

Марченко В.М.

проф., док. економ. наук, НТУУ «КПІ»

Кирикович К.В.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

СИНЕРГЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ГУРТОВО-РОЗДРІБНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

В статті узагальнено місце прибутковості підприємств оптово-роздрібної торгівлі в розвитку економіки України. Досліджено існуючі підходи до розрахунку прибутку підприємства.

Проведена систематизація напрямів зростання прибутковості підприємств оптово-роздрібної торгівлі. На основі використання синергетичного підходу узагальнено напрями зростання прибутковості, які базуються на ефекті когнітивної взаємодії.

Стаття містить відомості про шляхи підвищення прибутковості гуртово-роздрібних підприємств України та їх значення на даному етапі розвитку країни.

Зазначено, що основним підходом при аналізі шляхів підвищення прибутковості є синергетичний.

Визначено основні шляхи підвищення прибутковості гуртово-роздрібних підприємств України.

Ключові слова: прибутковість, гуртово-роздрібна торгівля, Венгерська система, цільовий прибуток, нормальний прибуток, мінімальний прибуток, максимальний прибуток.

Постановка завдання. Актуальність обраної теми полягає у тому, що прибутковість підприємства є основною метою його діяльності. Від стану прибутковості підприємства залежить стан економічного розвитку країни та реалізація її соціально-економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прибутковість діяльності підприємств досліджувалася в працях багатьох вчених, а саме: Є.Ф.Брігхема, І.А.Бланка та інших, але кожному етапі розвитку економіки характерні свої напрями її зростання, які визначаються впливом факторів зовнішнього середовища та внутрішніми тенденціями розвитку самих підприємств.

Метою статті є розкриття шляхів підвищення прибутковості гуртово-роздрібних підприємств України.

За основу методології дослідження використано синергетичний підхід, який базується на процесах самоорганізації великих економічних систем.

Виклад основного матеріалу. На даному етапі економічного розвитку України, підприємства незалежно від форм власності постають перед рядом труднощів та проблем, однією з яких є збитковість чи низька

прибутковість діяльності підприємства, що зумовлює потребу в постійному пошуку шляхів зростання прибутковості з використанням сукупності організаційних, економічних, інвестиційних, маркетингових, інноваційних заходів.

Показники прибутковості є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства [2].

Розрізняють два підходи до визначення прибутку. В бухгалтерському розумінні прибуток – це різниця між доходами і бухгалтерськими витратами підприємства. По-іншому, бухгалтерські витрати називаються явними. Економічні витрати включають витрати, пов'язані з використанням усіх факторів господарської діяльності, незалежно від того, чи купуються вони на ринку, чи є власністю підприємця.

Витрати підприємця, пов'язані з використанням власних ресурсів, зазвичай називають упущеною вигодою або внутрішніми неявними витратами. Упущена вигода прирівнюється до витрат. Тому економічні витрати перевищують бухгалтерські на суму упущеної вигоди, а економічний прибуток, навпаки, менший бухгалтерського на ту ж суму упущеної вигоди [3].

Найчастіше прибуток класифікують в залежності від його розміру:

1. Мінімальний прибуток – прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє уяву власників про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. Як правило, цей рівень дорівнює середній процентній ставці на депозитному ринку.

2. Нормальний прибуток – прибуток, який відповідає нормі прибутковості на вкладений капітал у галузі.

3. Цільовий (необхідний) прибуток – прибуток, що відповідає потребам підприємства в коштах на виробничий і соціальний розвиток і утворюється за рахунок чистого прибутку.

4. Максимальний прибуток – прибуток, що пов'язаний з реалізацією мети поведінки підприємства на ринку на максимізацію прибутку [4].

За статистикою Державного комітету статистики рентабельність операційної діяльності підприємств оптово-роздрібної торгівлі в 2013 році становила 10,2%, при середньому рівні рентабельності в економіці країни - 3,9%. Галузевий рівень рентабельності торгівлі відповідає величині рівня нормального прибутку. Для всіх підприємств торгівлі, рівень рентабельності яких в 2013 році був вищим 10,2%, величина отриманого прибутку буде вважатися максимальною.

Гуртово- роздрібна торгівля – це, з одного боку, оптова закупівля товарів, а з іншого, – продаж їх кінцевому споживачу з метою отримання прибутку [5]. Важливість торгівлі в економіці країни підтверджується її часткою в обсягах реалізованої продукції, яка в 2013 році становила 41%. Для порівняння: частка промисловості становила в 2013 році 34,4% обсягів реалізованої продукції всіма суб'єктами господарювання усіх сфер економічної діяльності.

