

## ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПРИ АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

*У статті висвітлено погляди науковців щодо формування сутності прибутку. Розглянуто поняття «пасивні» та «активні» доходи. Визначено складові формування загального прибутку підприємства при антикризовому управлінні та наведено їх характеристики. Розроблено функціональну схему при антикризовому управлінні прибутком на етапах його формування, розподілу та використання.*

**Ключові слова:** *прибуток, антикризове управління, підприємство, дохід від реалізації продукції, ціна, витрати, собівартість, формування, розподіл та використання прибутку.*

**Постановка проблеми.** В умовах нестабільності економіки України, загострення кризових явищ у суспільстві виникає нагальна потреба в ефективних механізмах активізації виробництва у галузях економіки. Одним з таких інструментів є прибуток, який виступає головним стимулом будь-якого виробництва, джерелом самофінансування, розширеного відтворення та наповнення бюджету. Домінуюче становище прибутку в системі антикризового функціонування та розвитку будь-якого підприємства, виконання ним важливих економічних і соціальних функцій зумовлюють потребу в чіткому та ефективному управлінні прибутком у підприємстві. Все це обумовлює актуальність теми статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та практичні аспекти формування прибутку підприємств, зокрема при їх антикризовому управлінні, розглянуті в наступних працях вітчизняних та зарубіжних науковців: М. Д. Білик, І. О. Бланка, С. Л. Брю, Ф. Енгельса, О. С. Іванілова, О. Р. Квасовського, К. Р. Макконнелла, К. Маркса, А. Маршала, Д. Мілля, Д. С. Молякова, Ф. Найта, В. М. Опаріна, А. М. Поддєрьогіна, С. Ф. Покропивного, Д. Рікарда, Н. Сеніора, А. Сміта, А. А. Стражева, Є. Ю. Ткаченко, Л. М. Худолій. Високо оцінюючи вклад вищезазначених науковців у розробку теоретико-методологічних основ формування прибутку при антикризовому управлінні підприємством, слід відмітити, що все ж залишаються недостатньо дослідженими деякі питання визначення економічної сутності прибутку та підходів до ефективності управління ним при антикризовій діяльності підприємства.

**Метою статті** є поглиблення теоретико-методичних підходів щодо удосконалення процесу формування прибутку при антикризовому управлінні підприємством з метою збереження його конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

**Виклад основного матеріалу.** Питання походження прибутку хвилювало вчених ще з давніх часів. Кожна епоха породжувала своє тлумачення цього поняття, однак ще до сьогодні вчені всього світу не дійшли спільної думки щодо сутності цієї категорії. Ф. Найт писав: «Можливо жоден економічний термін або поняття не використовується в такій неймовірній кількості загальноживаних значень, як прибуток» [8, с. 22].

Сміт А. вважав, що прибуток як економічна категорія – це заробітна плата за особливий вид праці – управлінську працю, однак він також містить інші елементи, оскільки обсяг прибутку визначається розмірами капіталу і не пов'язаний із важкістю праці. Він відмічав, що заробітна плата, прибуток і рента є трьома першоджерелами всякого доходу [1, с. 42].

Такі ж погляди поділяв Д. Рікардо, який вважав прибуток основною формою прояву додаткової вартості в умовах ринкової економіки. Праця, на його думку, є єдиною кінцевою

підставою цін, а мінова вартість товару була прямо пропорційною кількості праці, витраченої на його виробництво. Деякі науковці вважають це твердження невірним, оскільки, в такому разі, у підприємців зникає стимул для підвищення продуктивності праці. Так, використовуючи застарілі технології робітник, виготовляє одну кількість товару, а при новіших – значно більшу, за однаковий проміжок часу.

Прибічник Д. Рікардо англійський вчений Д. Мілль не погоджувався з тим, що між прибутком і заробітною платою існують суперечності. Він вважав, заробітну плату законною винагородою за працю живу, а прибуток – за працю опосередковану, а отже, ці два поняття мають спільне джерело, яким є праця, тому не можуть вступати між собою у протиріччя [7, с. 143]. Таких же позицій притримувався О. О. Стражев, який писав: «Прибуток – це грошове вираження чистого доходу, створеного додатковою працею» [10, с. 85].

