

**ПОБУДОВА СТРУКТУРИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА**

Метою діяльності відділу є формування та створення організаційних умов для реалізації стратегій функціонування підприємства для досягнення цілей підприємства та підвищення ефективності. Завданнями цього органу є здійснення діяльності з адміністративно-організаційного і оперативного управління, акумулювання інформації з проблем організаційного забезпечення, контроль за змінами ззовні та всередині організації, оцінка та аналіз процесу організаційного забезпечення, розробка заходів підвищення ефективності діяльності підприємства, визначення завдань для виконавців та обмін інформацією з ними.

Цей підрозділ повинен мати відповідно підготовлений персонал, що володіє теоретичною базою з питань організаційного забезпечення та методичними способами їх рішення. У нього мають бути чітко визначені функціональні посадові обов'язки.

Таким чином система організаційного забезпечення на підприємстві може створюватися у двох централізованих формах: у формі координаційного органу, коли функція організаційного забезпечення закріплюється за окремими компетентними службами підприємства та управлінським персоналом; у вигляді спеціально створеного відділу управління змінами, в якому роль секторів роботи із зовнішнім та внутрішнім середовищем, сектору оцінки та аналізу організаційного забезпечення виконує спеціально підібраний персонал.

Проведені дослідження довели, що найбільш доцільною формою організаційного забезпечення ефективного функціонування підприємства є постійно діючий відділ управління змінами. Але централізована форма організаційного забезпечення потребує додаткових витрат. Тому підприємства, в залежності від їх фінансових можливостей, можуть сполучати та перерозподіляти функції виконавців, доповнюючи перелік посадових обов'язків управлінського персоналу всіх рівнів, або залучати сторонніх спеціалістів.

Одержані результати мають теоретичне значення. У статті розкрито сутність організаційного забезпечення ефективного функціонування підприємства, виділено його основні напрямки відповідно до процесу організаційного забезпечення. Запропоновано форми побудови структури організаційного забезпечення.

Використання рекомендацій з побудови структури організаційного забезпечення має практичне значення, оскільки дозволяє планувати, регулювати, здійснювати роботи з організації діяльності підприємства, створювати умови для реалізації стратегічних цілей підприємства і підвищення його ефективності.

Подальших досліджень з організаційного забезпечення потребує практика застосування запропонованих організаційних форм на підприємствах.

Джерела та література

1. Лафта Дж. К. Менеджмент. Учебник. – М.: ПБОЮЛ Григорян А.Ф., 2002. – 264 с.
2. Тарасенко О.Н. Основні напрямки організаційного забезпечення ефективного функціонування підприємства // Управління розвитком. – Харків: Вид. ХНЕУ. – 2006. – №3. – С. 85 – 86.
3. Загіряк Д.М. Організаційне забезпечення стратегічного вибору підприємства: Монографія. – Луганськ: Вид-во Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля, 2004. – 192 с.
4. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия. Научное издание / Колл. авторов. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 256 с.

Шамилева Э.Э., Кайсина А.С.**ПРИБЫЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И СТРАТЕГИЯ ЕЁ ОБЕСПЕЧЕНИЯ**

Вопрос прибыли – один из важнейших в развитии рыночной экономики. Она является источником образования фондов развития производства предприятий в частности и общества в целом. В нём находят своё отражение все стороны хозяйственной деятельности предприятий за счёт того, что их финансово-экономическая деятельность, характеризующаяся затратами производства, сравнивается с общественно-необходимой деятельностью, определяющейся ценой товаров. Поэтому стремление к получению достаточного количества прибыли – это, по сути, стремление к совершенствованию производства, росту производительности труда в результате снижения себестоимости продукции. При этом каждый субъект предпринимательской деятельности должен определить общую философию развития, т.е. свою генеральную стратегию; должен обратить внимание не только на сферы вложения собственного капитала, но и на необходимость освоения новых рынков, возможные перспективы дальнейшего развития производства [1, с.91].

Таким образом, прибыль является объективной экономической категорией, на формирование которой влияют объективные процессы, происходящие в обществе, сфере производства и распределения внутреннего валового продукта. Кроме того, она представляет собой конечный финансовый результат деятельности любого предприятия как субъекта хозяйствования, поэтому вне зависимости от вида деятельности или сферы функционирования необходимо уделять огромное внимание вопросу формирования и дальнейшего распределения прибылей предприятий [2, с.15].

В современной отечественной и зарубежной литературе многие авторы рассматривали в своих исследованиях вопросы, касающиеся прибыльности предприятий. Однако среди экономистов ещё не сформировалось единое мнение относительно выяснения диффиниции, механизма образования и источника прибыли в условиях рыночной экономики. Как финансовый результат прибыль была рассмотрена в исследованиях Коринева В.Л., который определил её как основной результат деятельности предприятия, на величину которой огромное влияние оказывает процесс ценообразования. Автор проанализировал зависимость прибыли от

цены на производимую продукцию, подытожив, что величина прибыли должна определяться с учётом уровня цен на продукцию в процессе планирования деятельности предприятия на определённую перспективу [3, с.97].

