работы украинских и зарубежных ученых в области управления прибылью, законодательные материалы, статистические данные предприятия. Использован метод логического обобщения, метод экономико - математического математический метод и метод структурного анализа.

**Результаты.** В статье исследована сущность прибыли, ее место и значение в развитии предприятия, а также необходимость эффективного и непрерывного управления ее. Рассмотрены различные взгляды относительно определения содержания прибыли, а также определены пути ее повышения на предприятии.

**Научная новизна.** Разработка расширения дилерской сети предприятия, а также изготовление нового продукта – алюминиевая печатная плата.

**Практическая значимость.** Возможность применения предложенных рекомендаций в практической деятельности предприятия.

**Ключевые слова:** *прибыль, управление прибылью предприятия, формирование и распределение прибыли предприятия, повышение прибыли.*

## MANAGEMENT PROFIT OF THE ENTERPRISE AND WAYS TO IMPROVE THIS PROCESS

BERDNYK K., GONCHAROV Y.

*Kyiv National University of Technologies and Design*

**Purpose.** The theoretical principles justification; the ways to improve the benefits management system.

**Methodology.** During the study the scientific works of Ukrainian and foreign scientists in the field of income, legislative materials, statistics and statistics of the enterprise have been processed. The logic synthesis method, the economic-mathematical method and structural analysis have been applied.

**Findings.** The essence of profit, its place and value in the enterprise development and the need for effective and continuous management of profit have been researched in the article. The various points of views according to the content of income definition, and the ways of its improvement in the enterprise have been considered.

**Originality.** Expansion of the dealer network of an enterprise and also new products manufacturing such as the aluminum printed circuit board

**Practical Value.** The possibility to use of recommendations to the company activities.

**Keywords:** *profit, profit management company, creation and distribution of company profits, increase profits.*