

вання інших сприяють розвитку та процвітання тіньової і неформальної економічної діяльності.

Державна політика детінізації економічних і суспільних відносин має бути спрямована передусім на викорінення основних чинників тінізації. Необхідно здійснити комплекс радикальних економічних, правових, організаційних та силових заходів. Надзвичайно важливо забезпечити стабільність законодавства, якнайшвидше усунути в ньому суперечності та невизначеності.

Загалом, подолання тінізації економіки України та її корумпованості має відбуватися цілісною системою дій, а не разовими, епізодичними заходами. Цьому безпосередньо має сприяти й саме населення країни. Кожен громадянин однозначно і прозоро повинен бачити свою участь у реалізації дій детінізації, усвідомлюючи залежність від її успіху свого добробуту та особистого прогресу. Успішна реалізація комплексу завдань обмеження масштабів тінізації відбуватиметься по мірі усвідомлення національної ідеї та виховання патріотизму до батьківщини.

Література

1. Головченко О.М. Фактори, що сприяють "тінізації" економіки у трансформаційному суспільстві//http://mndc.naiu.kiev.ua/Gurnal/12textlg12_07.htm.
2. Концепція (стратегія) детінізації української економіки – Національний ін-т стратегічних досліджень// <http://www.kraina2.org.ua/ru-print/document/66/>
3. Роман Вагрант. Внутрішній космос проблем// Народне слово. – 10 березня 2005. – С. 3.

УДК 658.155.2

Доц. В.І. Блонська, канд. екон. наук;
магістрант О.І. Вужинська – Львівська КА

ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено суть та значення прибутку у сучасних умовах ринку. Визначено необхідні умови ефективного управління прибутком, вдосконалення формування та використання прибутку підприємства.

*Assoc. prof. V.I. Blonska; undergraduate O.I. Vuzhynska –
L'viv commercial academy*

Perfection of forming and use of income of enterprise

Essence and value of income is explored in the modern terms of market. The necessary terms of effective management, perfection of forming and use of income of enterprise, an income concerned.

В умовах функціонування ринкової економіки прибуток виступає основною метою підприємницької діяльності, тому визначення суті прибутку та механізму вдосконалення його формування та використання є необхідною передумовою розвитку економіки країни. Зростання динамічності економічних відносин і глибинна трансформація їх внутрішньої природи, підвищення ролі інноваційного чинника у забезпеченні конкурентоспроможності та довгострокової результативності діяльності підприємства визначають необхід-

ність переосмислення аналітичного інструментарію управління результативністю діяльності сучасного підприємства [5, с. 101].

Існують різні підходи економістів до трактування поняття "прибуток підприємства". В умовах розвитку ринкових відносин в економіці України визначення прибутку зазнає певних змін. Серед вітчизняних та закордонних учених існують певні суперечності щодо визначення поняття прибутку.

Прибуток у класичному розумінні – це різниця між ціною товару і витратами на виготовлення товару – його собівартістю. Саме таке розуміння прибутку закладене в усіх законодавчих актах України, крім законодавства про оподаткування прибутку. Натомість, відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", прибутком вважається сума валових доходів, тобто доходів від усіх видів діяльності, скоригована певним чином для цілей оподаткування, зменшена на суму валових витрат підприємства і на вартість зносу (амортизації) основних і нематеріальних активів. На наш погляд, таке визначення не характеризує повною мірою якість господарювання підприємства та не відображає суті прибутку.

У сучасних умовах серед вчених-економістів існують різні точки зору щодо поняття прибуток, однак при цьому значна частина вчених характеризує прибуток лише з кількісного боку.

Так, С.Ф. Покропивний розглядає прибуток як ту частину виторгу, що залишається після відшкодування усіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства, характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і є головним показником її результативності (ефективності) [2, с. 436]. На думку І.М. Бойчик, прибуток – це частина доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [1, с. 346].

Л.І. Шваб характеризує прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, це та частина його виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства [9, с. 490]. За визначенням А.А. Мазаракі, прибуток як економічний показник – різниця між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, послуг), між обсягом отриманого виторгу та сумою витрат на виготовлення та реалізацію продукції [4, с. 449].