Намагаючись подолати недоліки трудової теорії вартості, К. Маркс і Ф. Енгельс у XIX столітті сформулювали теорію доданої вартості [5, с. 122]. В центрі цієї концепції стоїть вчення про додану вартість – надлишок вартості товару над вартістю спожитих засобів виробництва і робочої сили. Згідно з цією теорією, прибуток – це перетворена форма доданої вартості, результат відношення між необхідним робочим часом (час, протягом якого створюється вартість, яка дорівнює витратам виробництва, і за який підприємець сплачує працівнику заробітну плату) та додатковим робочим часом (час, протягом якого створюється додана вартість, який не оплачується підприємцем) [6].

Позиції Маркса розділяє значна кількість вітчизняних економістів. Так, Д. С. Моляков під прибутком розуміє частину вартості додаткового продукту [98]. Такої ж думки притримується і А. М. Поддєрьогін, який писав: «Прибуток – це частина знову створеної вартості, виробленої і реалізованої, готової до розподілу» [9].

Значна кількість теорій, що намагалися пояснити економічну сутність прибутку розглядає дану категорію як винагороду за працю, участь у процесі виробництва підприємця. Так, в середині XIX століття англієць Н. Сеніор сформулював основи своєї теорії стриманості. На його думку, власники підприємств заради забезпечення виробничого процесу приносять у жертву свій добробут, стримуючись в повсякденному використанні коштів на особисте споживання, виявляють ощадливість, не витрачаючи власні доходи, а вкладаючи їх у виробництво. Винагородою за їхню стриманість і є прибуток [2, с. 250].

Очевидно, що ідеальним підходом до визначення економічної сутності прибутку буде такий підхід, в якому вдасться поєднати усі позитивні риси запропоновані у наукових теоріях і одночасно уникнути їх недоліки.

У ході дослідження встановлено, що при антикризовому управлінні підприємством визначальну роль в його діяльності відіграє прибуток. Визначення сутності прибутку при антикризовому управлінні підприємством потрібно розпочинати з чіткого розмежування цієї категорії та інших видів доходів, отриманих за допомогою факторів виробництва (ренти, відсотка та заробітної плати). Усі доходи, які може отримати людина, на нашу думку, слід поділяти на пасивні та активні (рис. 1).

