

9. Дикань, В. Л. Пріоритетність та стратегічна значущість транспортної системи для економіки України [Текст] / В. Л. Дикань // Українські залізниці. — 2014. — № 7. — С. 24–27.
10. Мельник, Т. С. Формування конкурентних переваг транспортної організації [Текст] / Т. С. Мельник, О. В. Христофор // Вагонний парк. — 2008. — № 6. — С. 11–13.
11. Гудков, О. М. Організаційно-економічний розвиток пасажирського комплексу залізничного транспорту України на основі системного підходу [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03 / О. М. Гудков. — Х.: УкрДАЗТ, 2009. — 21 с.
12. Гудкова, В. П. Формирование механизма финансирования пассажирских перевозок [Текст]: сб. науч. тр. / В. П. Гудкова // Транспортный комплекс Украины: экономика, организация, развитие. — К.: ИКТП-Центр, 1999. — Вып. 7. — С. 75–84.
13. Карась, О. О. Формування сучасного механізму управління підприємствами в ринкових умовах (на прикладі пасажирського господарства залізничного транспорту) [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / О. О. Карась. — Д.: ДНУЗТ, 2009. — 24 с.
14. Харчук, О. Г. Шляхи підвищення ефективності перевезень на залізничному транспорті [Текст]: мат. 2-ої наук. практ. конф. / О. Г. Харчук, Н. П. Зайцева // Проблеми та перспективи розвитку транспортних систем: техніка, технологія, економіка та управління. — К.: КУЕТТ, 2004. — С. 50–51.
15. Чаркіна, Т. Ю. Нова класифікація пасажирських поїздів в Україні [Текст] / Т. Ю. Чаркіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2012. — № 38. — С. 324–328.
16. Чаркіна, Т. Ю. Пропозиції щодо зміни класифікації пасажирських поїздів в Україні [Текст] / Т. Ю. Чаркіна // Вагонний парк. — 2014. — № 12(93). — С. 4–6.
17. Момот, А. В. Економічна ефективність високошвидкісних пасажирських залізничних перевезень в Україні [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / А. В. Момот. — Д.: ДНУЗТ, 2014. — 26 с.
18. Бараш, Ю. С. Методичний підхід щодо визначення ефективності функціонування окремого приміського пасажирського поїзда [Текст]: сб. наук. пр. / Ю. С. Бараш, М. П. Сначов, О. О. Матусевич, Х. В. Кравченко // Проблеми економіки транспорту. — 2014. — Вып. 7. — С. 88–100.
19. Бараш, Ю. С. Методичний підхід щодо визначення раціональної зони курсування окремого денного швидкісного поїзда [Текст]: сб. наук. пр. / Ю. С. Бараш, О. О. Матусевич // Проблеми економіки транспорту. — 2015. — Вып. 8. — С. 62–68.
20. Матусевич, О. О. Удосконалення класифікації пасажирських поїздів в Україні на принципах оптимізації їх зон курсування [Текст]: сб. наук. пр. / О. О. Матусевич // Проблеми економіки транспорту. — 2015. — Вып. 9. — С. 58–68.
21. Indicators of Sustainable Development: Guidelines and Methodologies [Text]. — Ed. 3. — New York: United Nations, 2008. — 398 p.
22. INFRAS/IWW 2004: External Costs of Transport: Update Study. Final Report [Text]. — Paris: Zurich/Karlsruhe, 2004. — 168 p.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ И СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА ОПТИМИЗАЦИЮ ЗОН КУРСИРОВАНИЯ ПАССАЖИРСКИХ ПОЕЗДОВ В УКРАИНЕ

Определены и систематизированы основные факторы влияния на эффективность курсирования различных видов пассажирских поездов. Построена усовершенствованная классификация этих факторов, по которой стало возможно выполнять расчеты рациональных расстояний курсирования пассажирских поездов. Эта классификация включает пять групп факторов, учитывающих: характеристики подвижного состава, организацию движения пассажирских поездов, современное состояние железнодорожной инфраструктуры, тарифную политику и качество обслуживания пассажиров.

