

і на фінансовому ринку. Конкретні форми їх діяльності на цьому ринку сильно розрізняються в різних країнах.

Отже, за останні роки в розвинених країнах виникла тенденція до злиття раніше строго розрізняються повноважень різних фінансових посередників. Так, в деяких країнах комерційні банки отримали право здійснювати страхові операції. Така універсалізація функцій фінансового посередника цілком природна там, де є добре налагоджена правова база і потужна інфраструктура фінансових відносин. В таких умовах об'єднання різних функцій посередництва в одній організації може принести вигоду всім учасникам фінансової діяльності.

Список використаних джерел:

- 1.Алексеєнко Л.М., Кузнецова Л.В.Теоретичні та інституціональні засади функціонування ринку фінансового капіталу // Світ фінансів. — 2006. — № 3.
- 2.Ринок фінансових послуг: Навч. посіб. / М.А. Коваленко, Л.М. Радванська, Н.В. Лобанова, Г.М. Швороб. — Херсон: ОлдД-плюс, 2009. — 572 с.
- 3.Шелудько В.М. Фінансовий ринок: Навч. посіб. — К.: Знання-Прес, 2012.— 535 с.

УДК 658.155.2

Коваль Н.В.,
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького
Яценко О.В.,
д.е.н., професор
Черкаський національний університет
імені Богдана Хмельницького

СУЧАСНІ ПІДХОДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Результат господарської діяльності підприємства характеризується різними фінансово-економічними показниками, серед яких одним із головних є прибуток. Завдяки йому забезпечується платоспроможність та фінансова стійкість підприємства. Прибуток – це різниця між ціною товару і витратами на виготовлення товару – його собівартістю.

При плануванні діяльності будь-якого підприємства, головним стає процес управління прибутком. Основною метою управління прибутком є визначення шляхів оптимального розподілу та найбільш ефективного його формування, що спрямовані на забезпечення розвитку діяльності підприємства і зростання його ринкової вартості. Процес управління прибутком підприємства повинен забезпечувати реалізацію основної мети і задач цього управління. На принципи управління прибутком впливають різні фактори, такі як: галузева приналежність, спеціалізація, організаційна форма та форма власності підприємства, а також цілі та етапи реалізації запланованої стратегії. [1]

Існує безліч наукових підходів до управління прибутком підприємства, серед них: системний, комплексний, функціональний, динамічний, маркетинговий, ситуаційний, адміністративний, відтворювальний. [2]

Прибуток підприємства являється дуже складним економічним об'єктом, який залежить від багатьох різних факторів, а його система формування розподілу повинна керуватися вище зазначеними підходами, але значну увагу потрібно приділити саме таким науковим підходам, як: системний, комплексний, ситуаційний.

Системний підхід вивчає певну організацію як систему, яка включає в себе деяку кількість пов'язаних між собою елементів. Цей підхід означає, що відбувається дослідження способів організації підсистем в єдиному цілому і вплив процесів функціонування системи на окремі її ланки. Тобто, кожен з елементів має свої певні цілі, але досягатимуться вони задля покращення ефективності підприємства в цілому. [3]

Системний підхід має такі особливості:

- конкретні цілі та їх виконання;
- вибір шляхів досягнення цілей (для досягнення кращих результатів при менших витратах);
- оцінка всіх результатів діяльності.

Комплексний підхід – підхід, згідно з яким управління являється безперервним циклом пов'язаних між собою дій і функцій. В цьому підході

поєдналися чотири взаємопов'язані функції: організація, планування, контроль, мотивація. Лідерство розглядається як самостійна діяльність, спрямована на досягнення цілей організації. Цей підхід базується на тому, що функції управління є взаємозалежними. [2]

На даний момент, найкращим підходом по управлінню прибутком підприємства є ситуаційний підхід. Він означає, що використання певних методів управління відбуваються за певних обставин, які впливають на підприємство в даний момент. Умови, в яких працюють підприємства постійно ускладнюються і багато проблем є новими, і щоб їх вирішити, попереднього досвіду буває замало. Разом з цим зростає і кількість несподіванок, що призводять до незапланованих витрат. Тобто цей підхід використовується у непередбачуваних ситуаціях.

Проте, загальний процес управління однаковий, але специфічні прийоми, які може використати керівник (лідер) можуть значно змінюватися. Керівництво повинне саме обрати який підхід слід обрати до конкретної ситуації. Ситуаційний підхід намагається визначити, які є значимі змінні ситуації і як вони впливають на ефективність організації. [2]

Отже, усі підприємства намагаються у результаті своєї діяльності мати максимальний прибуток. Необхідно обирати тільки ефективні підходи управління прибутком, щоб підвищити інвестиційну привабливість підприємства, зміцнити його конкурентоспроможність. Прибуток підприємства повністю піддається управлінським діям, і саме тому використання певних підходів є важливими для кожного підприємства.

Список використаних джерел:

1. Блонська, В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства. О.І. Вужинська. Науковий вісник НЛТУ України. 2008,122–128с.
2. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства. Фінанси України. 2005,12-16с.
3. Аналіз господарської діяльності. Під ред. Белобородової В.А. – К.: Либідь,1999,420с.