

УДК 658.155

*Трегубов О.С., к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Донецького національного університету (Україна)*

*Лісовий Д.І., магістрант кафедри економіки підприємства Донецького
національного університету (Україна)*

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ДОХОДІВ І ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються проблеми пошуку резервів підвищення ефективності управління формуванням доходів і прибутку підприємства. Проведено оцінку системи формування доходів та прибутку підприємства, визначено її вплив на систему управління підприємством. Наведено алгоритм формування цільового розміру прибутку підприємства, спрямований не лише на визначення його цільового рівня, а й передбачає скорочення витрат робочого часу, з різних причин і, відповідно, збільшення відпрацьованого робочого часу. Визначено тенденції розвитку та напрями удосконалення системи формування прибутку на підприємстві. Проведено розрахунки впливу запропонованих заходів на збільшення фінансових результатів діяльності підприємства. Результати проведених досліджень та запропонованих резервів можуть бути використаними не лише для досліджуваного підприємства, а і для інших подібних підприємств національної економіки України.

Ключові слова: *дохід, прибуток, управління, формування, ефективність, резерви.*

Табл. 3, рис. 2, літ. 8.

Трегубов А.С., Лисовой Д.И.

РЕЗЕРВЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ДОХОДОВ И ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ.

В статье рассматриваются проблемы поиска резервов повышения эффективности управления формированием доходов и прибыли предприятия. Проведена оценка системы формирования доходов и прибыли предприятия, определено ее влияние на систему управления предприятием. Приведен алгоритм формирования целевого размера прибыли предприятия, направленный не только на определение его целевого уровня, но и предусматривающий сокращение затрат рабочего времени по разным причинам и, соответственно, увеличение отработанного рабочего времени. Определены тенденции развития и направления совершенствования системы формирования прибыли на предприятии. Проведены расчеты влияния предложенных мероприятий на увеличение финансовых результатов деятельности предприятия. Результаты проведенных исследований и предложенных резервов могут быть использованы не только для исследуемого предприятия, но и для других подобных предприятий национальной экономики Украины.

Ключевые слова: *доход, прибыль, управления, формирование, эффективность, резервы.*

Tregubov O.S., Lisovoy D.I.

PROVISIONS TO IMPROVE MANAGEMENT OF REVENUES AND PROFITS OF THE ENTERPRISE.

The article deals with the problem of finding reserves of improving the management of revenues and profits of the enterprise. There has been evaluated of the system of revenues and profits of the enterprise and determined its impact on the enterprise management system. The algorithm of formation of the target size of company profits, aiming not only to determine its target level, but also provides a reduction in working time, for various reasons, and thus increase the working time spent. There have ben identified some tendencies of the development and direction of improving the system of formation of profit in the company. The calculations of the impact of the proposed measures to increase the financial performance of the company. The studies and proposed reserves can be used not only for the enterprises, but also for other similar enterprises of the national economy of Ukraine.

Keywords: *income, profit, management, formation, efficiency, reserves.*

Сучасні умови господарювання в Україні вимагають розробки стратегії управління прибутковістю, яка забезпечить не лише покриття витрат, але й отримання прибутку, достатнього для інвестування саморозвитку підприємства. За таких умов розробка ефективної стратегії формування і використання прибутку стає головним питанням програми поживлення і розвитку організованого ринку.

Обґрунтування цільового розміру прибутку – це незвична для національних підприємств та організацій процедура, якою процвітаючі організації України почали займатись недавно. Однак опанування прийомми та методами формування його розміру – одне з найважливіших завдань, що стоїть перед керівниками. Крім того, сучасний етап – це етап інтеграції до Європи та зміни параметрів

економіки України.