Кривицкая О.Р., изучая данную проблему, акцентировала своё внимание на планировании прибыли; охарактеризовала этапы стратегического управления при условии, что генеральной целью является получение достаточного количества прибыли, обеспечивающее безубыточную деятельность предприятия [4, с. 138]. Как критерий эффективности деятельности субъектов хозяйствования прибыль была рассмотрена Е. Ищенко. Экономист выделил два возможных варианта получения прибыли: максимизация либо лимитирование, при этом каждая стратегия, имеет свои преимущества и недостатки. Автор также отмечал: «чем выше прибыль, тем выше фактор риска; прибыль и риск должны быть сбалансированы».

Однако, несмотря на то, что проблеме формирования прибыли предприятий уделялось огромное внимание в работах многих экономистов, нерешённым остаётся вопрос диагностики прибыльности предприятий, функционирующих на территории Украины, а также её планирования. Исходя из вышесказанного, целью данного исследования является выявление прибыльных и убыточных предприятий, осуществляющих свою деятельность в Украине в различных отраслях экономики, и определение наилучших способов и вариантов стратегического планирования, обеспечивающих безубыточное их функционирование.

Основной задачей статьи является определение влияния количества полученной прибыли на дальнейшую деятельность субъектов хозяйствования, и выявление внутренних и внешних факторов, влияющих на процесс планирования на отечественных предприятиях.

Основная цель функционирования любого коммерческого предприятия – получение прибыли за счёт удовлетворения потребностей потребителей путём производства и реализации продукции и оказания услуг. Кроме того, прибыль является не только конечным результатом деятельности, а также показателем, характеризующим уровень развития предприятия, эффективность процесса производства продукции или оказания услуг. Необходимо отметить, что не всякая деятельность может принести максимум прибыли, не любой предприниматель, решивший заняться бизнесом, сможет «удержаться на плаву». Очень многое зависит не только от усилий руководства предприятия, а и от руководств страны, выражающихся в государственной поддержке предпринимательства и государственном регулировании.

К сожалению, сегодня не любой вид экономической деятельности сможет принести достаточно прибыли, а это значит, что те предприятия, которые вкладывают свои усилия и знания, затрачивают собственные средства в развитие бизнеса, терпят убытки. Согласно статистическим данным таковыми являются предприятия, осуществляющие свою деятельность в таких видах экономической деятельности как отельный и ресторанный бизнес, а также специализирующиеся на оказании различных видов услуг [5, ч. 3].

Обратить внимание следует и на долю убыточных и прибыльных предприятий в целом по отраслям в АРК. В целом по региону следует отметить, что наибольшую долю отрицательного результата от обычной деятельности (убытков) имеют такие экономические виды деятельности как: строительство (35,6%), отельный и ресторанный бизнес (36,9%), предприятия транспортного хозяйства и связи (35,7%). Несмотря на важное народнохозяйственное значение, продолжают давать убытки такие отрасли как сельское хозяйство и промышленность, в которых показатель убыточных предприятий достигает 37-40%. Кроме того, даже те отрасли, которые дали региону сальдо прибыли (т.е. были экономически выгодными для Крыма, дали ему финансовую поддержку), имеют огромное число убыточных предприятий; и только за счёт активной работы других эти убытки покрываются, и в бюджет идёт положительное сальдо, другими словами - прибыль. Данные представлены в таблице 2 [6, с.12].

Таблица 1. Финансовые результаты от обычной деятельности до налогообложения по видам экономической деятельности в АРК за 2005 год (тыс. грн.).

	Финансовый результат (сальдо)	Предприятия, получившие прибыль		Предприятия, получившие убыток	
		% к общему количеству предприятий	Финансовый результат	% к общему количеству предприятий	Финансовый результат
Всего	605620,1	65,0	1443018,5	35,0	837398,4
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	354500,9	63,2	460902,2	36,8	106401,3
Промышленность	281391,8	60,4	525941,8	39,6	244550,0
Строительство	-2336,5	64,4	73050,9	35,6	75387,4
Торговля, торговля транспортными средствами; услуги по ремонту	12731,4	70,7	152823,9	29,3	140092,5
Отели и рестораны	-16318,1	63,1	18687,5	36,9	35005,6
Транспорт и связь	-38407,2	64,3	61892,6	35,7	100299,8
Финансовая деятельность	4943,8	62,9	8234,8	37,1	3291,0
Операции с недвижимостью	-3440,9	61,2	82175,5	38,8	85616,4
Коллективные, общественные и личные услуги	6402,8	63,2	17565,4	36,8	11162,6

Также следует отметить и то, что предприятия не всех форм собственности, осуществляющие свою деятельность на территории Крыма, получают прибыль. Значительные доли прибыли приходятся на предприятия частной формы собственности (641,3 млн. грн.), а убытки терпят государственной (22,8 млн. грн.) и коммунальной (21,4 млн. грн.).