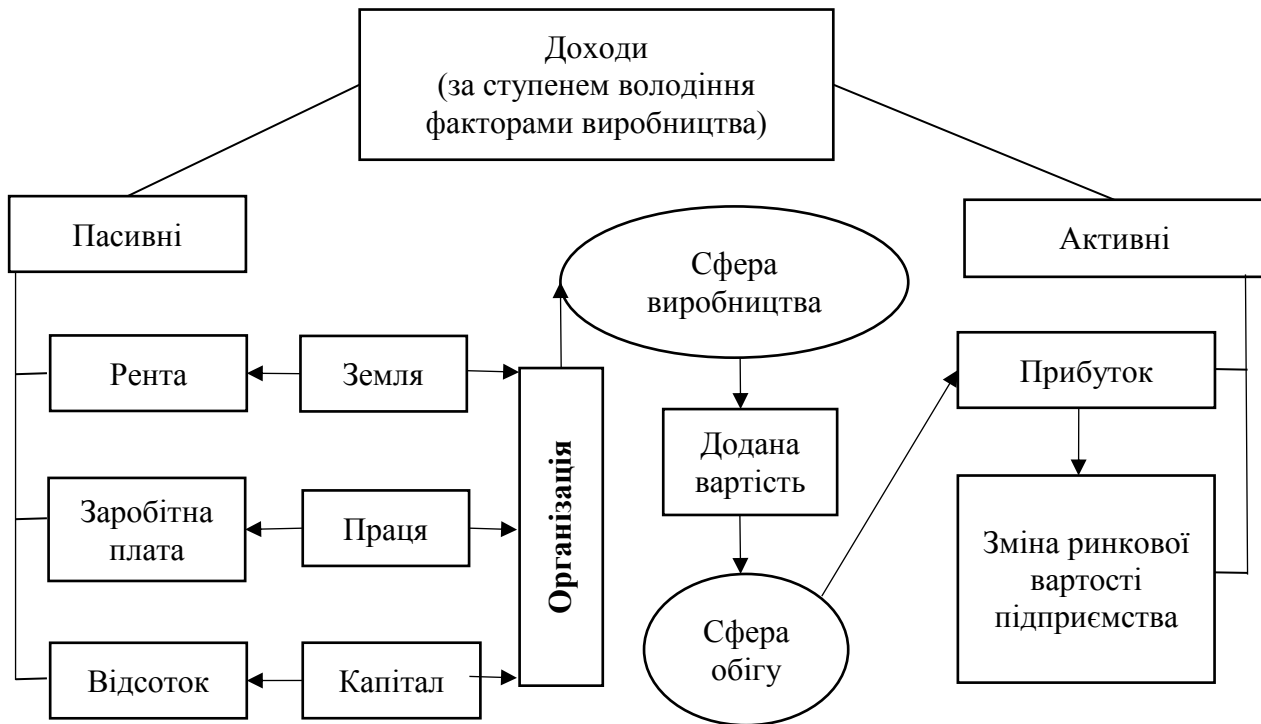


Рис. 1. Схема формування доходів з врахуванням факторів виробництва

Під пасивними доходами варто розуміти доходи, які отримує власник тих, чи інших факторів виробництва, який безпосередньо не управляє ними у процесі виробництва продукції або послуг. Так, наприклад, власник капіталу здає його в оренду, отримуючи за це відсоток, власник землі – ренту, власник робочої сили (робітник) – заробітну плату, однак ні капіталіст, ні землевласник, ні тим паче робітник не розпоряджаються вільно факторами виробництва, які їм належать, оскільки передали їх в оплатне користування іншій особі (тимчасовому власнику). Таким чином, до пасивних доходів відносяться відсоток, рента та заробітна плата. Особливістю пасивних доходів є те, що вони не можуть бути від’ємними, однак за своєю величиною часто поступаються активним доходам.

Активні доходи – це доходи, які отримує постійний або тимчасовий (в разі оренди) власник факторів виробництва, який може вільно розпоряджатися ними при виробництві товарів чи послуг. До активних доходів належать прибуток та дохід від зміни ринкової вартості підприємства.

Володіючи капіталом, землею чи здатністю до праці людина, має вибір: здавати все це в оренду і отримувати пасивні доходи чи самій безпосередньо як підприємцю застосовувати ці фактори для виробництва, отримуючи активний дохід. Активний дохід може бути негативним, однак частіше він є більшим, ніж пасивні доходи, що призводить до прагнення отримувати саме активний дохід. Це у свою чергу виступає головним стимулом будь-якого виробництва.

Як свідчить практика, основну частку загального прибутку підприємства при антикризовому управлінні складає прибуток від реалізації продукції (послуг). При формуванні даного виду прибутку кінцевий результат визначається як різниця між доходами, отриманими від реалізації продукції, та витратами, які несе підприємство на її виготовлення. Таким чином, в загальному вигляді формування прибутку від реалізації продукції при антикризовому управлінні підприємством зводиться до управління доходами від реалізації та витратами на виготовлення продукції.

Дохід від реалізації визначається, виходячи із двох факторів: ціни одиниці продукції та обсягу реалізації. Найбільш доречно визначення ціни з практичної точки зору подає К.

Макконнелл: «Ціна – це кількість грошей (або інших товарів та послуг), які покупець сплачує, а продавець отримує за одиницю певного товару або послуги» [4, с. 35].

Іншим важливим аспектом управління доходами від реалізації продукції є обсяг продажу. Рівноважній ринковій ціні відповідає рівноважний обсяг реалізації. Однак це не означає, що підприємство може визначити обсяг реалізації продукції лише виходячи з графіка попиту та пропозиції. Для цього фінансові менеджери використовують розрахунок точки безбитковості.

Наступною ваговою складовою формування прибутку від реалізації продукції при антикризовому управлінні підприємством є витрати. Для повноцінного управління витратами підприємства потрібно їх чітко класифікувати та встановити джерела їх формування. Окрім того, класифікація має і практичне значення, оскільки дозволяє системно аналізувати економічні явища.

Однак, якщо говорити про управління формуванням прибутку при антикризовому управлінні підприємством, то варто зазначити, що самої лише повноцінної інформації про витрати недостатньо, оскільки не зрозуміло на виробництво яких видів та кількості продукції понесені дані витрати. Цю проблему успішно вирішує такий показник як собівартість.