У період розширення масштабів технологічних, організаційних і інших нововведень перевагу надають тим підприємствам, керівництво яких здатне швидше оцінити стан справ свого підприємства, проаналізувати його діяльність і сформуванати напрямки розвитку свого підприємства і його персоналу. Вживання підприємств за умов розвитку конкуренції у все більшій мірі залежить від плодотворності, компетентності і цінності їх керівників, здатних організувати виробництво і управління за законами ринку.

Проблемам управління формуванням прибутку присвячені дослідження таких вітчизняних вчених: І. Бланка, С. Голова, О. Дація, В. Коробова, Н. Костіної, Ж. Нестеренко, А. Поддєрьогіна, С. Салиги, Г. Семенова, Ю. Субботович, В. Суторміної, Ю.С. Цал-Цалко, М. Чумаченка та ін. Серед зарубіжних учених слід відзначити праці А. Бабо, Л. Бернстайна, Р. Брейлі, С. Бріггема, В. Ковальової, Ф. Найта, С. Нікбахта, С. Росса, Р. Сайфуліна, О.С. Стоянової, Е. Хелфєрта, О. Шеремєта [1-8] та ін.

Водночас у вітчизняному доробку бракує окремих комплексних завершених досліджень з питань управління формування прибутку підприємств, які б розширили межі традиційного аналізу, сформуванати конкретні підходи до розробки аналітичного забезпечення управління ним.

Метою статті є оцінка системи формування доходів та прибутку підприємства, визначення її впливу на систему управління підприємством, визначення тенденцій розвитку та напрямів удосконалення системи формування прибутку на підприємстві.

Сучасні економічні умови докорінно змінюють не лише зв'язки між учасниками ринку, а і створюють у підґрунтя до загострення конкуренції, оскільки з'являється велика кількість підприємств-конкурентів. У зв'язку із зміною Податкового кодексу України, багато підприємств здійснюють власну діяльність здійснюється у тіньовому секторі без сплати встановлених державою податків, що не дозволяє розвивати ефективні механізми управління прибутком та доходами підприємства.

Наслідком таких змін є постійне зменшення доходу та прибутку тих суб'єктів господарювання господарська діяльність яких проходить у правовому полі. Одним із таких підприємств є ПАТ «Полтавський машинобудівний завод», тому виникає об'єктивна необхідність розробки ефективних механізмів управління формуванням доходів і прибутку підприємства.

Даний механізм управління формуванням доходів і прибутку, має ґрунтуватися та розроблятися лише за умови формування релевантної інформаційної бази та враховувати основні стратегічні переваги суб'єкту господарювання. Визначення стратегічних переваг відбувається в умовах стресових ситуацій, із врахуванням результатів моніторингу зовнішнього середовища підприємства, визначення сильних та слабких сторін підприємства, власного рівня ресурсного забезпечення та можливості зміни постачальників. Такі чинники слід враховувати, оскільки реакція учасників ринку на одні і ті самі зміни буде різною в залежності від господарського стану підприємства та системи менеджменту, що на ньому використовується.

Головними резервами збільшення прибутку кожного підприємства в умовах ринкової економіки є збільшення обсягів діяльності за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів підприємства, підвищення якості продукції, ліквідації втрат робочого часу, підвищення продуктивності праці, оптимізації витрат, розширення рекламних заходів й інших напрямів.

Одним із основних резервів є збільшення обсягів реалізації за рахунок оптимізації використання ресурсного потенціалу, проведення ефективної цінової політики та отримання очікуваного рівня рентабельності. Для забезпечення виділених резервів на ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» слід застосовувати наступну модель управління доходами та прибутком (рис. 1).

Виходячи з інформації на рис. 1, можна зробити висновок, що резервами зростання доходу та прибутку підприємства можуть бути чинники, що впливають не лише на основний вид діяльності підприємства. Зростання прибутку обумовлюється визначенням його необхідного обсягу виходячи із можливостей підприємства та джерел їх забезпечення.

