

Скоробогатий О.І.
студент,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємства в умовах ринкової економіки залежить від багатьох факторів. Такі фактори, як вимоги споживачів до якості продукції, що випускається, фінансова нестабільність відображаються на діяльності підприємства. Саме тому, підприємство повинно швидко і ефективно реагувати на зміну ринкової ситуації і вживати необхідні, оптимальні рішення в галузі планування та управлінням власним прибутком.

Основною і головною метою підприємства є отримання прибутку. Також, прибуток є найважливішою економічною категорією. Прибуток, підприємство отримує тільки в тому випадку, якщо виробляє продукцію або послуги, які задовольняють потреби покупців. З цього випливає, що прибуток є показує результат його господарської діяльності, тому що успіх і будь-якого суб'єкта господарювання залежить від того, наскільки ефективно управляють прибутком.

Згідно з дослідженнями багатьох економістів, управління прибутком визначається як процес прийняття відповідних управлінських рішень, які не приймають до уваги, що до процесу управління прибутком необхідно підходити як до системи.

Управління прибутком з точки зору системного підходу – складна багаторівнева система. Вона включає такі підсистеми: планування прибутку, аналіз прибутку, прогнозування прибутку, контролю за фактичними даними.

Кожна з цих підсистем має свої конкретні цілі і завдання. Також, кожна з цих підсистем знаходиться під впливом інших. Наприклад, обсяги прибутку, сформованого на першому етапі, визначають напрями його розподілу.

Чим більше прибуток підприємства, тим більше завдань економічного, технічного, соціального плану вона може вирішити, розподіливши кошти за певними напрямками використання. Також, ефективність використання впливає на майбутні можливості по збільшенню прибутку на етапі його формування. Системний підхід до управління прибутком передбачає вивчення способів організації підсистем в єдине ціле і вплив процесів функціонування системи в цілому на окремі її ланки [1, с. 400].

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця головна мета повинна забезпечувати поєднання інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Стратегічна орієнтація системи управління прибутком визначається в розгляді перспективних орієнтирів діяльності підприємства на основі аналізу, оцінки і прогнозування стану ринкового середовища, визначення рівня

одержуваного прибутку і можливостей управління ним з метою його оптимізації. Одним з основних елементів управління прибутком є розробка альтернативних варіантів вирішення тактичних і стратегічних завдань, а також можливість моделювання альтернативних варіантів в концепції інтегрованості управління прибутком із загальною системою управління підприємством.

Система управління прибутком формується в рамках підприємства, визначаючи ті чи інші управлінські рішення. Ряд аспектів щодо формування, розподілу та використання прибутку може регламентуватися вимогами статуту, системою внутрішніх нормативів і вимог, тобто цільової політикою управління прибутком [1, с. 2].

Прибуток виконує ряд функцій: стимулюючу, фіскальну та функцію оцінки. Функція проявляється в наступному: – прибуток є індикатором ефективності господарської діяльності суб'єкта господарювання. Прибуток відображає кінцевий результат діяльності підприємства.

Стимулююча функція прибутку виявляється у фінансуванні діяльності та грошовому заохоченні працівників підприємства. Кожен управлінець повинен розуміти, що зростання доходів відбувається тільки в тому випадку, якщо частина прибутку вкладена в розвиток компанії. Фіскальна функція означає, що прибуток є основним джерелом створення бюджету держави і позабюджетні фонди. Ці відрахування надходять державі у вигляді податків і спрямовані на фінансування основних функцій, які виконує держава.

Далі розглянемо методи управління прибутком на підприємстві. Існує кілька методів:

- економічні методи (спонукання);
- організаційно-розпорядчі методи (примусу);
- соціально-психологічні методи (переконання).

Економічні методи управління прибутком підприємства це система заходів, за допомогою економічних важелів і стимулів спрямовує діяльність компанії в потрібне для суспільства напрямом, тим самим, надаючи непрямий вплив на виробництво. Дана система методів управління прибутком використовує всі господарські важелі: економічне стимулювання, податки, цінову політику і т. д. Ці важелі повинні повністю охоплювати об'єкт управління, тобто використовуватися комплексно і системно [2, с. 432].

Організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства базуються на відповідальності людей. У даних методах передбачається використовувати владу керівників і відповідальність підлеглих. У ці методи входять різні способи впливу суб'єктом на об'єкт при використанні сили і влади – законів, інструкцій, наказів, розпоряджень та ін. Вони визначають права і обов'язки кожного керівника і підлеглого, а також кожного рівня і ланки управління. Щоб робота системи була найбільш результативною, необхідно виконання двох умов: відповідальність і узгодженість прав на кожному рівні управління.

Соціально-психологічні методи управління прибутком на підприємстві базуються на фундаменті моральних цінностей суспільства та особистості.

Об'єктами управління за допомогою цих методів виступають: особистісні характеристики працівників; порядок організації праці; наявність і використання інформаційного забезпечення; порядок підбору, підготовки і перепідготовки штатних одиниць; згуртованість колективу; система спонукання працівників до ефективності виконання праці [3, с. 18-23].

При використанні даних методів оцінки підлягають соціально-психологічний клімат колективу і його вплив на окремих працівників. Для оцінки використовують різні методи: анкетування, психологічні тести, спостереження та ін. Також розробляють різні заходи, спрямовані на розвиток соціально-психологічних відносин всередині колективу.

З вище сказаного випливає, що прибуток є основною метою будь-якої компанії. Існування прибутку і є результат підприємницької діяльності підприємства, його мистецтва оптимально розподілити використовувані фактори виробництва і знайти їм правильне застосування. На ефективне управління прибутком на підприємстві впливає безліч факторів, які залежать як від самого підприємства в цілому, так і від його зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Голов Р.С. Економіка і управління на підприємстві [Текст]: підручник / Р.С. Голов, А. П. Агарков, В.Ю. Теплишев, Е.А. Єрохіна. – М.: Дашков і К, 2013. – 400 с.
2. Лобан Л.А. Економіка підприємства [Текст]: навчальний посібник / Л.А. Лобан. – М.: Сучасна школа, 2011. – 432 с.
3. Конобеєва О.Е. Особливості формування власних ресурсів муніципальних підприємств / О.Є. Конобеєва, Е.Е. Конобеєва // Інноваційний Вісник Регіон. – 2011. – 2 (24). – 18-23 с.

Турчина К.Ю.

студентка;

Семенова Л.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент,
Університет митної справи та фінансів*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ПІДБОРУ І АДАПТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Люди є одним з найважливіших активів сучасних компаній. Саме завдяки ним підприємства працюють, як добре налагоджений механізм, прийняття на роботу є невід'ємною частиною управління персоналом, але перш ніж залучити нову людину до роботи, необхідно пройти етапи пошуку, відбору і підбору кандидатів на конкретну посаду.

Пошук кандидата. Пошук кандидатів може здійснюватися як за допомогою залучення нової людини зовні, так і за допомогою пошуку нового кандидата у межах працюючих на підприємстві людей. Обидва ці способи мають свої переваги і недоліки, які наведені у таблиці 1.