Собівартість продукції як грошовий вираз витрат підприємства на виробництво та реалізацію продукції характеризує ефективність усього процесу виробництва на підприємстві, тому що цей показник відображає рівень організації виробничого процесу, продуктивність праці та технічний рівень підприємства [3, с. 596].

У відповідності до нашого розуміння поняття «собівартість», з метою формування прибутку при антикризовому управлінні підприємством, деякі види витрат включаються до складу собівартості продукції необґрунтовано. Наприклад, витрати на соціальні заходи є нічим іншим, як засобом розподілу доданої вартості (а отже і прибутку) між підприємством та бюджетними фондами. Отже, при визначенні собівартості продукції та управлінні витратами з метою формування прибутку пропонується витрати на соціальні заходи не враховувати, оскільки вони приймають участь в управлінні прибутком лише на стадії його розподілу.

В загальному вигляді собівартість показує скільки витрат здійснено на виробництво певної групи товарів на підприємстві, однак, коли мова йде про ефективність виробництва в цілому або конкретної продукції окремо, то більш інформативним є показник собівартості одиниці продукції, який показує скільки витрат понесло підприємство для того, щоб виготовити одиницю певного товару. Саме собівартість одиниці продукції найбільш широко використовується в управлінні витратами підприємства.

Велике значення в управлінні витратами має участь кожного підрозділу, кожного окремого працівника у пошуку шляхів економії ресурсів, оскільки часто люди, які безпосередньо приймають участь у виробничому процесі, мають більше інформації про можливості зниження витрат, ніж фінансові менеджери, які безпосередньо не працюють з об'єктами цих витрат. Однак, варто зазначити, що така економія жодним чином не повинна відобразитись на якості виготовленої продукції, що може негативно вплинути на подальше отримання виручки від реалізації.

Також важливим елементом системи управління витратами є нормування витрат. Відповідно до умов, в яких працює те чи інше підприємство, розробляються норми витрат праці, сировини, матеріалів, енергії та інших ресурсів на виробництво одиниці певного виду продукції. Фактичні витрати виробництва порівнюються з нормативним, що дає змогу виявити, які витрати несе підприємство в межах норми, а які, навпаки, перевищує. Така інформація дозволяє знайти джерела зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва.

Процес планування витрат на виготовлення певного виду продукції передбачає встановлення за допомогою кошторисів граничного рівня витрат по кожному окремому елементу та по місцях їх виникнення. За допомогою даних поточного обліку та контролю фактичних витрат проводиться порівняльний аналіз планових показників із реальними, що дозволяє з'ясувати причини та наслідки можливих відхилень факту від плану і вжити

необхідних заходів щодо стимулювання зниження витрат. Варто зазначити, що управління витратами за допомогою методу планування і контролю – це досить складний процес, оскільки від затвердження плану і до фактичного його виконання проходить певний проміжок часу, протягом якого відбуваються непередбачувані зміни.

Одним з найбільш ефективних методів управління витратами, на нашу думку, є добре відомий в економічних дослідженнях метод виробничого важеля (левериджу). Метою застосування цього методу є потенційна можливість впливати на суму прибутку за допомогою встановлення певного співвідношення у структурі собівартості продукції та обсягів її виробництва. Ефект виробничого левериджу зумовлюється різним ступенем впливу постійних та змінних витрат на операційний прибуток підприємства при зміні обсягів виробництва (табл. 1). При визначенні виробничого важеля, на нашу думку, витрати на соціальні заходи також не потрібно враховувати, з причин, зазначених вище, що дозволить більш точно оцінити вплив важеля на процес формування прибутку.

Таблиця 1

**Вплив зміни обсягів виробництва продукції на постійні та змінні витрати**

Обсяг виробництва	Змінні витрати		Постійні витрати	
	Сумарні	На одиницю продукції	Сумарні	На одиницю продукції
Зростає	Зростають	Постійні	Постійні	Зменшуються
Зменшується	Зменшуються	Постійні	Постійні	Зростають

Як видно з табл. 1, найоптимальнішим варіантом розвитку підприємства є такий, при якому обсяг виробництва постійно зростає, що дозволяє при тих самих змінних витратах досягати зниження постійних витрат на одиницю продукції, а відповідно і її собівартості.

