

Моделювання прибутковості підприємства

(управлінський аспект)

(В'ялець О. В. Моделювання прибутковості підприємства (управлінський аспект) / О. В. В'ялець // [Формування ринкових відносин в Україні](#). - 2010. - № 11 (114) - С. 15-18)

О.В.В'ялець

к.е.н. Інститут післядипломної

освіти НУХТ

У статті запропоновано модель управління прибутковістю підприємства. Сформульовано основні принципи визначення зон прибутковості підприємства.

В статье предложена модель управления прибыльностью предприятия. Сформулированы основные принципы определения зон прибыльности предприятия.

The article identified the model of the enterprise profitability management. Formulated the basic principles of identified of the enterprise profitability zones.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується невизначеністю та обмеженістю фінансових ресурсів, що потребує підвищення майстерності управління діяльністю підприємств менеджерів всіх рівнів. Тому актуальним стає використання адекватних ринковій ситуації інструментів та моделей управління, які дозволять утримувати конкурентні позиції підприємства, не ризикуючи втратити фінансову, економічну, організаційно-адміністративну, соціальну та правову стійкість та незалежність і підтримувати запланований рівень прибутковості підприємства в довгостроковому періоді.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Теоретичні і практичні проблеми управління прибутковістю підприємств досліджувалися в працях багатьох відомих науковців, серед яких слід виділити таких західних економістів: І. Ансофф, П. Доль, П. Друккер, А. Томпсон, А. Стрікленд, Д. Нортон, Р. Каплан, П. Нівен та інші. Серед сучасних вітчизняних дослідників слід відзначити О.Б Бутнік-Сіверського, М.Й. Маліка, О.В. Герасименко, Н.П. Гончарову, М.Г. Чумаченка, О.В. Хмелевського, О. Хотомлянського, І.А.Бланка та інших. Проте і на сьогодні в цьому напрямі дослідження залишається багато дискусійних питань. Опрацювання різного роду спеціальних за даною тематикою джерел засвідчило, що питання, пов'язані з управлінням прибутковістю підприємницької діяльності, мають простір для подальшого розгортання досліджень, як в науковому так і організаційно-практичному аспектах. Саме це обумовило актуальність теми дослідження та визначило її мету.

Метою статті є поглиблення методичних підходів до управління прибутковістю підприємств.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах господарювання прибутковість діяльності підприємства є результатом використання відповідної моделі бізнесу. Саме тому за умов зміни парадигмальних підходів до формування моделі бізнесу постає питання переосмислення значення прибутковості в діяльності підприємств.

Для успішного функціонування кожне підприємство має не лише забезпечувати отримання прибутку, а й одночасно виконувати щонайменше дві основні функції: забезпечувати платоспроможність підприємства за рахунок ефективної поточної діяльності і підвищувати потенціал підприємства за рахунок оновлення технології, виробничих потужностей, продукції, тобто розвивати підприємництво (3, с 104).

У ринкових умовах всі суб'єкти економіки розвиваються циклічно, тобто у певні періоди на кожному підприємстві спостерігається спад або підйом. Циклічність економічного розвитку підприємства обумовлена дією чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що варіюються залежно від галузі, в якій діє підприємство. Таким чином, динаміка зміни чинників впливу відчутно впливає на прибутковість діяльності підприємства. Вивчення, аналіз і оцінка чинників впливу на рівень прибутковості та вибір альтернативної стратегії довгострокового розвитку має ґрунтуватись на адекватній моделі управління прибутковістю підприємств

