

Єфремова А.О., Шаярліді С.О.

УДК 330.13:005.936.3

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

**Постановка проблеми.** Значимість прибутковості у діяльності підприємств і в цілому в розвитку економіки країни викликає великий інтерес. Адже прибутковість є основною умовою існування як ринкової економічної системи, так і окремих суб'єктів господарювання. Відтак, питання прибутковості як узагальненого відображення позитивних результатів діяльності підприємства в абсолютному і відносному вимірі займають важливе місце у системі теоретичних досліджень фінансово-економічного спрямування.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Значний науковий внесок у дослідження теоретичних основ прибутковості підприємств зробило чимало як вітчизняних так і західних дослідників. Серед яких слід відзначити А.Д. Шеремета, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Ковальова, В.П. Савчука, Г.В. Савицької, Г.Г. Кірейцева, ДЖ.К. Ван Хорна, Є.Ф. Бріггема, І.О. Бланка, М.Д. Білика, С.Ф. Покропівного та багатьох інших. Проте і на сьогодні в цьому напрямі дослідження залишається багато дискусійних питань. Опрацювання різного роду спеціальних за даною тематикою джерел засвідчило, що питання, пов'язані з вивченням теоретичних основ прибутковості підприємства, мають простір для подальшого розгортання досліджень, як в науковому так і організаційно-практичному аспектах. Саме це обумовило актуальність теми дослідження та визначило її мету.

**Метою статті** є розкриття теоретичних основ прибутковості підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** В процесі кожного кругообігу капіталу виробничого підприємства відбувається відособлення його частини, зміна натуральної форми витрат і формування доходів. Відповідно взаємопов'язаними складовими процесу управління прибутковістю підприємства є: процес управління формуванням витрат (стадія обігу, стадія виробництва), процес управління формуванням прибутку (стадія виробництва, стадія обігу), процес управління доходами (стадія обігу).

В сучасних умовах господарювання прибутковість діяльності підприємства є результатом використання відповідної моделі бізнесу. Саме тому за умов зміни парадигмальних підходів до формування моделі бізнесу постає питання переосмислення значення прибутковості в діяльності підприємств. Для успішного функціонування кожне підприємство має не лише забезпечувати отримання прибутку, а й одночасно виконувати щонайменше дві функції: забезпечувати платоспроможність підприємства за рахунок ефективної поточної діяльності і підвищувати потенціал підприємства за рахунок оновлення технології, виробничих потужностей, продукції, тобто розвивати підприємництво [1].

Досліджуючи значення прибутку для підприємства, що діє в ринкових умовах, І.О.Бланк акцентував увагу, зокрема, на тому, що прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства і основним захисним механізмом від банкрутства [2].

До пріоритетних напрямів розробки заходів для забезпечення прибутковості діяльності слід віднести: інструментарій діагностики ефективності діяльності, факторного аналізу рентабельності, кластерного аналізу для дослідження фінансових результатів діяльності підприємств; технологію оцінки результативних показників; економіко-математичне моделювання управління прибутком; показники взаємозв'язку прибутковості і фінансової безпеки підприємства.

При розробці виробничої програми і цінової політики слід враховувати всі можливі комбінації «обсяг реалізації - ціна», в процесі реалізації яких формується певний обсяг чистого доходу (прибутку, якщо враховувати коригування витратами). Зростання ціни за фіксованого обсягу реалізації тотожне зростанню обсягу виробництва та фіксованої ціни. Також слід враховувати, по-перше, що за достатньої ємності ринку зменшення ціни при зростанні обсягу виробництва може забезпечити абсолютне і відносне зростання прибутку, а по-друге, що на обсяг беззбитковості позитивно впливає загальне зменшення витрат (і постійних, і змінних).

За вже усталеного підходу з метою ефективного управління підприємством показники рентабельності за економічним змістом згруповано таким чином: показники окупності витрат підприємства, що відображають віддачу кожної гривні витрат; показники рентабельності продажу, що показують величину прибутку підприємства з кожної гривні доходу; показники доходності капіталу, що відображають віддачу кожної гривні капіталу, що належить підприємству.

До показників, розрахунок яких базується на витратному підході відносяться: рентабельність окремих видів продукції, рентабельність операційної діяльності, рентабельність інвестиційної діяльності і окремих інвестиційних проєктів, рентабельність звичайної діяльності. Показники рентабельності продажу окремих видів продукції загальної рентабельності продажу відображають співвідношення прибутку і виручки від реалізації продукції. Третя група показників рентабельності охоплює показники рентабельності сукупних активів, операційного капіталу, власного капіталу тощо [3].

З огляду на зазначене ми поділяємо позицію, за якою складовими системи управління прибутком в період циклічного зменшення ринкової активності має бути запобігання перевитрат усіх видів ресурсів, пов'язаних з виробництвом і виведенням на ринок товарів і послуг, що не користуються попитом, а також запобігання або мінімізація витрат усіх видів ресурсів, пов'язаних із виробництвом і випуском на ринок товарів і послуг, за якими стимулювання попиту не дозволить досягти цілей підприємства [4].