Однак, перераховані вище трактування вітчизняних вчених характеризують поняття прибутку, насамперед, з кількісного боку, що є очевидним, проте при цьому не розкривається його економічна природа.

Російський економіст Д.С. Моляков під прибутком розуміє грошове втілення частини вартості додаткового продукту. А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти.

У публікаціях останніх років І.А. Бланк одним із перших в Україні використовує поняття співвідношення ризику і доходу у своєму визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагоро-

ду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення підприємницької діяльності [6, с. 41].

Актуальним, на наш погляд, є визначення С.В. Мочерного про те, що прибуток – перетворена похідна форми додаткової вартості, яка з кількісного аспекту є різницею між ціною продажу товарів і витратами капіталу на її виготовлення [3, с. 397]. Адже незаперечним фактом є те, що кількісно прибуток відображається як різниця між ціною товару та витратами на його виготовлення, однак вчений, цілком доречно, зауважує, що прибуток відображає перетворену похідну форму додаткової вартості.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні [2, с. 436]. Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності сучасного підприємства, безпосередньо впливає на його фінансовий стан та є захисним механізмом від банкрутства, а також – основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого його розвитку.

В умовах розвитку ринкової економіки України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства через дохід на вкладений капітал. На основі даних аналітичної табл. 1 ми можемо проаналізувати прибутковість різних видів діяльності в Україні за період 2000-06 рр.

Табл. 1. Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування підприємств України за видами економічної діяльності за 2000-06 рр. [7, с. 57], млн. грн.

Показники	Роки						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Прибуток, збиток (–)	13933,0	18740,0	14641,2	19643,3	44578,4	64370,8	76253,4
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	1752,4	899,1	–254,6	769,5	2768,0	3702,4	2731,8
Промисловість	8834,6	8537,2	2866,5	7137,0	18936,9	28264,3	34699,6
Будівництво	40,3	722,8	–39,6	14,1	770,6	872,2	1603,1
Оптова й роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; послуги з ремонту	1195,1	2352,0	4356,4	573,7	6930,2	9464,2	10334,8
Готелі та ресторани	–20,0	–27,2	–9,3	–73,9	–30,6	83,1	–63,2
Транспорт і зв'язок	706,7	4135,7	4269,4	5805,2	6665,6	9629,7	8499,7
Фінансова діяльність	1211,7	2344,9	2358,1	4252,7	7058,0	9334,3	11664,7
Операції з нерухомості, здавання під найм та послуги юридичним особам	92,5	–146,3	929,2	1187,0	1101,2	2636,0	6051,2
Колективні, громадські та особисті послуги	46,0	–290,2	75,8	–79,5	255,8	81,3	546,0

З показників наведеної аналітичної табл. 1 ми бачимо, що за період 2000-06 рр. спостерігаються позитивні зміни щодо покращення фінансових

результатів діяльності до оподаткування підприємств України різних галузей економічної діяльності. У 2006 р. спостерігається зростання прибутку у більшості видах економічної діяльності, за винятком сільського господарства, мисливства та лісового господарства, а також транспорту та зв'язку, нато-мість, діяльність готелів та ресторанів у 2006 р. була збитковою.

Розглянемо фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності підприємств по Львівській області за 2004-06 роки, використовуючи для цього дані табл. 2.

Табл. 2. Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності підприємств по Львівській області за 2004-06 роки [8, с.40], тис. грн.

Показники, та галузі	Роки		
	2004	2005	2006
Прибуток, збиток (–)	302489	990658	1096272
Сільське та лісове господарство	63150	70843	166296
Добувна промисловість	–34271	–62590	–46987
Обробна промисловість	69079	253357	281511
Вироблення електроенергії, газу та води	–12584	–25913	735
Будівництво	62984	33640	97428
Оптова та роздрібна торгівля, послуги з ремонту	69434	234113	114166
Транспорт і зв'язок	16969	400441	306081
Операції з нерухомості	20409	25914	88907
Освіта	708	1567	2404
Охорона здоров'я та соціальна допомога	24133	17528	56171
Інші види економічної діяльності	22478	41758	29560

З наведеної аналітичної табл. 2 видно, що прибуток до оподаткування підприємств у Львівській області у 2006 р. значно зріс порівняно з попередніми роками. Характерним для підприємств Львівської області є збитковість добувної промисловості та низька рентабельність виробництва електроенергії, газу та води, однак, враховуючи той факт, що дані галузі діяльності мають соціальну спрямованість, є необхідність подальшого здійснення розвитку їхньої діяльності.