Оскільки проведений аналіз дозволив виявити високу фондоозброєність, то доцільно буде прийняти на роботу додаткових 11 працівників, які забезпечать використання усього наявного обладнання, що дозволить збільшити продуктивність праці на 13 %. Дані наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Прогноз збільшення прибутку ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на 2015 р. за рахунок підвищення рівня продуктивності праці

Показники	Роки:				Відхилення (+/-) 2015 р. від 2013 р.	Темп зміни, 2015 р. у % до 2013 р.
	2011	2012	2013	2015 (прогноз)		
Обсяг реалізації продукції, тис. грн.	25133	25052	23212	27265,8	4053,8	117,46
Середньооблікова	325	309	279	290	11	103,94

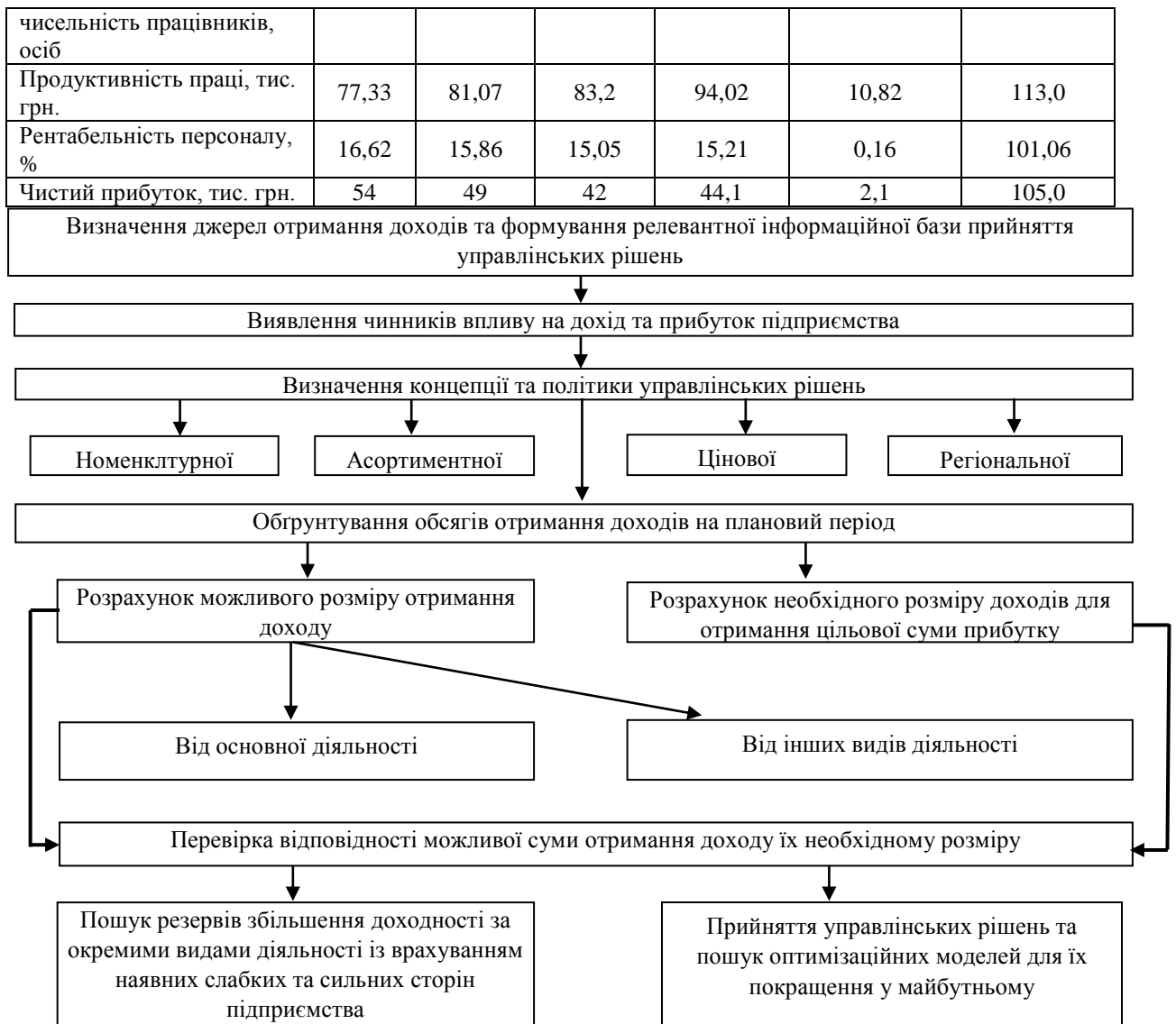


Рис. 1. Система управління доходом та прибутком ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на 2015 р.

Як свідчать дані табл. 1, продуктивність праці у 2015 р. складе:

$$\Delta ПП = 83,2 \text{ тис. грн.} \times 1,13 = 258,18 \text{ тис. грн.}$$

Результатом від впровадження такого заходу буде збільшення обсягу реалізації до розміру 15748,98 тис. грн.:

$$\Delta Q = 94,02 \text{ тис. грн.} \times 290 \text{ ос.} = 27265,8 \text{ тис. грн.}$$

А це, у свою чергу, призведе до збільшення прибутку ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на 5 %:

$$\Delta П = 42 \text{ тис. грн.} \times 1,05 = 44,1 \text{ тис. грн.}$$

Збільшення прибутку у 2015 р., відповідно, вплине і на рентабельність персоналу підприємства:

$$\Delta P = \frac{44,1}{290} \times 100 = 15,21\%$$

Отже, збільшення прибутку підприємства на 2,1 тис. грн. у 2015 р. порівняно із 2013 р. можливе у разі запровадження даної пропозиції.