Ключевые слова: фактор, пригородный, региональный, межрегиональный скоростной, поезд, доходы, расходы, эффективность, пассажирский.

Матусевич Олексій Олександрович, старший викладач, кафедра обліку, аудиту і інтелектуальної власності, Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. акад. В. Лазаряна, Україна, e-mail: alex_m73@meta.ua.

Матусевич Алексей Александрович, старший преподаватель, кафедра учета, аудита и интеллектуальной собственности, Днепропетровский национальный университет железнодорожного транспорта им. акад. В. Лазаряна, Украина.

Matusевич Alexey, Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after academician V. Lazaryan, Ukraine, e-mail: alex_m73@meta.ua

УДК 658.155

DOI: 10.15587/2312-8372.2015.47371

Вороніна В. Л.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розроблено модель управління операційним прибутком торговельних підприємств, що заснована на врахуванні чинників, які впливають на його величину, з використанням механізму операційного важеля (левериджу). Ця модель забезпечує оперативний облік результатів діяльності підприємства, дозволяє моделювати сукупність управлінських рішень при варіюванні змін чинників, що впливають на розмір прибутку з мінімальними витратами часу.

Ключові слова: прибуток, натуральний операційний важіль, ціновий операційний важіль, леверидж, модель оперативного управління прибутком.

1. Вступ

За сучасних умов розвитку економіки України господарюючі суб'єкти всіх сфер діяльності та всіх форм власності стикаються з нагальними проблемами — вижи-

вання за умов жорсткої конкуренції та наявності зовнішніх факторів, вплив яких швидко змінюється. Безперечно, для вирішення цих проблем кожне підприємство повинне спрямовувати всі свої зусилля на максимально ефективну діяльність, умовою та критерієм якої є наявність прибутку.

Прибуток є певним гарантом прогресу економічної системи, джерелом фінансових ресурсів, необхідних для розширення діяльності торговельного підприємства, забезпечення його стійкості та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг. Саме на основі одержаного прибутку кожний економічний суб'єкт виконує свої функції, спрямовуючи кошти на власний розвиток та соціальні потреби. Роль та значення прибутку у забезпеченні ефективного функціонування та розширеного відтворення зумовлює необхідність розробки теоретичних засад та практичних рекомендацій щодо формування системи управління прибутком підприємств торгівлі [1].

2. Аналіз літературних даних та постановка проблеми

Важливість показника прибутку визначає його роль у системі управління підприємством. Будь-які рішення у сфері організації виробництва, технічного розвитку підприємства, маркетингу, розширення і диверсифікації діяльності, управління персоналом, логістики та матеріально-технічного забезпечення, структури та реорганізації підприємства, фінансового управління та обґрунтування джерел фінансування інвестиційних проектів і виконання поточних завдань, у кінцевому рахунку відображаються у зміні розміру прибутку.

У цих умовах механізм управління прибутком як багатofункціональним синтетичним показником, стає найважливішим процесом, який необхідно постійно вдосконалювати та адаптувати до змінного середовища.

У сучасних умовах проблеми зростання прибутку підприємства та ефективності його діяльності стають основоположними для усіх підприємств, зокрема і для торговельних. Це ставить їх у ряд найбільш важливих цілей управління підприємством. Щоб забезпечити процес управління прибутком підприємства, слід створити ефективну систему управління.

З метою розроблення теоретичних підходів і практичних рекомендацій щодо формування системи управління прибутком торговельного підприємства, необхідно чітко обґрунтувати та з'ясувати сутність поняття «управління прибутком торговельного підприємства».

Управління — це сукупність прийомів, форм і методів цілеспрямованого впливу на об'єкт з метою досягнення конкретних цілей [2].

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. О. Бланка, управління прибутком є процесом розроблення і прийняття управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання [3].

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» [4, 5]. Формулюючи сутність управління прибутком у такий спосіб, автори акцентують увагу на процесі розроблення та прийняття управлінських рішень упродовж формування, розподілу та використання прибутку, тобто на

поточних цілях досягнення максимального кінцевого результату підприємства в короткотерміновому періоді.

