

гу, Наприклад, стягнення імпортного мита і ПДВ під час ввезення давальницької сировини відкладається, або, в разі подальшого експорту готової продукції, не застосовується. Такими пільгами можуть скористатися переробні підприємства, які не мають на це підстав. Негативний вплив толінгу на фінансовий стан переробних підприємств полягає в тому, що вартість товарної продукції, виготовленої такими підприємствами скорочується на суму давальницької сировини. Відповідно, втрачається прибуток, основну частину якого після реалізації продукції одержує власник сировини.

Крім того, толінг, як інші схеми натуральних розрахунків (сировиною та продукцією), зменшує податкові платежі до бюджетів різних рівнів, оскільки загальна сума прибутку підприємств буде в цьому випадку меншою, ніж в умовах грошових розрахунків [5].

Особливо негативні наслідки має міжнародний толінг. Основні його вигоди (для іноземних партнерів) – у переміщенні трудо- і фондомістких та екобезпечних виробництв у країни і регіони з дешевою робочою силою, наявністю не використовуваних потужностей та недосконалим природоохоронним законодавством. Він дає змогу іноземним виробникам одержувати прибуток без відповідних інвестицій за низької ціни вітчизняної робочої сили [4]. Отже, в Україні толінг, на сьогодні, є не вигідним, небезпечним, законодавчо захищеним. Толінгова схема тягне має низку наслідків:

- толінг виступає як досить агресивний інструмент руйнування господарства країни, що розвивається;
- відрізняється від інвестицій тим, що його організатори ніяк не зацікавлені в науково-технічному прогресі та розвитку виробництва;
- такий вид діяльності вважається наслідком непродуманої маркетингової політики.

З огляду на ці фактори, законодавство, що регулює толінгові схеми, має передбачити такі обмежувальні заходи:

- встановити зобов'язання толера здійснювати капітальні вкладення у підприємство перероблення, у розвиток його інфраструктури та соціальної сфери;
- обмежити види толінгу в Україні, дотуючи при цьому державні підприємства;
- запровадити ліцензування зовнішнього толінгу за параметром його здатності підтримувати наукомісткі переробні виробництва в Україні.

Проте не варто відкидати, що розвиток толінгу, як внутрішнього, так і зовнішнього, можна вважати ефективним засобом призупинення катастрофічного спаду промислового виробництва у регіонах і у державі загалом. Однак практикувати його надалі в широких масштабах з державних позицій не вигідно, тому що більшу частину доходів одержує власник сировини, одночасно зменшуючи обсяги доходів до бюджетів різних рівнів, а зовнішній толінг, крім того, "паразитуює" на низькій ціні кваліфікованої робочої сили.

У зв'язку з цим виникає необхідність створення нових підходів до організації та здійснення державного регулювання та контролю операцій з давальницькою сировиною в зовнішньоекономічній діяльності як функцій державного управління, від чого залежить конкурентоспроможність економіки України на міжнародному ринку.

Висновки. Узагальнення теоретичних і практичних підходів до здійснення операцій з давальницькою сировиною дало змогу з'ясувати, що критерії визнання операцій з давальницькою сировиною потребують удосконалення.

Сьогодні толінг, або виробництво продукції з давальницької сировини, одержав широке поширення у світовій економічній практиці й узаконений Світовою організацією торгівлі (СОТ) як одна з форм міжнародного поділу праці. Передумовами цьому послужили супутні толінгу економічно привабливі фактори, включаючи гнучкість варіантів розрахунків під час перероблення давальницької сировини.