Одним із чинників збільшення виручки від реалізації являється наявність достатньої суми власних оборотних активів та зменшення оборотності оборотних активів підприємства.

Проведений аналіз дозволив виявити, що фактичний період оборотності оборотних активів у 2013 р. склав:

$$П_{об} = \frac{329325 \times 360}{23212} = 619,32 \text{ дні}$$

Даний показник свідчить про наявність проблем на підприємстві, оскільки є завищеним.

Важливими напрямком поліпшення використання оборотних активів ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» є раціональне використання наявних фінансових ресурсів, а саме: підвищення якості пакувальних матеріалів; зменшення запасів на складах підприємства; зменшення суми дебіторської заборгованості; удосконалення і впровадження прогресивних методів діяльності; застосування соціально-економічних стимулів поліпшення використання фінансових ресурсів.

У 2015 р. на підприємстві, за рахунок запровадження цих заходів прогнозується зменшення періоду оборотності активів на 30 дні (табл. 2).

Згідно з даними табл. 2, за інших рівних умов, приріст виручки від реалізації за рахунок цього чинника складе 74,9 тис. грн.:

$$\Delta B = \frac{OA \times D}{\Pi_{OB}^{III}} - \frac{OA \times D}{\Pi_{OB}} \quad (1)$$

де OA – середньорічна вартість оборотних активів; D – кількість днів періоду; ПОБ – період оборотності оборотних активів.

Підставивши дані у формулу отримаємо:

$$\Delta B = \frac{329325 \times 360}{589,32} - \frac{329325 \times 360}{619,32} = 974,5 \text{ тис. грн}$$

Таблиця 2

Прогноз збільшення прибутку ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на 2015 р. за рахунок зменшення оборотності оборотних активів