Врахувати тактичні та стратегічні аспекти управління запропонувала В. І. Блонська [6, 7]. На її думку, управління прибутком підприємства потрібно розуміти як побудову системи управління, що враховує тактичні та стратегічні аспекти управління, та спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання, яка розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен із яких виконує певну роботу, спільна дія яких забезпечує досягнення механізму отримання прибутку заданої величини. Безумовно, основною метою управління прибутком підприємства є максимізація та оптимізація абсолютної величини чистого прибутку та забезпечення стабільності його формування у часі. Зрозуміло також, що в умовах негативних тенденцій розвитку української економіки, застосування елементів прогнозування та врахування тактичних і стратегічних підходів до управління є позитивним моментом.

Високо оцінюючи внесок вітчизняних та зарубіжних учених-економістів у розв'язання теоретичних і практичних питань щодо формування механізму управління прибутком підприємств, варто вказати на недостатній зв'язок їхніх досліджень із конкретними завданнями управління прибутком підприємств у сучасних умовах господарювання. Також, недостатньо розроблено методичні підходи до оцінки стану системи управління прибутком, обґрунтування та вибору стратегії управління та планування прибутку економічного суб'єкта торговельної сфери. У цьому зв'язку особливого значення набуває впровадження у практику методів регулювання фінансово-економічних процесів, які дають можливість підвищити ефективність управління прибутком підприємств.

3. Об'єкт, ціль та задачі дослідження

Об'єктом дослідження є процес управління прибутком торговельних підприємств.

Важливу роль в ефективному управлінні прибутком підприємств торгівлі відіграють функціональні залежності між головними елементами їх господарського механізму. До цих елементів автор відносить: обсяг товарообігу як у грошовому, так і в натуральному вираженні, ціни на товари, витрати обігу та прибуток [8].

Завдяки застосуванню цієї залежності, на думку автора, можна контролювати результат діяльності торговельних підприємств, зокрема такі параметри, як: асортиментна та товарно-групова структура, обсяг товарообігу; вартість реалізованої продукції; ціни та умови закупівель товарів; співвідношення й величина змінних і постійних витрат обігу тощо.

Виявлення і використання резервів зростання прибутку у цій ситуації є важливим завданням, виконанню якого, на думку автора, буде сприяти вдосконалення управління прибутком за допомогою факторного моделювання.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методичних положень і розробка практичних рекомендацій щодо управління прибутком торговельних підприємств.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано і виконано завдання: розробити та обґрунтувати методичний підхід до управління операційним прибутком підприємств торгівлі.

4. Матеріали та методи дослідження теоретико-методичних положень і розробка практичних рекомендацій підвищення ефективності управління прибутком торговельних підприємств

Дослідження проводили за допомогою системного підходу до вивчення економічних явищ. Зокрема, на фундаментальних положеннях економічної теорії, методології економічного аналізу, науки управління.

Операційний важіль (леверидж) є одним з ключових елементів операційного аналізу, який використовується в стратегічному плануванні та управлінні витратами підприємства [3, 6, 9].

В умовах несталого рівня цін і попиту на реалізовані товари, існує високий рівень постійних витрат, а це, відповідно, збільшує підприємницький ризик і визначає силу дії операційного важеля.

З'ясовано, що механізм використання операційного важеля (левериджу) залежить від чинників або від сукупності чинників, які, порівняно з базовим періодом, впливають на зміну виручки у плановому періоді. Операційний леверидж виражається не одним, а щонайменше двома показниками, один із яких розраховується на випадок, коли у плановому періоді змінюються лише ціни на реалізовані товари, другий – виключно для випадку зміни натурального обсягу продажів. У першому випадку це буде визначатися поняттям цінового операційного важеля (левериджу), а у другому – натурального.

Операційний важіль (леверидж), на думку автора статті, є універсальним інструментом щодо прийняття управлінських рішень, оскільки дозволяє враховувати показники діяльності підприємства у взаємозв'язку.

