

оброблення замовлень і обслуговування клієнтів. У такому разі організаційна структура спрямована на ключові процеси в компанії. Щоб досягти певних результатів по перелічених процесах, в компаніях утворюють змішані команди і призначаються їх керівники. Маркетологи і торговельні працівники усе більше часу працюють у таких командах.

Список літератури

1. Тематический портал «Маркетинг» // Document HTML [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketing.web-3.ru>.
2. Організаційна структура маркетингових підрозділів Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekczy/20-kurs-lekczy-disiplna-qosnovi-marketinguq/352-organzaczjna-struktura-marketingovixn-pdrozdlv.html>.
3. Чухрай Н. І. Промисловий маркетинг у сучасних умовах господарювання / Н. І. Чухрай // Національний університет «Львівська політехніка». – 2013. – С. 92 – 98.

УДК 338.24

Лабунець В. О.

магістрант,

Хмельницький національний університет,

Диха М. В.

д. е. н., доцент,

професор кафедри економіки підприємства і підприємництва,

Хмельницький національний університет

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток в ринкових умовах господарювання є головною метою функціонування та критерієм оцінювання результативності діяльності будь-якого підприємства. Прибутковість підприємств є основою забезпечення їх сталого розвитку. У прямій залежності від прибутку є інвестування в новітню техніку і прогресивні технології, фінансування розвитку підприємства, збільшення доходів власників, створення кращих умов праці та мотивації працівників тощо.

Прибуток як економічна категорія являє собою узагальнюючий показник, який відображає результати фінансової та виробничої діяльності підприємства.

Величина прибутку залежить від ряду чинників, які в процесі управління необхідно враховувати. Ці чинники поділяють на дві великі групи: зовнішні (не залежать від підприємства) та внутрішні (підприємство може на них впливати). Зовнішні чинники пов'язані з впливом транспортних, географічних та природних умов на виробництво і реалізацію продукції, з ринковою конкуренцією, цінами на ресурси, кон'юнктурою ринку, рівнем інфляції тощо, тобто із загальною економічною, політико-правовою тощо ситуацією, що склалася в країні. Внутрішні чинники, які обумовлюють певний рівень прибутку підприємства, є контрольованими підприємством. До цих чинників належать, зокрема, рівень кваліфікації робітників конкретного підприємства, які здатні працювати з певною продуктивністю та виробляти продукцію (надавати послуги) певної якості, рівень організації праці на підприємстві, умови праці, система управління, стратегія підприємства тощо.

Конкурентоспроможна продукція, обумовлена високою якістю, є основою забезпечення фінансової стійкості та одержання підприємством максимально можливого прибутку. Тому для підвищення прибутковості вітчизняним підприємствам необхідно впроваджувати та слідувати міжнародним вимогам системи якості – міжнародним та європейським стандартам з якості та сертифікації (див. детальніше [1]). Для прибуткової та високорентабельної діяльності підприємствам на даний час та у перспективі необхідно також застосовувати сучасні та новітні методи управління витратами (див. детальніше [2]).

Побудова ефективної системи управління прибутком є запорукою забезпечення позитивної динаміки прибутковості підприємства. Ефективне управління прибутком полягає у розробці і реалізації збалансованої системи рішень в частині формування, розподілу і використання прибутку для забезпечення планомірного розвитку підприємства та досягнення цілей її власників.

Основними завданнями управління прибутком на підприємстві є такі [3]:

- забезпечення максимізації розміру прибутку в межах можливостей ресурсного потенціалу підприємства та обмежень ринкової кон'юнктури;
- забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;
- забезпечення виплати високого рівня доходу власникам підприємства;
- забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;
- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;
- зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності використання і розподілу прибутку.

Проте вважаємо, що такі завдання як оцінювання прибутковості виробничої та комерційної діяльності підприємства, визначення підприємницького ризику, які окреслені в дослідженні [3], варто опосередковано відносити до завдань управління прибутком на підприємстві. Вони є підзавданнями в системі завдань управління прибутком підприємства. А саме, наприклад, визначення підприємницького ризику в контексті вкладання інвестицій у проект, в розширення бізнесу з метою розвитку діяльності підприємства та збільшення прибутків; оцінювання фактичної прибутковості з метою ймовірного коригування та внесення змін у певні аспекти господарювання тощо.

Основними принципами ефективного функціонування системи управління прибутком, на нашу думку, є такі:

- принцип системності – полягає в тому, що управлінські рішення щодо управління прибутком підприємства розробляються на системних засадах та взаємоузгоджуються з іншими центрами відповідальності підприємства та поставленими завданнями з метою досягнення найвищого економічного ефекту за існуючих ресурсних обмежень;
- принцип орієнтації на стратегічні цілі розвитку підприємства;
- принцип інтеграції – передбачає узгодження стратегічних цілей розвитку підприємства та цілей системи управління прибутком;
- принцип безперервності – означає постійність функціонування системи управління прибутком;
- принцип варіативності підходів до розробки окремих управлінських рішень – полягає у розробці та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства та на їх основі прийняття управлінських рішень з управління прибутком.

Система управління прибутком являє собою сукупність конкретних технологій, методик, способів та прийомів обґрунтування управлінських фінансових рішень щодо формування витрат та доходів підприємства, а також форм їх виконання з метою забезпечення прийняттого рівня рентабельності фінансово-господарської діяльності конкретного підприємства.

Складовими елементами системи управління прибутком підприємства є: політика управління прибутком підприємства, концепція управління прибутком, механізм управління прибутком, принципи управління прибутком, методи аналізу та планування прибутку, інформаційна система.

Система управління прибутком є невід'ємною частиною загальної системи управління підприємством та тісно пов'язана з нею. Так, як розвиток підприємства перебуває у прямій залежності від рівня прибутку підприємства, а сам прибуток залежить від правильності, вчасності та доцільності прийняття управлінських рішень, то система управління прибутком має бути грамотно взаємоузгоджена (інтегрована) в загальну систему управління підприємством.

Список літератури

1. Диха М. В. Забезпечення якості продукції в контексті євроінтеграції / М. В. Диха, Т. С. Литвиненко // Ефективні соціально-економічні механізми розвитку в умовах кризового стану: зарубіжний та вітчизняний досвід: матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції (27–28 травня 2015 р.). – Миколаїв – Дніпропетровськ: ДВНЗ «Національний гірничий університет». – 2015. – С. 10 – 13.
2. Диха М. В. Управління витратами – важлива складова ефективної роботи підприємства / М. В. Диха, К. С. Щепінська // Сучасні шляхи забезпечення стабільного економічного розвитку: матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції (25 – 26 листопада 2015 р.). – Харків – Дніпропетровськ: ДВНЗ «Національний гірничий університет». – 2015. – С. 26 – 29.
3. Жигалкевіч Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства / Ж. М. Жигалкевіч // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/4_ukr/22.pdf.