Література

1. Закон України "Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах" від 15.09.95 р., № 327/95-ВР.
2. Мамутов В. Толінгові схеми: плюси і мінуси / В. Мамутов, Б. Кліяненко, О. Чаленко // Економіка України : політико-економічний журнал. – 2002. – № 1.
3. Єдинак Т.С. Механізм державного регулювання операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності: методи та інструменти / Т.С. Єдинак // Держава та регіони. – Сер.: Державне управління. – 2006. – № 2. – С. 81-86.
4. Кіляр О.Р. Методичні аспекти обліку операцій з давальницькою сировиною / О.Р. Кіляр // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 1 (17). – С. 326-329.
5. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.pidruchniki.ws/12500122/ekonomika/spetsifika_mitnogo_regulyvannya_operatsiy_davalnitskoyu_sirovinoyu
6. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/21_7/243_Par.pdf

Барна М.Ю., Гарбар Н.М. Толлинговые операции в Украине: преимущества и недостатки

Рассмотрены теоретические и практические аспекты понятия "толлинг", а также исследованы вопросы относительно роли толлинговых операций для экономики Украины в качестве средства, что будет способствовать повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: толлинг, толер, давальческое сырье, давальческий контракт, операция с давальческим сырьем.

Barna M.Yu., Harbar N.M. Tolling operations in Ukraine: advantages and disadvantages

Disclosure of the theoretical and practical aspects of the concept of "tolling" as well as research on the role of, raw materials supplied for the economy of Ukraine as a means to facilitate the efficiency of foreign economic activity of enterprises.

Keywords: tolling, toller, raw materials supplied, tolling contract, operation with raw materials supplied.

УДК 061.5:339.15.054.22

Аспір. В.А. Боднарюк¹ – Львівська КА

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано наукові визначення поняття "управління прибутком торговельних підприємств", розглянуто основні підходи до процесу управління прибутком торговельного підприємства. Запропоновано авторське розуміння системи управлін-

¹ Наук. керівник: проф. Н.Г. Міценко, канд. екон. наук

ня прибутком підприємства торгівлі. Обґрунтовано необхідність застосування до управління прибутком підходу, орієнтованого на підвищення вартості підприємства.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, підходи до управління прибутком, вартість підприємства.

Вступ. Проблема ефективного управління прибутком торговельних підприємств є важливим напрямком сучасних досліджень, оскільки вона спрямована на забезпечення стабільності його фінансово-господарської діяльності та підтримання конкурентоспроможності у короткотерміновій перспективі. Роль прибутку у розвитку торговельних підприємств, у забезпеченні інтересів його власників та персоналу обумовлює потребу в ефективному та неперервному управлінні ним, тому управлінська діяльність, особливо в період зниження економічної активності, потребує розроблення нових, більш досконалих методів та механізмів, здатних зменшити вплив негативних факторів на загальні показники розвитку торговельних підприємств незалежно від форм власності і функціональної спрямованості.

Постановка завдання. Останніми роками Україну, як і інші держави, інтегровані в світову економіку, охопила світова криза, наслідком якої стало зниження економічної активності підприємств та рівня життя населення. У цих умовах прибуток торговельного підприємства слугує не лише джерелом фінансування його розвитку чи засобом ведення подальшої господарської діяльності, а й є тією рушійною силою, що здатна підвищити рівень життя суспільства через задоволення потреб усіх зацікавлених груп впливу. Теоретичні та методичні аспекти управління прибутком торговельних підприємств представлені в наукових працях таких економістів, як: Л. Балабанова, І. Бланк, В. Блонська, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Н. Міценко, Л. Омелянович, А. Поддєрьогін.

Виклад основного матеріалу. Розроблення теоретичних підходів і практичних рекомендацій до формування механізму управління прибутком торговельних підприємств вимагає чіткої обґрунтованості та з'ясування сутності поняття "управління прибутком торговельного підприємства".

Управління – це сукупність прийомів, форм та методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [2, с. 40]. Детальне вивчення існуючих підходів до розуміння специфіки управління прибутком саме торговельних підприємств дає підстави констатувати, що ця сфера досліджень на сьогодні є доволі дискусійною. Зокрема, на думку І.А. Бланка, управління прибутком є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [2, с. 48]. Аналогічної точки зору притримується і В.В. Худа: "Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному торговельному підприємстві" [5, с. 12]. Формулюючи сутність управління прибутком у такий спосіб, автори акцентують увагу на процесі розроблення та прийняття управлінських рішень впродовж формування, розподілу та використання прибутку, тобто на поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату підприємства в короткотерміновому періоді.