Необхідною умовою вдосконалення механізму формування та використання прибутку підприємства є розрахунок потреби прибутку. Економічне обґрунтування розрахунку потреби прибутку проводиться на основі детального планування окремих напрямків використання коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, а також він повинен бути підкріплений реальними можливостями підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку.

Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку:

1. Визначення потреби у прибутку за напрямками його використання.
2. Формування цільової структури розподілу прибутку.
3. Визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання.

4. Балансування потреби у прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку при здійсненні господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Розрахунок потреби у прибутку підприємства за напрямками його використання необхідно здійснювати за окремими елементами його складових:

- фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства (авансування основного капіталу);
- фінансування приросту власних обігових коштів (авансування власного обігового капіталу);
- фінансовий резерв (фонд ризику чи фонд регулювання цін);
- погашення довгострокових і середньострокових кредитів банку;
- погашення інших видів кредитних зобов'язань підприємства і виплата процентів з них;
- здійснення соціального розвитку і заохочення трудового колективу;
- виплата дивідендів власникам підприємства;
- придбання кредитних зобов'язань, акцій інших підприємств;
- фінансування діяльності об'єднань, асоціацій, концернів та інших горизонтальних структур, членом яких є підприємство;
- сплата податків та інших обов'язкових платежів і внесків передбачених законодавством.

Важливим напрямком стратегічного планування діяльності є врахування усіх чинників та аспектів подальшого розвитку підприємства для повного і обґрунтованого визначення величини прибутку та забезпечення певного рівня прибутковості.

Під час розподілу прибутку необхідно встановити обґрунтовані пріоритети розподілу з врахуванням обмеженості ресурсів та визначити конкретні цілі для досягнення яких будуть мобілізуватися ресурси підприємства.

Стратегічними завданнями управління підприємства з врахуванням яких необхідно проводити розподіл прибутку, є:

- забезпечення ефективності діяльності ключових напрямків діяльності;
- забезпечення додаткового розвитку і отримання максимальної вартості підприємства;
- забезпечення стабільної прибутковості діяльності;
- створення нових і розвиток існуючих напрямків діяльності для забезпечення подальшого розвитку;
- виконання реальних можливостей і концентрації потужностей, з метою створення потенціалу розвитку;
- розвиток підприємства шляхом ефективного використання капіталу;
- створення реальних гарантій для подальшого розвитку;
- створення стійкого потенціалу розвитку за різних сценаріїв змін.

В умовах функціонування ринкової економіки України механізм розподілу прибутку має велике значення, адже у ньому відображається ефективність господарської діяльності, від нього залежить дієвість господарської самостійності й самофінансування підприємств. Від удосконалення форм і методів розподілу прибутку залежить зацікавленість підприємств та окремих працівників у постійному підвищенні ефективності діяльності та покращенні кінцевих фінансових результатів.

Таким чином, на нашу думку, основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку підприємства є:

- визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що спричинить до подальшого розвитку підприємства та покращення фінансових результатів від діяльності підприємства;
- оптимізація розміру коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників, що сприятиме підвищенню продуктивності праці і, як наслідок, – розміру прибутку у майбутні періоди, а також соціального розвитку підприємства;
- розрахунок оптимального розміру резервного фонду та скерування коштів на забезпечення його збільшення;
- оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та на інші цілі;
- забезпечення умов діяльності підприємства за яких прибуток, який підлягає розподілу підприємства, не буде використовуватися для сплати підприємством штрафних санкцій;
- складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом;
- проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку;
- проведення економічної роботи щодо аналізу динаміки та чинників отриманих прибутків у базовому періоді, виявлення резервів, що сприятимуть максимізації прибутку, а також планування формування, розподілу та використання прибутку на наступні періоди.