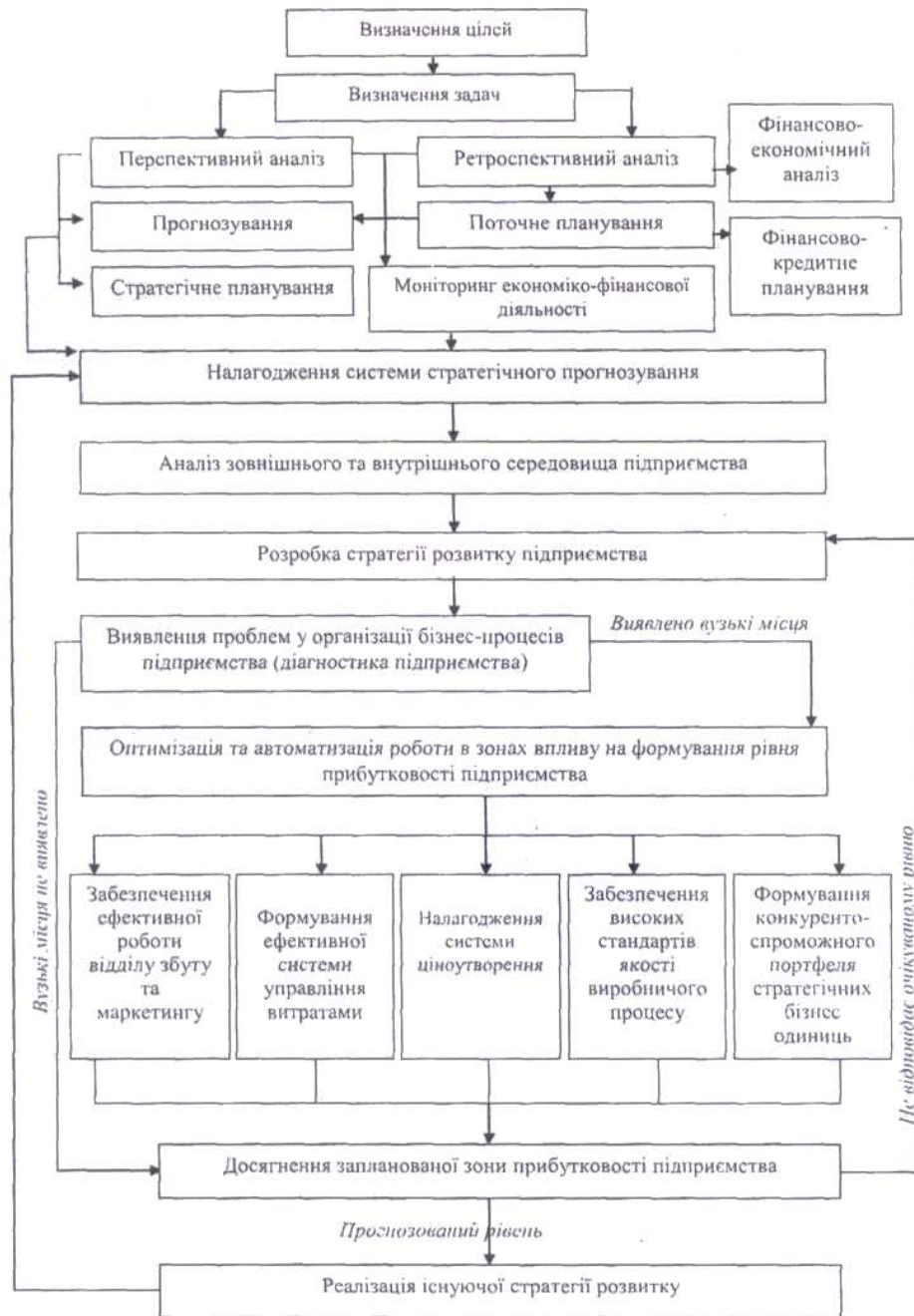
Однією з функцій процесу управління, а також вихідним етапом забезпечення прибутковості є планування, яке спирається на прогнозування основних напрямів діяльності підприємства, що забезпечує необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень.

Приймаючи рішення і реалізуючи їх, управлінці мають виходити зі стратегічних перспектив функціонування підприємств (1). Як один з економічних методів управління, планування має орієнтуватися на ринкову кон'юнктуру, враховувати ймовірність настання певних подій і водночас на розроблення моделі поведінки підприємства (песимістичну, оптимістичну і реальну) за зміни ситуації з матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. Що в свою чергу дозволяє підприємству визначити джерела фінансування його розвитку, сформувати структуру доходів і витрат, забезпечити стійку платоспроможність, визначити структуру його активів та капітал на кінець планового періоду.

Основним критерієм оцінки та прийняття рішення про ефективність діяльності підприємства є поліпшення показників діяльності у їх взаємозв'язку.

Підприємство має забезпечити зростання прибутковості своєї діяльності і спрямувати кошти, сформовані за рахунок усіх джерел, враховуючи чистий прибуток підприємства, амортизацію, кредити банків, цільове фінансування з бюджету на потреби, що відповідають інтересам підприємства, а саме на виробничий розвиток, зростання власного капіталу, погашення заборгованості минулих періодів перед бюджетом та інших

обов'язкових платежів, підвищення прибутковості діяльності. На основі вищенаведеного, запропоновано узагальнену модель управління прибутковістю підприємства, що наведена на рисунку.