Не менш важливим у сучасних умовах є питання управління якістю прибутку, що визначається його структурою за видами діяльності і за факторами формування. Основну частину прибутку структурованого за видами діяльності має забезпечувати надходження від основної операційної діяльності підприємства, що

кореспондується з його місією і водночас орієнтує на концентрацію фінансових ресурсів у пріоритетному напрямі. Інноваційний розвиток підприємства сприяє покращенню якості прибутку структурованого за факторами техніко-технологічного і управлінського впливу.

У зв'язку з цим важливою є розробка альтернативних варіантів співвідношення прибутковості і ліквідності. В наукових літературних публікаціях обґрунтована позиція щодо конфлікту між цільовими показниками прибутку та ліквідності, внаслідок чого пропонується для досягнення цілей підприємства вибрати один із критеріїв: прибутковість або ліквідність. Так, Р.О.Костирко, з'ясовуючи причини конфлікту між цільовими показниками прибутку і ліквідності, зазначає, що вони «засновані на недостатності ліквідних ресурсів у розпорядженні підприємств і відмінності інтересів власників і кредиторів... збільшення ліквідних ресурсів (наприклад, додатковий кредит) з метою зниження ризику, з одного боку, призведе до підвищення ліквідності, а з іншого, до зниження прибутку за рахунок виплат процентів» [5].

Приймаючи рішення і реалізуючи їх, управлінці мають виходити зі стратегічних перспектив функціонування підприємств. Як один з економічних методів управління, планування має орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, враховувати ймовірність настання певних подій і водночас на розроблення моделі поведінки підприємства ( песимістичну, оптимістичну і реальну) за зміни ситуації з матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Що в свою чергу дозволяє підприємству визначити джерела фінансування його розвитку, сформувавши структуру доходів і витрат, забезпечити стійку платоспроможність, визначити структуру його активів та капітал на кінець планового періоду.

Основним критерієм оцінки та прийняття рішення про ефективність діяльності підприємства є поліпшення показників діяльності у їх взаємозв'язку.

Підприємство має забезпечити зростання прибутковості своєї діяльності і спрямувати кошти, сформовані за рахунок усіх джерел, враховуючи чистий прибуток підприємства, амортизацію, кредити банків, цільове фінансування з бюджету на потреби, що відповідають інтересам підприємства, а саме на виборчий розвиток, зростання власного капіталу, погашення заборгованості минулих періодів перед бюджетом та інших обов'язкових платежів, підвищення прибутковості діяльності.

Так, якщо в процесі аналізу ефективності бізнес-процесів підприємства не буде визначено наявних проблем, то структура моделі спрощується за рахунок відсутності необхідності в оптимізації відповідних бізнес-процесів.

У випадку, коли розроблена стратегія розвитку підприємства не дозволила отримати запланований рівень прибутку, передбачається перегляд її відповідності та повторно відбувається аналіз вузьких місць діяльності підприємства.

Отримання прогнозного рівня прибутковості свідчить про ефективність обраного напрямку розвитку підприємства та дозволяє і надалі продовжувати удосконалення системи стратегічного управління підприємством. Запропонована модель дозволяє сконцентрувати увагу на найбільш критичних з точки зору сили впливу бізнес-процесах, які забезпечують достатній рівень прибутковості. Визначення цих бізнес-процесів дозволяє оптимізувати процес пошуку альтернатив забезпечення достатнього рівня прибутковості та підвищити ефективність управлінських рішень.

У довгостроковій перспективі модель може потребувати перегляду окремих її складових та доповнення новими елементами, що будуть важливим в разі зміни тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства та галузі.

Забезпечення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розробки та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства[6].

**Висновки.** Подолання тенденції збиткового функціонування українських підприємств потребує вдосконалення управління прибутковістю кожного суб'єкта господарювання на основі дослідження теоретичних засад і реалізації прикладних питань. З урахуванням сучасних економічних реалій визначено пріоритетні напрями оптимізації витрат на основі виявлення та реалізації внутрішніх резервів економії витрат підприємства, прогнозування та планування витрат на майбутні періоди. Визначено, що вдосконалення управління якістю прибутку має бути орієнтовано на поліпшення його структури і досягнення оптимального співвідношення прибутковості і ліквідності з урахуванням сукупності внутрішніх і зовнішніх факторів.

#### Джерела та література:

1. Хмелевський О. В. Нові парадигми прибутковості промислового підприємства в умовах активації підприємства / О. В. Хмелевський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 7. – С. 102-109.
2. Бланк И. О. Управление прибылью / И. О. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2003. – 752 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ эффективности деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – М. : ООО «Новое издание», 2003. – 160 с.
4. Калініченко З. Д. Використання методу левериджу в управлінні структурою прибутку й капіталу / З. Д. Калініченко // Економічний аналіз. – 2008. – № 2. – С. 121-124.
5. Костирко Р. О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень / Р. О. Костирко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 85-89.
6. Лепьохін О. В. Формування стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємств / О. В. Лепьохін // Інвестиції : практика і досвід. – № 9. – 2008. – С. 17-20.