Наиболее важным в процессе планирования дальнейшего развития предприятия является финансовая стратегия, которая включает в себя определение конечных финансовых результатов и процесс определения прибыльности или убыточности предприятия по ним. Для многих компаний обеспечение прибыльности – это первостепенная задача, которую ставит перед собой высшее руководство компании. Однако при планировании эффективности деятельности предприятия, необходимо обратить внимание и на путь получения конечного финансового результата, а именно: максимизация прибыли или её лимитирование [1, с. 90-91].

Обычно, максимизация прибыли является главной целью деятельности практически любой организации, т.к.:

1. Максимизация прибыли – это формальная цель, ради которой существует организация. Того, кто вложил капитал, интересует не конкретные проекты, а прибыль.

2. Прибыль – это конечная награда за эффективный труд и создание ценностей для потребителей.

3. Прибыль является простым и понятным критерием для оценки эффективности хозяйственных решений. Это главный критерий выбора лучших решений.

Однако, выбирая путь максимизации прибыли, предприниматель может не учесть фактор риска. Ведь чем выше уровень достигаемой прибыли, тем выше финансовый риск. Кроме того, для фирм, занимающих или желающих занять монопольное положение на рынке, устремление к максимальной прибыли может обернуться введением различного рода ограничительных мер со стороны государства, которых можно избежать при более осторожной ценовой политике. Решая данную проблему, предприятие может выбрать другой вариант достижения прибыли – путём её лимитирования. Данная стратегия или план может помочь избежать появления новых конкурентов, т.к. предприятие не будет стремиться повысить свои цены для увеличения прибыли в дальнейшем, а будет получать достаточную прибыль для ведения бизнеса, при этом, не привлекая «чужих глаз». Кроме того, концентрация усилий на прибыльности как на первостепенной цели неизбежно порождает особый стиль руководства, ориентированный на краткосрочный успех, который готов пожертвовать долгосрочной конкурентоспособностью компании, довольствуясь сиюминутной прибылью.

При планировании результатов своей деятельности предприниматель должен акцентировать внимание и на качество производимой продукции (оказываемых услуг), и на качество процесса производства непосредственно. Ведь на конечный результат оказывает влияние не стремление, и даже не план, составленный руководством и оставленный среди других немаловажных документов, а сам процесс производства и профессиональный состав работников, осуществляющих его. В итоге руководство предприятия непосредственно может повлиять на размер будущей прибыли, «работая» с персоналом, внося изменения в производственную сферу, концентрируя своё внимание на процессе производства собственной продукции. На величину прибыли также могут оказывать факторы, которые непосредственно не связаны с конкретным предприятием – факторы извне. Например, государственное регулирование цен и тарифов, рост или снижение процентных ставок, налоговых ставок и льгот, тарифов и др. Все эти изменения не зависят от деятельности предприятия или от стиля руководства, однако они играют немаловажную роль в получении будущих результатов, а, следовательно, должны учитываться при процессе планирования.

Вывод. На территории Украины снижается процент убыточных предприятий, однако такие организации существуют, и это является проблемой государственного масштаба. В целях решения данной проблемы и сокращения доли неприбыльных предприятий необходимы соответствующие изменения в законодательство страны, а также непосредственная помощь со стороны правительства убыточным предприятиям (в виде дополнительных финансовых средств на развитие и подъём производства).

Что касается предпринимательской сферы, то каждый предприниматель, уже существующий или новичок, должен заранее спланировать свою деятельность. Руководству необходимо заранее определиться как с видом деятельности, так и с генеральной целью, при этом внимание должно быть сконцентрировано не на получении максимальной прибыли, а на процессе производства, который при правильном и разумном планировании сможет принести достаточное количество прибыли, чтобы функционировать без убытков и ещё, чтобы «осталось про запас». Грамотному руководителю необходимо прикладывать максимум усилий и средств в развитие производства и на создание «качественного» состава профессиональных работников, т.к. именно люди, работающие на предприятии «делают прибыль своими руками».

Источники и литература

1. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия // Экономист. – 2005г. - №8. – С. 90-92.
2. Биконя С.Ф. Теорія монопольного прибутку в умовах трансформаційних змін в економіці // Актуальні проблеми економіки. – 2005р. - №4 – С. 3-16.
3. Корінев В.Л. Обґрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію. // Актуальні проблеми економіки. - 2005р. - №3 – С. 97-103.
4. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку. // Фінанси України. – 2005р. - №3 – С. 138-146.
5. Статистичний щорічник України // Фінанси і кредит – Ч. 3. – 2003р.
6. Финансовые результаты предприятий и организаций АПК за 2005 год // Госкомстат Украины. Главное управление статистики в АПК. – г. Симферополь. – 2005г. – С. 12-24.