Як вже зазначалося раніше, для більшості підприємств, прибуток від реалізації продукції є основною частиною загального прибутку підприємства при антикризовому управлінні ним, однак не єдиною. При антикризовому управлінні прибутком фінансовий менеджер також звертає свою увагу на прибуток від інвестиційної діяльності, на прибуток від фінансової діяльності та на санаційний прибуток.

Існування прибутку від інвестиційної діяльності, в першу чергу, пов'язують із реалізацією або орендою повністю або частково амортизованих основних засобів підприємства. Так як амортизаційні відрахування відносяться до собівартості продукції і враховуються при управлінні прибутком від її реалізації, то визначення прибутку від інвестиційної діяльності відбувається не за загальною схемою «доходи мінус витрати», оскільки придбання основних засобів не одразу визнається витратами, а лише протягом певного періоду часу за допомогою амортизаційних відрахувань.

Тому прибуток від інвестиційної діяльності визначається як сума прибутку від оренди та від реалізації основних засобів. Різниця між надходженнями коштів від оренди капіталу та витратами на його оренду складає прибуток від оренди. Прибуток від реалізації основних засобів визначається як різниця між доходами від реалізації основних фондів та незамортизованою частиною їх балансової вартості (залишковою вартістю).

Завданням фінансового менеджера при антикризовому управлінні прибутком від інвестиційної діяльності є оцінка необхідності купівлі або оренди нових основних засобів та реалізація і здача в оренду застарілих. Це досягається за допомогою порівняння ефективності використання обох варіантів.

Прибуток від фінансової діяльності підприємство отримує тоді, коли надає позики іншим фірмам або залучає позикові кошти і в загальному вигляді визначається як різниця між наданими і залученими грошовими коштами.

Загальна сума прибутку від усіх видів діяльності підприємства (операційної,

інвестиційної та фінансової) і є валовим прибутком. Саме валовий прибуток виступає об'єктом розподілу між підприємством та державою, а точніше прибуток, визначений з метою оподаткування, що не завжди є одним і тим же.

Етап розподілу прибутку при антикризовому управлінні підприємством характеризується виконанням однієї з найважливіших його функцій, а саме – соціальної. У цьому виражається його важливе значення не тільки для підприємства, а й для держави та суспільства в цілому. Учасниками розподілу прибутку є саме підприємство (чистий прибуток), держава (податкові платежі) та інші представники ринку (пені, штрафи, неустойки).

Як правило, більшість науковців схильються до того, що на етапі розподілу можливості підприємства значно обмежені існуючим законодавством, заздалегідь затвердженими податковими ставками і зводяться лише до контролю за платіжною дисципліною для уникнення нарахування різноманітних штрафів, джерелом сплати яких є прибуток.

Визнання валового прибутку кінцевим результатом етапу формування, на наш погляд, є не зовсім вірним, оскільки витрати підприємства на соціальні заходи, податок на додану вартість, акцизні збори, податок на прибуток і т. д. є податками, в основі яких в тій чи іншій мірі лежить розподіл доданої вартості між підприємством та державою. Наявність такої кількості непрямих податків, при використанні існуючої системи управління прибутком не дозволяє фінансовому менеджеру ефективно оцінити рівень податкового тиску на вітчизняні підприємства. Тому пропонується при антикризовому управлінні прибутком чітко розділити етап формування та етап розподілу рис. 2.