К. Г. Заров запропонував визначати відносну зміну прибутку за допомогою індексів зміни ціни реалізації товарів і натурального (фізичного) обсягу реалізації товарів за формулою (1) [10, 11]:

$$I_{\text{ПРИБ}} = OВ_{\text{Ц}} \times I_{\text{Ц}}(1 + I_{\text{Н}}) + OВ_{\text{Н}} \times I_{\text{Н}}, \quad (1)$$

де $I_{\text{ПРИБ}}$ – індекс зміни прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); $OВ_{\text{Ц}}$ – ціновий операційний важіль; $I_{\text{Ц}}$ – індекс зміни ціни реалізації (товарів, робіт, послуг); $I_{\text{Н}}$ – індекс зміни натурального (фактичного) товарообороту; $OВ_{\text{Н}}$ – натуральний операційний важіль.

Формула (1) дозволяє встановити рівень одного з індексів, якщо заданий інший індекс і визначений плановий прибуток від продажу; значення індексів, що забезпечують критичний обсяг продажу [11].

На думку автора статті, розглянута формула не відображає усіх чинників, які можуть вплинути на індекс прибутковості.

Автором пропонується модифікувати формулу (1), пов'язавши її з такими чинниками, як вплив змінних і постійних витрат обігу:

$$\Delta \text{Пр} = В_{\text{Б}} \times (1 + I_{\text{Ц}}) \times (1 + I_{\text{Н}}) - ЗВ_{\text{Б}} \times (1 + I_{\text{ЗВ}}) (1 + I_{\text{Н}}) - \text{ПВ}_{\text{Б}} (1 + I_{\text{ПВ}}) - (В_{\text{Б}} - ЗВ_{\text{Б}} - \text{ПВ}_{\text{Б}}), \quad (2)$$

де $\Delta \text{Пр}$ – абсолютна зміна прибутку; $В_{\text{Б}}$ – виручка базового періоду; $ЗВ_{\text{Б}}$ – змінні витрати обігу базового періоду; $I_{\text{ЗВ}}$ – індекс зміни змінних витрат обігу; $\text{ПВ}_{\text{Б}}$ – постійні

витрати обігу базового періоду; $I_{\text{ПВ}}$ – індекс зміни постійних витрат обігу.

Поєднавши ці дві формули в одну, автор статті отримав узагальнену формулу для визначення індексу прибутку залежно від зміни індексів ціни ($I_{\text{Ц}}$), обсягу реалізації, змінних і постійних витрат [12]. Формула (3) буде виглядати наступним чином:

$$I_{\text{ПР}} = OВ_{\text{Ц}} \times I_{\text{Ц}}(1 + I_{\text{Н}}) + OВ_{\text{Н}} \times I_{\text{Н}} + (OВ_{\text{Н}} - OВ_{\text{Ц}}) \times I_{\text{ЗВ}} \times (1 + I_{\text{Н}}) + (1 - OВ_{\text{Н}}) \times I_{\text{ПВ}}. \quad (3)$$

Автор пропонує використовувати таке поняття як «коефіцієнт маржинального прибутку», який дорівнює відношенню маржинального прибутку до виручки, з якого можна вивести співвідношення, яке дозволить поєднати коефіцієнт маржинального прибутку і значення натурального та цінового операційного важеля:

$$K_{\text{МП}} = \frac{OВ_{\text{Н}}}{OВ_{\text{Ц}}}. \quad (4)$$

Отже, підставивши коефіцієнт у формулу (3), отримуємо:

$$I_{\text{ПР}} = \left(\left(\frac{OВ_{\text{Н}}}{K_{\text{МП}}} \right) \times I_{\text{Ц}} \times (1 + I_{\text{Н}}) \right) + OВ_{\text{Н}} \times I_{\text{Н}} + \left(OВ_{\text{Н}} \times \left(1 - \frac{1}{K_{\text{МП}}} \right) \times (1 + I_{\text{Н}}) \times I_{\text{ЗВ}} \right) + ((1 - OВ_{\text{Н}}) \times I_{\text{ПВ}}). \quad (5)$$

5. Результати досліджень запропонованої моделі управління операційним прибутком торговельних підприємств

Щоб переконатися у точності моделі, розглянемо її на умовному прикладі даних магазину № 1 у табл. 1.