Узагальнена модель управління прибутковістю підприємства

Запропонована модель управління прибутковістю відображає декілька сценаріїв розвитку подій.

Так, якщо в процесі аналізу ефективності бізнес-процесів підприємства не буде визначено наявних проблем, то структура моделі спрощується за рахунок відсутності необхідності в оптимізації відповідних бізнес-процесів.

У випадку, коли розроблена стратегія розвитку підприємства не дозволила отримати запланований рівень прибутку, передбачається

перегляд її відповідності та повторно відбувається аналіз вузьких місць діяльності підприємства.

Отримання прогнозного рівня прибутковості свідчить про ефективність обраного напрямку розвитку підприємства та дозволяє і надалі продовжувати удосконалення системи стратегічного управління підприємством. Запропонована модель дозволяє сконцентрувати увагу на найбільш критичних з точки зору сили впливу бізнес-процесах, які забезпечують достатній рівень прибутковості. Визначення цих бізнес-процесів дозволяє оптимізувати процес пошуку альтернатив забезпечення достатнього рівня прибутковості та підвищити ефективність управлінських рішень.

У довгостроковій перспективі модель може потребувати перегляду окремих її складових та доповнення новими елементами, що будуть важливим в разі зміни тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства та галузі.

Забезпечення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розробки та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства.

При цьому потрібно розуміти, що величина прибутку підприємства визначається, з одного боку, ступенем задоволення його інтересів на ринку (ємністю ринку, наявністю конкурентів, втручань з боку держави тощо), а з іншого боку, інтенсивністю експлуатації капіталу підприємства, тобто ефективністю використання основних виробничих фондів і оборотних коштів. Ці обидва напрями необхідні для формування прибутку підприємства і впливають на його величину. З метою виявлення впливу цих напрямів діяльності підприємства на величину прибутку запропоновано методичний підхід до визначення прибутковості підприємств, використовуючи для цього методичні положення оцінки економічної рентабельності активів, наведені в (2, с. 137-143), трансформовані до умов і об'єктів аналізу. Таке дослідження базується також на моделі Дюпона.

Відправною точкою аналізу впливу на прибутковість підприємства інтенсивності експлуатації активів є розрахунок економічної рентабельності активів ($E_{ра}$):

$$E_{ра} = [N_{реа} : (V_a - V_{сПл})] * 100\%, \quad (1)$$

де $N_{реа}$ - нетто - результат експлуатації активів; V_a - валюта активу балансу підприємства; $V_{сПл}$ - відстрочені платежі

Основні засоби у складі активу розглядаються за залишковою вартістю для забезпечення співставності чисельника і знаменника формули 1.

Перетворимо формулу 1:

$$E_{pa} = [(ФРзд + Фз) : [Ва - ППП]] * 100\%, \quad (2)$$

де ФРзд - фінансовий результат до оподаткування; Фз - фінансові витрати по заборгованості; ППП - третій розділ пасиву балансу; Ва - валюта активу балансу.

Перетворимо формулу економічної рентабельності (2), помноживши її на величину (оборот/оборот=1). Від такої операції величина економічної рентабельності не зміниться, однак з'явиться можливість виділити два важливі елементи рентабельності;

- комерційну маржу (КМ);
- коефіцієнт трансформації (КТ).

$$E_{pa} = КМ * 100 * КТ. \quad (3)$$

Чим вище значення КМ- тим більш ефективна діяльність підприємства за такими напрямками як цінова політика, скорочення витрат на виробництво та забезпечення їх раціональної структури.

Чим вищий рівень КТ, тим ефективніше експлуатуються активи підприємства. КТ в значній мірі залежить від фондомісткості виробництва на підприємстві. В свою чергу, фондомісткість виробництва визначається галузевими особливостями підприємства.

Співвідношення комерційної маржі і коефіцієнта трансформації, представлене в табл. 1, дозволяє виділити 5 зон формування прибутковості підприємства, а саме; небезпечну (ЗЗ), ідеальну (ІЗ), нормальну (НЗ), високої комерційної маржі (ЗВКМ), і високого коефіцієнта трансформації (ЗВКТ).

Таблиця 1

Зони формування прибутковості підприємства

Рівень коефіцієнта трансформації	Рівень комерційної маржі		
	високий	середній	низький
Високий	ІЗ	НЗ	ЗВКТ
Середній	НЗ	НЗ	ЗВКТ
Низький	ЗВКМ	ЗВКМ	ЗЗ

*Джерело: розроблено автором

Віднесення комерційної маржі і коефіцієнта трансформації до високого, середнього чи низького рівня пропонується здійснювати на

основі наступних значень (табл. 2).