Врахувати тактичні та стратегічні аспекти управління запропонували В.І. Блонська та П.П. Адамович. На їхню думку, під управлінням прибутком підприємства потрібно розуміти побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яка розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен з яких виконує певну роботу, спільна дія котрих забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини [3]. Безумовно, основною метою управління прибутком підприємства є максимізація та оптимізація абсолютної величини чистого прибутку та забезпечення стабільності його формування в часі. Очевидно також, що в умовах негативних тенденцій розвитку української економіки, застосування елементів прогнозування та врахування тактичних і стратегічних підходів до управління є позитивним моментом. Однак прибуток зазвичай розглядають як короткотерміновий показник, тому як критерій ефективності ведення господарської діяльності варто поряд із прибутком розглядати вартість підприємства та вести мову про капіталізацію підприємства. Категорію вартості в цьому випадку потрібно трактувати як консолідований критерій доцільності запровадження управлінських рішень, що являє собою систему показників, які дають змогу оцінювати діяльність розроблених керівниками заходів фінансового, операційного й інвестиційного характеру, визначати ефективність діяльності компанії та управляти її розвитком з урахуванням інтересів власників [3].

Аналіз теорії та практики економічного управління різними економічними об'єктами дозволив встановити необхідність застосування до управління прибутком таких наукових підходів: системного, комплексного, інтеграційного, маркетингового, функціонального, динамічного, відтворювального, процесного, нормативного, кількісного (математичного), адміністративного, поведінкового, ситуаційного (табл.). Кожен із перерахованих підходів відображає чи характеризує один з аспектів управління прибутком підприємства чи їх сукупність.

Особливістю методологічного підходу, якого дотримується автор під час дослідження засад управління прибутком підприємства, є конкретизація його цільової функції, а саме: управління прибутком має здійснюватись не з метою простого збільшення його суми, а з метою зростання капіталізації прибутку і підприємства загалом. Цей підхід до управління прибутком дає змогу визначити критерій ефективності управління – рівень капіталізації прибутку.

Варто погодитись із думкою М. Бердара [1], що "прибуток настільки складний, інтегральний, багатоаспектний економічний об'єкт, що залежить від впливу великої кількості факторів, тому система формування і розподілу прибутку має враховувати всі теоретичні підходи". Поряд з цим, на нашу думку, при побудові концепції управління прибутком торговельного підприємства потрібно особливу увагу приділити системному, ситуаційному та процесному підходам. Цим пояснюється необхідність управління прибутком підприємства на всіх етапах його формування і використання, а також необхідність врахування, крім основних чинників господарської діяльності, ризи-

кових ситуацій і зовнішніх загроз. Враховуючи наведене вище, пропонуємо здійснювати управління прибутком торговельних підприємств з позиції варіантно-орієнтованого менеджменту, який схематично висвітлено на рис. 1.