Таблиця 1

Показники, що впливають на прибутковість магазину № 1 у 2013–2014 р.р.

Показники	Рік		Темп приросту	Відхилення (+, -), %
	2013	2014		
Доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	90092,50	85850	0,953	-4,71
Товарооборот натуральний (фактичний), шт.	24200	22770	0,941	-5,91
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн	76850,90	73480	0,956	-4,4
Витрати змінні ($В_{\text{ЗВ}}$), тис. грн	44770	42400	0,947	-5,3
Маржинальний прибуток, тис. грн	45322,50	43450	0,959	-4,1
Витрати постійні ($В_{\text{П}}$), тис. грн	32300	33480	1,037	+3,7
Прибуток від реалізації, тис. грн	13241,61	12370	0,934	-6,5823
Ціновий операційний важіль	6,80	6,94	1,020	+2,0
Натуральний операційний важіль	3,42	3,51	1,026	+2,6
Коефіцієнт маржинального прибутку ($K_{\text{МП}}$)	0,503	0,506	1,006	+0,6

Перевіримо правильність запропонованої автором моделі, підставивши у формулу (5) дані табл. 1. Отже, враховуючи лише зміну цін (індекс цін на даному підприємстві – 1,27), отримуємо:

$$\left(\frac{3,42}{0,503} \times 1,0127 \right) \times (1 - 0,0591) = 6,479.$$

Далі розрахуємо вплив кожного чинника аналогічно. Врахувавши вплив усіх чотирьох чинників, розрахунок за методикою матиме такий вигляд:

$$\begin{aligned} I_{\text{ПР}} &= \left(\frac{3,42}{0,503} \times 1,0127 \times (1 - 0,0591) \right) + 3,42(-0,0591) + \\ &+ 3,42 \times \left(1 - \frac{1}{0,503} \right) \times (-0,053) \times (1 - 0,0591) + \\ &+ ((1 - 3,42) \times 1,037) \times 100 \% = 0,9342 \%. \end{aligned}$$

Практичне застосування розробленої моделі, яка забезпечує оперативний облік результатів діяльності підприємства, дозволяє моделювати сукупність управлінських рішень при варіюванні змін чинників, що впливають на розмір прибутку з мінімальними витратами часу. На відміну від існуючого методу «прямого рахунку», вона дозволяє оперативну і з меншими трудовитратами отримувати інформацію щодо планової величини прибутку за умови виключення умовностей і суб'єктивізму у частині розподілу постійних витрат [13].

За результатами практичної апробації розробленої моделі на прикладі даних магазину № 1 визначено вплив кожного та всієї сукупності чинників на величину операційного прибутку (табл. 2) та підтверджено доцільність використання запропонованої методики з метою обґрунтування рішень щодо оперативного управління прибутком торговельного підприємства, враховуючи, при цьому, можливі зміни у зовнішньому середовищі підприємства. Доведено, що показники операційного важеля можуть бути рекомендовані як основні критерії для стратегічного управління прибутком господарюючих суб'єктів торговельної галузі та планування їх фінансового результату.

Таблиця 2

Результати розрахунку впливу чинників на величину операційного прибутку магазину № 1

Чинники, що впливають на прибуток				Зміна прибутку
I _ц	I _н	I _{зв}	I _{пв}	
1,27	—	—	—	6,479
1,27	0,941	—	—	3,261
1,27	0,941	0,947	—	0,7442
1,27	0,941	0,947	1,037	0,9342 (-6,58 %)

За даними табл. 2 для підтвердження правильності запропонованої моделі та доцільності її до впровадження у практичну діяльність торговельного підприємства, проведемо розрахунок.