Отже, з метою підвищення результативності діяльності підприємства та його стратегічного розвитку у перспективі, виникає потреба у розробці стратегії управління підприємством спрямованої на вдосконалення механізму формування та використання прибутку. Для максимізації прибутку підприємства необхідно, насамперед, виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства. Розподіл прибутку підприємства необхідно здійснювати відповідно до спеціально розробленої політики, формування якої є складною економічною задачею. Ця політика повинна відображати основні вимоги загальної стратегії розвитку підприємства, забезпечувати підвищення його ринкової ціни, формувати необхідні обсяги інвестиційних ресурсів, забезпечувати матеріальні інтереси власників та працівників. При цьому у процесі формування політики розподілу прибутку необхідно враховувати дві протилежні мотивації власників підприємства – отримання високих поточних доходів або значне збільшення їх розмірів у перспективному періоді.

Література

1. **Бойчик І.М.** Економіка підприємства: Навч. пос. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
2. **Економіка підприємства:** Підручник/ За заг. ред. С.Ф. Покропивного. вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
3. **Економічна енциклопедія:** У трьох томах, т.2/ За ред. С.В. Мочерний та ін. – К.: Вид. центр "Академія", 2002. – 952 с.
4. **Мазаракі А.А.** та ін. Економіка торговельного підприємства. Підручник для вузів. (Під ред. проф.Н.М. Ушакової). – К.: Хрещатик, 1999. – 800 с.

5. Олексюк О.І., Дзюбенко Л.М. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній// Фінанси України. – 2006, № 12. – С. 101-111.
6. Субботович Ю.Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур// Фінанси України, 1999, № 12. – С. 39-47.
7. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Консультант, 2007. – 576 с.
8. Статистичний щорічник: райони та міста Львівської області за 2006 рік Ч2. – Львів, 2007. – 358 с.
9. Шваб Л.І. Економіка підприємства. – К.: Каравела, 2005. – 568 с.

УДК 339.137.22

Асист. М.Ю. Барна – Львівська КА

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПОЗИЦІОНУВАННЯ РОЗДРІБНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО УПРАВЛІННЯ В КОНКУРЕНТНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Розглядаються передумови визначення позиції торговельного підприємства на ринку, подається характеристика елементів процесу позиціонування, встановлюються основні напрями аналізу конкурентної позиції та відповідно до них визначена технологічна схема розроблення стратегії позиціонування для підприємств роздрібної торгівлі.

Assist. M.Yu. Barna – L'viv commercial academy

Features of process of keeping of retail point-of-sale enterprises and his management are in a competition environment

Preconditions of position determination of trade enterprise at the market are examined, the description of elements standing process is given, the main trends of competitive position analysis are established and according to them the technological plan of elaboration of standing strategy for enterprises of retail trade is determined.

У ході реалізації конкурентної стратегії та під впливом чинників конкурентного середовища роздрібні торговельні підприємства завойовують (або втрачають) вірогідні конкурентні позиції на ринку, тобто позиціонуються. Традиційно, під позиціонуванням торговельного підприємства розуміють діяльність, спрямовану на встановлення його ролі і місця в конкурентному середовищі за допомогою досягнення і утримування конкурентних переваг в умовах високої динаміки конкурентного середовища [2, 3]. На наш погляд, позиціонування необхідно розглядати як цілеспрямований процес скоординованих дій на об'єкти управління для встановлення, забезпечення та підтримки необхідного на ринку рівня конкурентоспроможності підприємства роздрібної торгівлі. З огляду на це, передумовою визначення відповідної позиції на ринку торговельного підприємства є визначення рівня його конкурентоспроможності.

Враховуючи, що відбувається інтенсивний розвиток конкурентного середовища, таке визначення повинно бути своєчасним та об'єктивним. На сьогодні, на нашу думку, для підприємств роздрібної торгівлі недостатньо враховувати рівень якості та конкурентоспроможності товарів, які ними реалізуються. Але проводячи аналогію з визначенням рівня якості та конкурентоспроможності товарів, а також виходячи з позицій, що визначення рівня