Показники	Роки:				Відхилення (+/-) 2013 р. від 2011 р.	Відхилення (+/-) 2015 р. від 2013 р.	Темп зміни, 2013 р. у % до 2011 р.	Темп зміни, 2015 р. у % до 2013 р.
	2011	2012	2013	2015 (прогноз)				
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	25133	25052	23212	24186,5	-1921	974,5	92,66	104,2
Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.	12611	12744	32932,5	32932,5	20321,5	0,0	2,6 р.	100,0
Період оборотності оборотних активів, дні	180,64	183,13	619,32	589,32	438,68	-30	3,4 р.	95,16
Рентабельність виручки, %	0,21	0,2	0,18	0,18	-0,03	0,0	85,71	100,0
Чистий прибуток, тис. грн.	54	49	42	43,75	-12	1,75	77,78	104,17

Відповідно збільшиться й сума прибутку, яка за нашими розрахунками складе 0,18 тис. грн.:

$$\Delta \Pi = \frac{\Delta B \times P_B}{100}, \quad (2)$$

де P_B – рентабельність виручки від реалізації.

$$\Delta \Pi = \frac{974,5 \times 0,18}{100} = 1,75 \text{ тис. грн.}$$

Процес управління формуванням прибутку підприємства має відображати такі результати господарської діяльності, що дозволять стверджувати про її самоокупність і, крім того, отримати очікуваний економічний ефект, що у подальшому дозволить розвивати нові види господарської діяльності. Тому, важливим є досягнення цільової суми, отриманого підприємством, прибутку за умови забезпечення оптимального рівня ресурсного потенціалу.

Для досягнення цільового рівня прибутку від запропонованих заходів у господарській діяльності ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» необхідно використовувати систему формування цільового рівня прибутку, що складається із наступних етапів та взаємозалежності між ними, дані наведено на рис. 2.

Як свідчать дані рис. 2, розробка системи формування цільового розміру прибутку передбачає дев'ять етапів:

на першому етапі визначається цільова сума прибутку підприємства, величина якого залежить від стадії життєвого циклу підприємства, стратегічних завдань, які встановлює керівництво підприємства на майбутнє та їх вирішення;

на другому етапі визначається обсяг товарообігу, який реально відповідає попиту населення на товар;

на третьому етапі розробляється асортиментна політика підприємства, яка має відповідати товарно-груповій структурі, бути оптимальною і необхідною споживачу;

на четвертому етапі відбувається обґрунтування цінової політики, тобто визначається оптимальна ціна товару, при якій досягається оптимальний товарообіг та максимальний прибуток;