Отже, на сучасному етапі розвитку ринкової економіки в Україні торгівля займає значну частину її економічної діяльності, конкуренція серед гуртово-роздрібних підприємств країни (890 тис. підприємств) є дуже високою, що впливає формування прибутковості даних підприємств. І з кожним роком досягти певного рівня прибутку у цій сфері стає все складніше й вимагає від власників гуртово-роздрібних підприємств розроблення нових шляхів та напрямів зростання прибутковості.

На збільшення прибутку підприємства впливає ряд внутрішніх (доходи та витрати підприємства, його цінова політика, обсяг діяльності) та зовнішніх (цінова політика держави, система оподаткування, облікова ставка) факторів, то можна виділити наступні шляхи підвищення прибутковості на гуртово-роздрібних підприємствах України, а саме:

- забезпечення конкурентних цін та можливості нарахування якомога більшої націнки завдяки значним обсягам закупівлі товарів, що здійснюється лише шляхом укладання та підписання вигідних угод з безпосередніми виробниками продукції;

- співпраця з тими суб'єктами роздрібною торгівля, які мають значну чисельність споживачів та користуються попитом у населення, або створення власних підприємств роздрібною торгівлі;

- якісна логістика, яка характеризується формуванням ефективних маршрутних карт;

- збільшення продуктивності праці, яка характеризується зростанням торгового обороту шляхом ефективних нововведень при роботі складських приміщень, користуючись досвідом інших країн. Прикладом таких нововведень може слугувати запровадження на підприємствах України так званої Венгерської системи, яка дозволяє значно скоротити витрати на оплату праці складських працівників шляхом автоматизації їх роботи.

Загальна схема основних процесів на складі (Венгерська система) зображена на рисунку 1.1

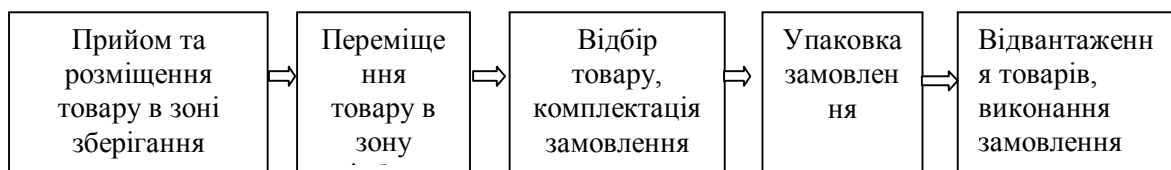


Рис.1. Основні процеси Венгерської системи

Додаткові процеси Венгерської системи зображені на рис. 1.2.

В сучасних умовах економічного розвитку, які характеризуються зростанням конкуренції на ринку підприємств торгівлі, зниженням загального рівня купівельної спроможності споживачів, значною асиметрією величини доходів споживачів за регіонами споживання, оптимізацією всіх операційних процесів на підприємствах, які призвели до вичерпності традиційних резервів зростання прибутковості постає необхідність в пошуку когнітивних методів зростання прибутковості діяльності.