Таблиця 2

Значення комерційної маржі і коефіцієнта трансформації для визначення зон формування прибутковості

Показники	Значення показників для		
	високого	середнього	низького рівня
Комерційна маржа, %	Більше 20	5-20	Нижче 5
Коефіцієнт трансформації, грн.	Більше 1,3	1,2-0,25	Нижче 0,25

*Джерело: розроблено автором на основі (2, с.139-142)

В ідеальній зоні (13) економічна рентабельність активів обумовлена високим значенням як комерційної маржі, так і коефіцієнта трансформації, який посилює комерційну маржу. Однак на практиці поєднати високу комерційну маржу з високим коефіцієнтом трансформації буває, як правило, досить складно. Так, при збільшенні обсягу продаж коефіцієнт трансформації збільшується, а комерційна маржа знижується, якщо одночасно не підвищується ефективність використання активів. Близькими до ідеальної слід вважати нормальні зони, в яких комерційна маржа і коефіцієнт трансформації знаходяться на середньому рівні. У небезпечній зоні низьке значення комерційної маржі стає ще більш низьким за рахунок низького значення коефіцієнта трансформації, тобто економічна рентабельність активів падає, що створює загрозу досягнення економічної збалансованості розвитку підприємства, оскільки величина одержаного прибутку не відповідає потребам розширеного відтворення капіталу.

У зоні високої комерційної маржі економічна рентабельність активів в основному обумовлена рівнем комерційної маржі і навпаки, в зоні високого коефіцієнта трансформації - саме його значенням.

Отже, регулювання економічної рентабельності зводиться до впливу на обидві її складові: і на коефіцієнт трансформації, і на комерційну маржу.

За умов низької прибутковості продаж необхідно намагатися прискорити оборот капіталу і його складових елементів і, навпаки, обумовлена різними причинами низька ділова активність підприємства може бути компенсована лише зниженням витрат на виробництво продукції або зростанням цін на продукцію, тобто, підвищенням рентабельності продаж. На комерційну маржу впливають такі фактори, як цінова політика, обсяг і структура витрат, тощо. Коефіцієнт трансформації складається під впливом галузевих умов господарювання, а також економічної стратегії самого підприємства. В аналізі факторів зміни рівня рентабельності необхідно вирішити питання, який з показників: комерційна маржа і коефіцієнт трансформації змінюється сильніше і скоріше, здійснюючи тим самим більший вплив на загальний рівень

економічної рентабельності активів.

Висновки

Управлінська діяльність на підприємствах, для підвищення ефективності їх діяльності має бути адаптивною, тобто своєчасно враховувати і реагувати на зміни впливу факторів зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану і інших параметрів управління виробництвом.

Підприємства мають розробляти декілька альтернативних стратегій розвитку за різних умов, забезпечувати своєчасність визначення розбалансованості діяльності підприємства і вживати заходи для забезпечення достатнього рівня прибутковості.

З метою підвищення ефективності діяльності підприємств запропоновано узагальнену модель управління прибутковістю підприємства та методичний підхід до регулювання економічної рентабельності підприємства через вплив на такі її складові як комерційна маржа та коефіцієнт трансформації, що дозволяє, з використанням математичного апарату, сформулювати зони прибутковості підприємства і здійснити моделювання його поведінки з врахуванням впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища таким чином, щоб уникати потрапляння в небезпечну зону прибутковості. Це вимагає гнучкості у прийнятті управлінських рішень від яких залежить економічне зростання діяльності підприємств за основними параметрами розвитку, що відтворюються у комплексній системі коефіцієнтів.

Література

1. Лепьохін О.В. Формування стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку підприємств / Лепьохін О.В. // Інвестиції: практика і досвід. - №9. - 2008. – С. 17-20.

2. Финансовый менеджмент: теория и практика: Учеб. / [Стоянова Е.С., Крылова Т.Б., Балабанов И.Т. и др.]: под ред. Е.С. Стояновой. - [5-е изд.]. - М.: Перспектива, 2003. - 656 с.

3. Хмелевський О.В. Нові парадигми прибутковості промислового підприємства в умовах активації підприємства / Хмелевський О.В. // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2005. - №7. – С. 102-109.

4. Хотомлянський О. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі використання матричних моделей / О. Хотомлянський, Т. Перната, Г. Северина // Економіка України. - 2003.-№3.-С.35-41.