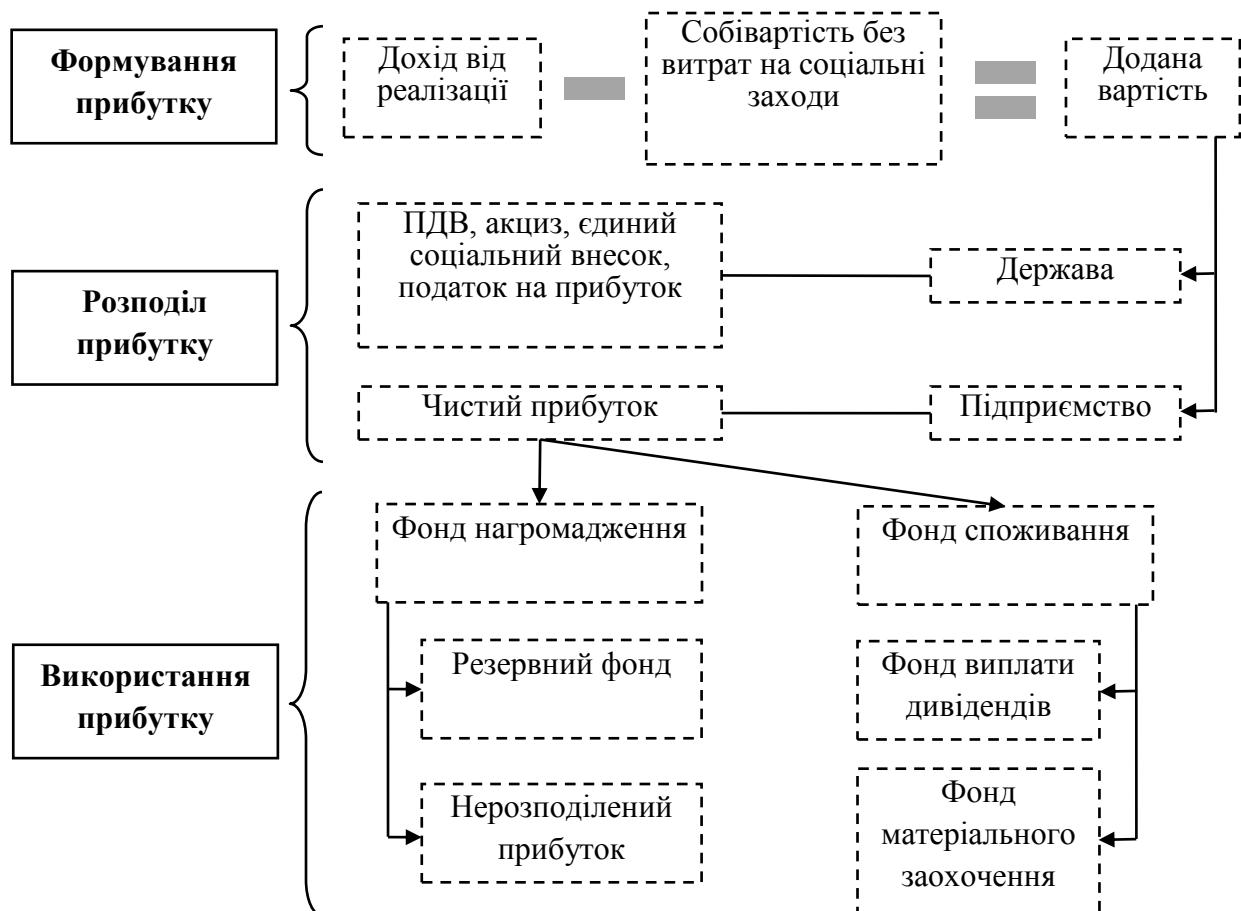


Рис. 2. Функціональна схема при антикризовому управлінні прибутком

Таким чином, на кожному етапі антикризового управління прибутком слід виділяти окремі об'єкти цього управління. Так, на етапі формування прибутку об'єктом управління виступає не сам прибуток (оскільки його ще немає в наявності), а доходи та витрати підприємства, на етапі розподілу – додана вартість, створена підприємством. І лише при використанні прибутку об'єктом управління виступає чистий прибуток.

**Висновки.** В результаті аналізу літературних джерел встановлено, що прибуток – це створена за допомогою факторів виробництва (землі, праці, капіталу та їх організації) додана вартість, яка у сфері обігу приймає форму активного доходу. Доведено, що усі доходи, які може отримати людина, поділяються на пасивні та активні. Визначено, що основними складовими, які впливають на формування загального прибутку підприємства при антикризовому управлінні є: ціна одиниці продукції, обсяг реалізації, дохід від реалізації, собівартість продукції, загальні витрати на виготовлення продукції, прибуток від інвестиційної діяльності, прибуток від фінансової діяльності та санаційний прибуток. Розроблено функціональну схему при антикризовому управлінні прибутком, яка дає можливість на кожному його етапі виділяти окремі об'єкти цього управління.