Прибуток у 2013 р. становив 13241,605 тис. грн, а у 2014 р. 12370 тис. грн, тобто темп приросту прибутку

становив: $\frac{12370}{13241,605} = 0,934$ (тобто прибуток зменшився

на 6,5823 %), що відповідає результату, отриманому за запропонованою методикою:

$$\text{ПР}_{\text{ПЛ}} = 13241,605 - (13241,605 \times 0,0658) = 12370 \text{ тис. грн.}$$

6. Обговорення результатів дослідження запропонованої моделі управління операційним прибутком торговельних підприємств

Отримана точність результатів (зменшення величини прибутку на 6,5823 і 6,58 % відповідно) підтвердила доцільність використання запропонованої методики для визначення змін операційного прибутку під впливом усієї сукупності чинників і кожного з них окремо, що дозволить оцінювати різні варіанти управлінських рішень щодо оперативного управління прибутком торговельного підприємства з врахуванням можливих змін зовнішнього середовища торговельного підприємства та обирати оптимальну тактику розвитку з найменшими витратами часу та трудових ресурсів.

Рівність значення прибутку, що отримане за запропонованою методикою та проведене натуральним підрахунком, доводить її придатність.

7. Висновки

З метою забезпечення ефективності функціонування підприємства автором розроблено та обґрунтовано методичний підхід до управління операційним прибутком торговельних підприємств, що забезпечує оперативний облік результатів діяльності підприємства та дозволяє моделювати сукупність управлінських рішень у ході варіювання змін чинників, що впливають на розмір прибутку з мінімальними витратами часу. Запропонована автором оптимізаційна модель дає можливість дослідити взаємозв'язок величини операційного прибутку і чинників, що впливають на нього, встановлювати закономірність зміни прибутку під впливом усієї сукупності чинників і кожного з них окремо, розробляти різні варіанти управлінських рішень з метою оперативного управління прибутком підприємства, враховуючи, при цьому, моделювання можливих перспектив розвитку зовнішнього середовища підприємства. Отже, показники операційного важеля можуть бути рекомендовані як основні критерії для стратегічного управління прибутком торговельних підприємств та планування фінансового результату.

Література

1. Вороніна, В. Л. Сутність та функції прибутку в умовах сучасного економічного росту країни [Текст]: у 3-х ч. / В. Л. Вороніна // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. — 2013. — Вип. 33, Ч. III. — С. 202–205.
2. Пігуль, Н. Г. Управління прибутком підприємства [Текст]: зб. наук. пр. / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. — С.: Укр. акад. банківської справи НБУ, 2010. — № 28. — С. 125–132.
3. Бланк, І. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. — К.: Ника-Центр, 2007. — 768 с.
4. Худа, В. В. Торговельний прибуток як фінансовий інструмент активізації підприємництва [Текст]: зб. наук. ст. / В. В. Худа // Вісник Львівської державної фінансової академії. Серія: Економічні науки. — Л.: Львів. держ. фін. акад., 2005. — С. 430.

5. Худа, В. В. Управління прибутком торговельних підприємств [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Худа. — К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2007. — 22 с.
6. Блонська, В. І. Вдосконалення системи управління розподілом та використанням прибутку підприємства [Текст] / В. І. Блонська, П. П. Адамович // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010. — Вип. 20.7. — С. 92–104.
7. Блонська, В. І. Засоби підвищення ефективності використання трудового потенціалу [Текст] / В. І. Блонська, О. М. Лега // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.18. — С. 400 с.
8. Вороніна, В. Л. Основні етапи побудови моделі моніторингу стану системи управління прибутком [Текст] / В. Л. Вороніна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія: Економічні науки. — 2013. — Вип. 23. — С. 259–265.
9. Власова, Н. О. Ефективність формування фінансових результатів підприємств роздрібною торгівлю [Текст]: монографія / Н. О. Власова, І. Ю. Мелушова. — Х.: Харківський держ. ун-т харчув. та торг., 2008. — 259 с.
10. Заров, К. Г. Обобщенный анализ возможностей повышения прибыли коммерческого предприятия [Текст] / К. Г. Заров // Финансовый менеджмент. — 2008. — № 1. — С. 3–8.
11. Заров, К. Г. Операционный левверидж как универсальный инструмент управленческих решений [Текст] / К. Г. Заров // Финансовый менеджмент. — 2006. — № 1. — С. 14–19.
12. Вороніна, В. Л. Удосконалення управління прибутком торговельних підприємств [Текст] / В. Л. Вороніна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». — 2012. — № 3(54). — С. 151–157.
13. Вороніна, В. Л. Оптимізація управління прибутком торговельних підприємств на основі розробки комплексної системи