Табл. Концептуальні підходи до управління прибутком підприємства

| Підхід | Сутність підходу до управління прибутком підприємства |
|-------------------------|---|
| Системний підхід | Прибуток підприємства розглядається як сукупність взаємозалежних елементів, що має вихід (мету), вхід, зв'язок із зовнішнім середовищем, зворотний зв'язок |
| Комплексний підхід | Повинні враховуватися економічні, організаційні, соціальні, психологічні, а при необхідності й інші аспекти управління прибутком підприємства та їх взаємозв'язки |
| Інтеграційний підхід | Націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків: а) між елементами прибутку; б) між стадіями формування і розподілу прибутку; в) між рівнями управління прибутком по вертикалі; г) між суб'єктами управління прибутком підприємства по горизонталі |
| Маркетинговий підхід | Передбачає орієнтацію інструментів управління прибутком підприємства на споживача. Пріоритети вибору критеріїв управління: підвищення якості об'єкта відповідно до потреб споживачів; економія ресурсів внаслідок підвищення якості торговельних послуг |
| Функціональний підхід | Процес управління прибутком розглядається як сукупність функцій, які необхідні. Після встановлення функцій створюються кілька альтернативних об'єктів для виконання цих функцій і обирається той з них, що вимагає мінімум сукупних витрат за один цикл формування і розподілу прибутку |
| Альтернативний підхід | Удосконалюється існуючий об'єкт (прибуток), що дає змогу докорінно поліпшити структуру об'єкта, напрямки формування і розподілу |
| Динамічний підхід | Прибуток розглядається в діалектичному розвитку, вивчаються причинно-наслідкові зв'язки його формування, проводиться ретроспективний аналіз за 5-10 і більше попередніх років та перспективний аналіз (прогноз) |
| Відтворювальний підхід | Орієнтований на постійне поновлення власного капіталу підприємства, причому переважно розширене відтворення цього ресурсу шляхом реінвестування прибутку |
| Процесний підхід | Розглядає функції управління прибутком як взаємозалежні. Процес управління прибутком є загальною сумою усіх функцій, серією не перервних взаємозалежних дій, спрямованих на управління прибутком підприємства |
| Кількісний підхід | Полягає в переході від якісних оцінок прибутку до кількісних за допомогою математичних, статистичних методів, експертних оцінок, системи балів та ін. |
| Адміністративний підхід | Полягає в регламентації функцій, прав, обов'язків, нормативів якості, витрат, нормативних актах (накази, розпорядження, вказівки, стандарти, інструкції, положення і т.п.) у процесі управління прибутком |
| Ситуаційний підхід | Концентрується на тому, що придатність різних методів управління прибутком підприємства визначається різною ситуацією, що складається під дією внутрішніх та зовнішніх чинників його функціонування |

Використання системного підходу до управління прибутком торговельних підприємств дасть змогу забезпечити розвиток підприємства та зростання його ринкової вартості. Цілком очевидно, що прийняття правильних управлінських рішень можливе за умови, коли є розуміння процесів і явищ, стосовно яких приймається рішення. Кожен об'єкт, стосовно якого приймається рішення, потрібно розглядати, визначивши мету, способи та засоби її досягнення, і здійснювати дослідження систематизовано в певній послідовності.



Рис. 1. Логічна схема авторського підходу до формування системи управління прибутком торговельного підприємства

Систему управління прибутком торговельного підприємства ми розглядаємо як складову загальної системи його фінансового менеджменту. З позицій системного підходу, вона має володіти певними ознаками та властивостями:

- цілісність та єдність – дія всіх елементів підпорядкована досягненню спільної мети, зумовленої об'єктивними чинниками;
- ієрархічність побудови – проявляється у зв'язку та підпорядкованості елементів системи між собою;
- динамічність – означає здатність переходити з одного якісного стану в інший, при цьому залишаючись системою;
- адаптивність – самопідтримка обміну ресурсами між елементами системи та зовнішнім середовищем залежно від змін умов функціонування.

Процесний підхід передбачає взаємозв'язок функцій управління і розглядає кожен з них як окремих неперервний процес для розв'язку поставлених завдань. При виборі того чи іншого підходу потрібно враховувати технічні, економічні, організаційні та соціальні проблеми підприємства, складність яких збільшується в умовах ринкового середовища.

Застосування ситуаційного підходу в управлінні прибутком зумовлене необхідністю оперативного реагування на ситуацію, що виникає на підприємстві у певний проміжок часу, адже ситуаційне управління орієнтоване на прийняття оперативних рішень відповідно до змін економічної ситуації та виникнення проблем. Він доповнює стратегічне і перспективне управління та вимагає від топ-менеджменту вміння правильно оцінити ситуацію та застосувати необхідні методи для її нормалізації.

Проведене обстеження торговельних підприємств дало змогу встановити, що система управління прибутком характеризується складністю структури, що зумовлена значною кількістю різноманітних елементів та складними взаємозв'язками між ними; динамічністю, що проявляється у постійних змінах стану елементів і підсистем залежно від зміни умов зовнішнього сере-

довища, цілей підприємства, спонукальних мотивів діяльності підприємства тощо. Загальну структуру процесу управління прибутком торговельного підприємства як системи зображено на рис. 2.