### Список використаної літератури

1. Агапова И. И. История экономической мысли: Курс лекций. Москва: ЭКМОС, 1998. 248 с.
2. Башнянин Г. И., Лазур П. Ю., Медведев В. С. Політична економія. Київ: Ніка-Центр, Ельга, 2000. 527 с.
3. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підручник (для студ. вищ. навч. закл.). Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
4. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика; пер. с 13-го англ. изд. Москва: ИНФРА-М, 1999. 974 с.
5. Маркс К., Енгельс Ф. Капитал. Соч., Т. 25. Ч. 1. Москва: Госполитиздат, 1961. 784 с.
6. Маркс К. Капитал. Критика капиталистической экономики. Т.1. Кн. 1.: Процесс производства капитала. Москва: Политиздат, 1988. 891 с.
7. Милль Д. С. Основы политической экономики. Т. 2. Москва, 1998. 567 с.
8. Никитин И., Глазова Е. Прибыль: теоретические и практические подходы. *Международная экономика и международные отношения*. 2002. № 5. С. 20–27.
9. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.
10. Стражев А. А. Анализ хозяйственной деятельности. Москва: «ИНФРА-М», 1997. 214 с.

### REFERENCES

1. Aharova Y. Y. (1998). Ystoryia ekonomycheskoi musly: Kurs lektsyi [History of economic thought: Course of lectures]. Moscow: EK MOS.
2. Bashnianyn H. I., Lazur P. Yu., Medvediev V. S. (2000). Politychna ekonomiiia [Political economy]. Kyiv: Nika-Tsentr, Elha.
3. Ivanilov O. S. (2009). Ekonomika pidpriemstva: pidruchnyk (dlia stud. vyshch. navch. zakl.) [Economics of the enterprise: textbook]. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury.
4. Makkonnell K. R., Briu S. L. (1999). Ekonomyks: Pryntsypu, problemu i polytyka [Economics: Principles, problems and politics]; per. s 13-ho anhl. yzd. Moscow: YNFRA-M.
5. Marks K., Enhels F. (1961). Kapytal [Capital]. Soch., T. 25. Ch. 1. Moscow: Hospolytyzdat.
6. Marks K. (1988). Kapytal. Krytyka kapytalystycheskoi ekonomyy [Criticism of capitalist economics]. T.1. Kn. 1.: Protsess proyzvodstva kapytala. M.: Polytyzdat.
7. Myll D. S. (1998). Osnovu polytycheskoi ekonomyy [Fundamentals of political economy]. T. 2. Moscow.
8. Nyktyyn Y., Hlazova E. (2002) Prybul: teoreticheskye i praktycheskye podkhodu [Profit: theoretical and practical approaches]. *Mezhdunarodnaia ekonomyka i mezhdunarodnue otnosheniya*, (5), 20–27.

9. Poddierohin A. M. (2000). *Finansy pidpriemstv: Pidruchnyk* [Finances of enterprises: textbook]. K.: KNEU.
10. Strazhev A. A. (1997). *Analyz khoziaistvennoi deiatelnosti* [Analysis of economic activity]. Moscow: «YNFRA-M».

**ГАВРИШ ОКСАНА НИКОЛАЕВНА. ФОРМИРОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ПРИ АНТИКРИЗИСНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ** В статье освещены взгляды ученых по формированию сущности прибыли. Рассмотрены понятия «пассивные» и «активные» доходы. Определены составляющие формирования общей прибыли предприятия при антикризисном управлении и приведены их характеристики. Разработана функциональная схема при антикризисном управлении прибылью на этапах его формирования, распределения и использования.

**Ключевые слова:** прибыль, антикризисное управление, предприятие, доход от реализации продукции, цена, расходы, себестоимость, формирование, распределение и использование прибыли.

**GAVRYSH OKSANA. FORMATION OF PROFIT AT ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF ENTERPRISE.** The article highlights the views of scholars on the formation of the essence of profit. The concept of "passive" and "active" income is considered. The components of the formation of the company's total profit during the anti-crisis management are determined and their characteristics are presented. The functional scheme for anti-crisis management of profits at the stages of its formation, distribution and use is developed.

**Key words:** profit, anti-crisis management, enterprise, income from sales of products, price, expenses, cost, formation, distribution and use of profits.