управління прибутком [Текст] / И. А. Маркина, В. Л. Воронина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2013. — № 3(24). — С. 35–39.

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ТОРГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Разработана модель управления операционной прибылью торговых предприятий, основанная на учете факторов, влияющих на его величину, с использованием механизма операционного рычага (левериджа). Эта модель обеспечивает оперативный учет результатов деятельности предприятия, позволяет моделировать совокупность управленческих решений при варьировании изменений факторов, влияющих на размер прибыли с минимальными затратами времени.

Ключевые слова: прибыль, натуральный операционный рычаг, ценовой операционный рычаг, левверидж, модель оперативного управления прибылью.

Вороніна Вікторія Леонідівна, кандидат економічних наук, доцент, кафедра бухгалтерського обліку і аудиту, Вищий навчальний заклад Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», Україна, e-mail: vivoronina@yandex.ru.

Воронина Виктория Леонидовна, кандидат экономических наук, доцент, кафедра бухгалтерского учета и аудита, Высшее учебное заведение Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», Украина.

Voronina Victoria, Higher education institution Ukoopspilka «Poltava University of Economics and Trade», Ukraine, e-mail: vivoronina@yandex.ru

УДК 339.9:330.131.7

DOI: 10.15587/2312-8372.2015.47375

Дюгованець О. М.,
Черленяк І. І.

АНАЛІЗ ВПЛИВУ РИЗИКІВ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В ДІЯЛЬНОСТІ ФІРМИ

У роботі розглянута постіндустріальна трансформація середовища ризиків на рівні фірми. Обґрунтовано необхідність комплексного аналізу ризиків з урахуванням турбулентного характеру вимірів існування ризиків в умовах постіндустріальної економіки. Проаналізовано характерні особливості ризиків глобальної постіндустріальної економіки. Головним завданням визначено своєчасну організацію управління ризиками з метою забезпечення адаптації фірми до нових умов та виведення бізнесу на траєкторію сталого економічного розвитку.

Ключові слова: фірма, постіндустріальна економіка, ризики, управління ризиками, ризиковий профіль фірми.

1. Вступ

У підприємницькій діяльності ризики присутні постійно, вони тісно пов'язані з менеджментом, з усіма його функціями — плануванням, організацією та контролем. І хоча за формою і ступенем прояву ризик може різнитись, але тим не менше він притаманний як діяльності роздрібного торговця, так і багатонаціональній компанії. Зараз будь-який підприємець і кожна фірма діє у межах законів за своїми правилами і змушена враховувати нестабільність економічної ситуації, передбачити результати конкурентної боротьби, можливі зміни законодавчих актів і т. д. Крім того, фірми в різній мірі схильні постіндустріальним викликам.

Глобальна економіка живе в умовах переходу від індустріальної до постіндустріальної формації, заснованої на інноваціях [1]. Згідно сучасним уявленням про характер даної фази розвитку соціуму, для постіндустріальної економіки характерні швидкі і глибокі соціальні, економічні та політичні зміни. Рушійною силою цих змін є структурні перетворення в способі виробництва (досягнення науково-технічного прогресу, значні зміни споживчих пріоритетів та поведінки споживачів). У постіндустріальній економіці абсолютним пріоритетом для компаній, що прагнуть забезпечити довготривалу конкурентоспроможність є здатність до адаптивної, творчої поведінки. Такий тип ринкової поведінки, безумовно, пов'язаний з прийняттям на себе значних ризиків, а успішна організація управління