Рис. 2. Система управління прибутком торговельного підприємства

Суб'єктом управління виступає керівництво підприємства та його структурних підрозділів, об'єктом управління – процес формування, розподілу та використання прибутку. Відповідно до поданої структури, управління прибутком здійснює керуюча підсистема за допомогою відповідних інструментів та важелів (що, своєю чергою, є складовими механізму управління). Механізм управління прибутком розглядається в ролі центрального структурного елемента системи управління прибутком, оскільки визначає як саме реалізуватиметься регулюючий вплив керуючої підсистеми на керовану. До основних завдань управління прибутком торговельного підприємства необхідно віднести:

- розробку стратегії управління прибутком;
- створення організаційних структур, що забезпечують прийняття та реалізацію управлінських рішень щодо формування та використання прибутку на різних рівнях;
- формування ефективних інформаційних систем, що забезпечують обґрунтування альтернативних варіантів управлінських рішень;
- розробку дієвих способів та методів формування прибутку;
- проведення планування, аналізу та забезпечення контролю основних аспектів формування, розподілу та використання прибутку.

Необхідність формування системи управління прибутком, орієнтованої на зростання вартості підприємства, обумовлює доцільність виокремлення факторів вартості, що є найвагомішими для торговельного підприємства, та визначення їх взаємної підпорядкованості шляхом поділу за трьома рівнями управління: 1 – загальний (прибуток разом із показником інвестованого капіталу слугують основою для розрахунку рентабельності інвестицій); 2 –

специфічний (рівень підприємства); 3 – оперативний (точна деталізація для узгодження факторів вартості із конкретними рішеннями менеджерів середньої та низової ланки). Це дає змогу встановити взаємозв'язок між фінансовими показниками, простежити і оцінити їхні динамічні зміни та вплив на вартість підприємства. Орієнтація на максимізацію вартості докорінно змінює вектор управління прибутком на всіх етапах формування фінансової стратегії підприємства.

Висновки. В економічних дослідженнях превалює трактування прибутку як кількісної категорії. Однак сучасні наукові дослідження доводять необхідність врахування якісних властивостей прибутку, що полягають в його здатності забезпечувати подальший розвиток підприємства. Виходячи з цього, управління прибутком торговельного підприємства ми запропонували розглядати як неперервний процес реалізації управлінських рішень у частині формування, розподілу та використання прибутку, який призводить до зростання вартості підприємства.

Література

1. Бердар М.М. Формування механізму управління прибутком підприємства / М.М. Бердар // Управління проектами, системний аналіз і логістика. – 2008. – № 5. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08bmmmie.pdf
2. Бланк І.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К. : Изд-во "Ника-Центр", 2007. – 768 с.
3. Блонська В.І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства / В.І. Блонська, П.П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 92-104. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlut/.
4. Керанчук Т.Л. Концепція вартісно-орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні / Т.Л. Керанчук // Фінанси України : журнал. – 2011. – № 7. – С. 104-114.
5. Худа В.В. Управління прибутком торговельних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 – "Економіка та управління підприємствами" / В.В. Худа. – К. : Вид-во "Лібра", 2007. – 22 с.

Боднарюк В.А. Концептуальные подходы к управлению прибылью торговых предприятий

Проанализированы научные определения понятия "управление прибылью торговых предприятий", рассмотрены основные подходы к процессу управления прибылью торгового предприятия. Предложено авторское определение системы управления прибылью предприятия торговли. Обоснована необходимость применения к управлению прибылью подхода, ориентированного на возрастание стоимости предприятия.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, подходы к управлению прибылью, стоимость предприятия.

Bodnaryuk V.A. Conceptual approaches to manage the profit of trading companies

It is analyzed the existing of scientific definitions of "profit management of commercial enterprises". The article shows the main approaches to the management of commercial enterprises' profit. It is proposed author's understanding of the system of profit management of commercial enterprises. It is substantiated the necessity of applying the profit management approach, which is oriented to maximize the value of the company.

Keywords: profit, profit management, approaches to the management of income, the cost of enterprise.