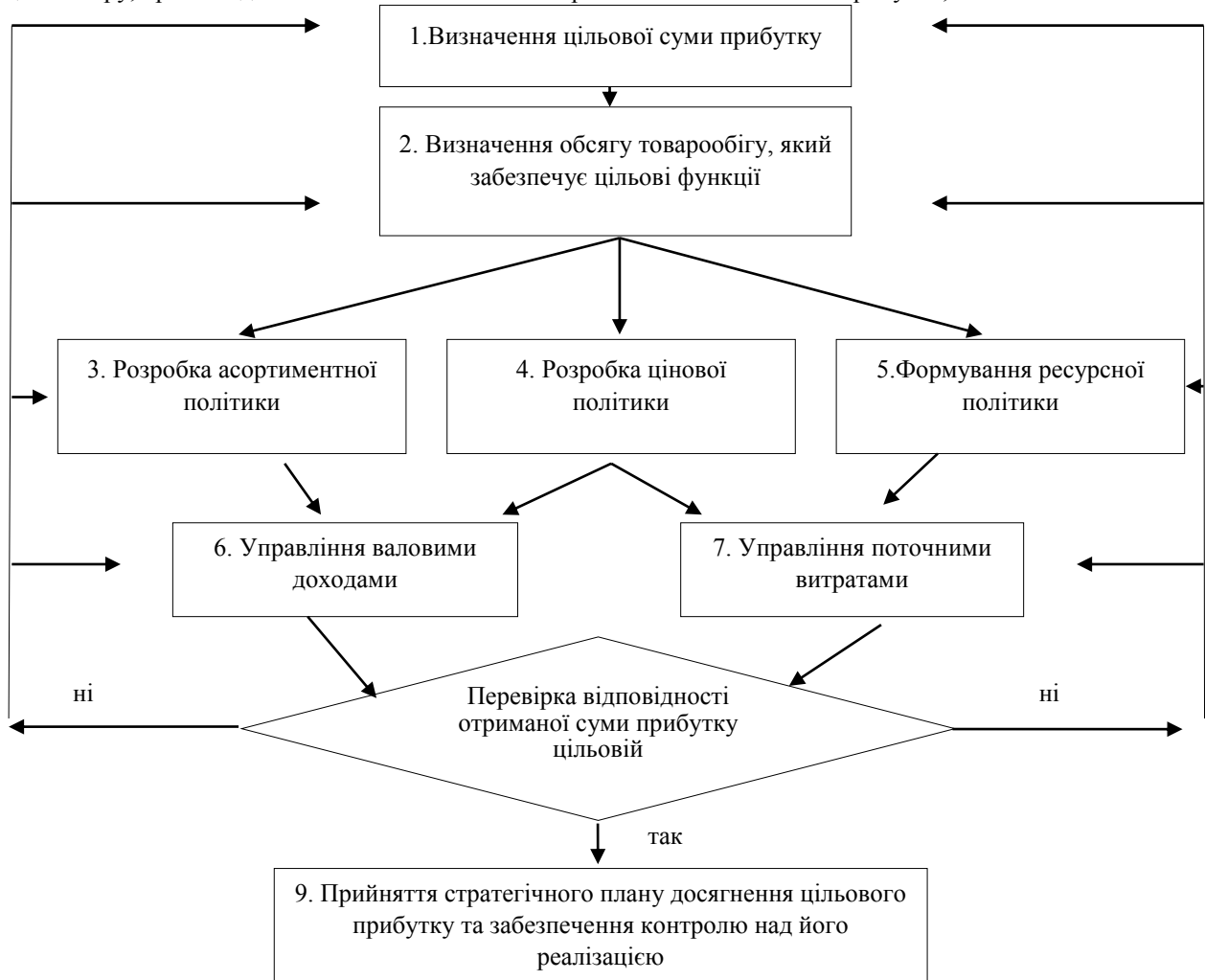


Рис. 2. Етапи формування цільового розміру прибутку на ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» у 2015 р.

на п'ятому етапі здійснюється формування ресурсної політики, тобто залучення товарів для реалізації, які забезпечують досягнення необхідного обсягу діяльності з найменшими затратами;

на шостому етапі проходить вирішення завдань пов'язаних з управлінням валовими доходами;

на сьомому етапі проходить вирішення завдань, які пов'язані з валовими витратами, що мають бути мінімальними;

на восьмому етапі можливий обсяг отриманого прибутку порівнюють з його цільовим розміром – якщо можливий прибуток більший або рівний цільовому, то рішення приймається до виконання;

дев'ятий етап – це контроль за ходом реалізації плану.

Купівля матеріально-технічних ресурсів безпосередньо у виробників, тобто організація постачання за прямими зв'язками, має ті переваги, що у цьому випадку можуть бути оперативно враховані спеціальні вимоги покупця до продукції, конкретні побажання щодо її складу, конструкції, оформлення, планування тощо. За прямими зв'язками поставляються передусім ті матеріально-технічні

ресурси, які потрібні постійно і у великій кількості.

Запропонований алгоритм формування прибутку підприємства спрямований не лише на визначення його цільового рівня, а й передбачає скорочення витрат робочого часу, з різних причин і, відповідно, збільшення відпрацьованого робочого часу. Це дозволить дозавантажити обладнання ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» та підвищити рівень продуктивності праці. Підвищення продуктивності праці, у свою чергу, дозволить збільшити обсяг виробництва, і відповідно прибуток підприємства (табл. 3).

Виходячи з даних табл. 3 можна зробити висновок, що збільшення відпрацьованого робочого часу працівників ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на 1738 люд.-год. дозволить додатково отримати тис. грн. виручки від реалізації:

$$\Delta B = B_{1Л/Гпл} \times \Delta ФРЧЯ, \quad (3)$$

де $B_{1Л/Гпл}$ – запланована виручка на одну люд.-год.; $\Delta ФРЧЯ$ – збільшення явочного фонду робочого часу.

Таблиця 3

Прогноз збільшення прибутку ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» на 2015 р. за рахунок скорочення втрат робочого часу

Показники	Роки:				Відхилення (+/-) 2013 р. від 2011 р.	Відхилення (+/-) 2015 р. від 2013 р.	Темп зміни, 2013 р. у % до 2011 р.	Темп зміни, 2015 р. у % до 2013 р.
	2011	2012	2013	2015 (прогноз)				
Виручка від реалізації продукції, тис. грн.	25133	25052	23212	23333,33	-1840	121,33	92,66	100,52
Фонд робочого часу, люд.-год.	625133	593141	541896	593380	51245	51484	91,36	109,5
Виручка від реалізації продукції на одну люд.-год., тис. грн.	0,04	0,04	0,04	0,05	0	0,01	100,0	125,0
Рентабельність виручки, %	0,21	0,2	0,18	0,18	-0,02	0	90,0	100,0
Чистий прибуток, тис. грн.	54	49	42	42,93	-7	0,93	85,71	102,21

$$\Delta B = 0,01 \times 51484 = 514,84 \text{ (тис. грн.)}$$

Відповідно прибуток ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» зросте на:

$$\Delta П = \frac{514,84 \times 0,18}{100} = 0,29 \text{ тис. грн.}$$

Отже, запропоновані заходи дозволять збільшити суму отриманого ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» прибутку, що є позитивним для даного підприємства, зведені дані наведено у табл. 4.

Таблиця 4

Зведені показники зміни чистого прибутку ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» у 2015 р.

Чинники впливу на зміну суми чистого прибутку	Показники зміни суми чистого прибутку
За рахунок підвищення рівня продуктивності праці	2,1
За рахунок зменшення періоду оборотності активів	1,75
За рахунок скорочення втрат робочого часу	0,93
Разом	4,78

Як свідчать дані табл. 4, за умови покращення запропонованих чинників, суму чистого прибутку у 2015 р. можливо буде підвищити на 4,78 тис. грн., що є позитивним та складе 46,78 тис. грн.

Отже, результати проведених розрахунків переконують нас у тому, що на ПАТ «Полтавський машинобудівний завод» є певні недоліки та окремі резерви для їх усунення. Запровадження запропонованих заходів, дозволить збільшити, у 2015 р. порівняно із 2013 р., обсяг реалізації на 9111,5 тис. грн. та суму чистого прибутку на 4,78 тис. грн., що є позитивним враховуючи стан окремих показників діяльності підприємства та їх тенденцію.

Вважаємо, що результати проведених нами досліджень та запропонованих резервів можуть бути використаними, не лише для ПАТ «Полтавський машинобудівний завод», а і для інших подібних підприємств національної економіки України.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Бланк И.А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2006. – 672 с.
2. Голов С.Ф. Управлінський облік: Підручник / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика / [под ред. Е.С. Стояновой]. - М.: Перспектива, 2003. — 656 с.
4. Фінанси підприємств: Підруч. / [А. М. Поддєрьогін, Л. Д. Буряк, Г. Г. Нам, А. М. Павліковський, О. В. Павловська]. - К.: Київ. нац. екон. ун-т, 1998. - 366 с.
5. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / [за ред. Г.Г. Кірейцева]. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
6. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз : навч.-метод. посіб. для самост. вивчення і практ. завдань / Т.О. Фролова. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 254 с.
7. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю.С. Цал-Цалко. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 566 с.
8. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин – М.: Инфра – М, 2005. – 380 с.