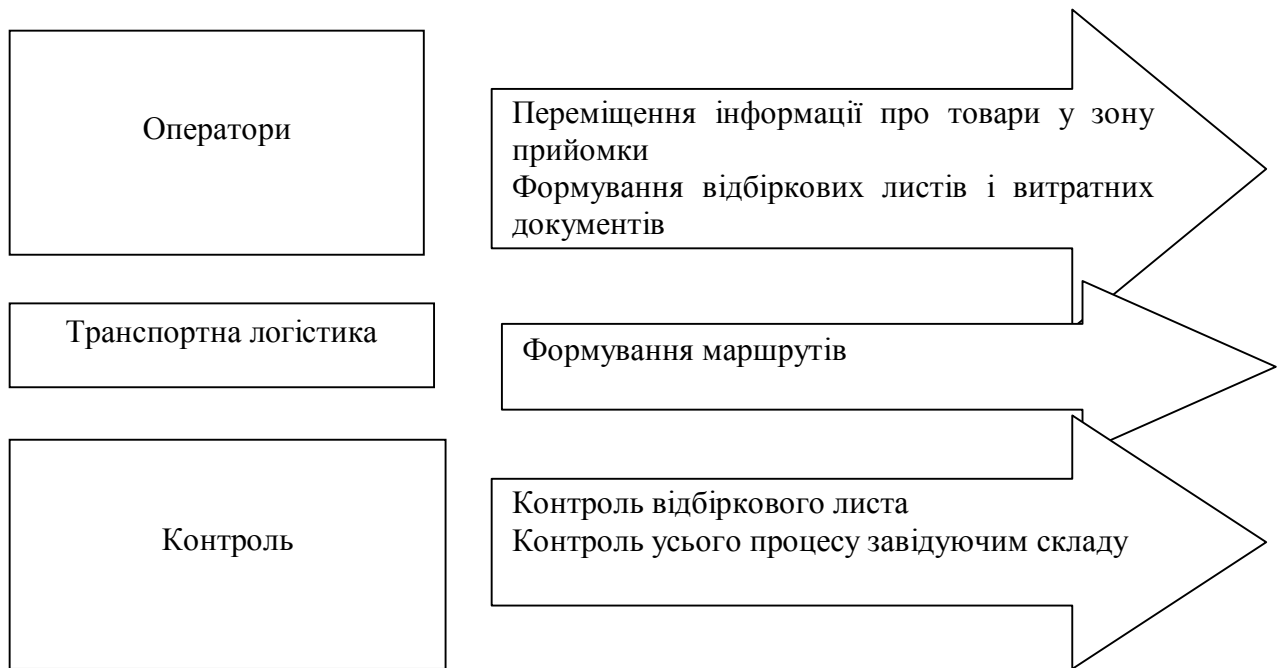


Рис. 2 . Додаткові процеси Венгерської системи

Одним з наукових підходів, який базується на когнітивній взаємодії елементів економічної системи є синергетичний.

За синергетичним підходом підприємства оптової торгівлі мають потенціал самоорганізації елементів економічної системи, результатом якого є синергетичний ефект та ефект емерджентності, які проявляються в наступному:

- концентрація значного асортименту товарів різної номенклатури на одній торговій площі має ефект усвідомлення необхідності його придбання споживачем при візуальному сприйнятті товару;
- територіальне розміщення торгової площі у місцях концентрації об'єктів торгівлі, харчування та розваг матиме ефект, підґрунтям якого є бажання споживача придбати товар у місцях найбільшої концентрації об'єктів торгівлі задля економії власного часу та зусиль;
- рекламування торгового закладу вважається рекламуванням всього асортименту товару, який в ньому представлений;
- формування номенклатури взаємодоповнюючих товарів зменшує ризики «втраченого продажу»;
- наявність взаємозамінних товарів сприяє зростанню кількості «нових» споживачів;
- запровадження накопичувальної або дисконтної системи придбання товарів активізує у споживача рефлексивність здійснення купівлі у даному закладі торгівлі.

Висновки. Прибутковість діяльності підприємства – основний показник, що дозволяє оцінити компанію та проаналізувати подальший шлях її дій, оскільки прибуток відображає доходи та витрати, ефективність ресурсної складової та податкове навантаження.

Гуртово-роздрібні підприємства на даному етапі розвитку країни займають значну частину у її економіці, тому знаходження шляхів підвищення прибутковості у даній галузі є дуже важливим аспектом сьогодення.

Раціоналізація операційних процесів та запровадження логістичних технологій управління матеріальними потоками призвели до вичерпності традиційних резервів зростання прибутковості та необхідності використання синергетичних підходів.

Список використаних джерел

1. Мних В. Економічний аналіз Підручник / В. Мних. – вид. 2-ге, перероб. та доп. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – С. 219.
2. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Пер.с франц. под ред. Л.П.Белых. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – С. 2426.
3. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф.Брігхем: Пер. з англ. – Київ: Молодь, 1997. – С. 119.
4. Бланк И. А. Управление прибылью / И.А Бланк. – К.: Ника-Центр, 1998. – С. 519.
5. Бершн Б, Зване Д. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Бершн, З. Зване : Пер. с англ. — М.: Изд. Дом «Вильяме», 2003. — 1184 с.

Марченко В.М.

проф., док. економ. наук, НТУУ «КПІ»

Кырыкович К.В.

студентка ФММ НТУУ «КПІ»

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К РОСТУ ДОХОДНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОПТОВО-РОЗНИЧНЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

В статье обобщено место прибыльности предприятий оптово-розничной торговли в развитии экономики Украины. Исследованы существующие подходы к расчету прибыли предприятия.

Проведена систематизация направлений роста доходности предприятий оптово-розничной торговли. На основе использования синергетического подхода обобщенно направления роста доходности, основанные на эффекте когнитивного взаимодействия.

Статья содержит сведения о путях повышения прибыльности оптово-розничных предприятий Украины и их значение на данном этапе развития страны.

Указано, что основным подходом при анализе путей повышения доходности является синергетический.

Определены основные пути повышения доходности оптово-розничных предприятий Украины.

Ключевые слова: доходность, оптово-розничная торговля, Венгерская система, целевой прибыль, нормальную прибыль, минимальную прибыль, максимальную прибыль.

Marchenko V.M., Kyrykovych K.V.

SYNERGETIC APPROACH TO INCREASED PROFITABILITY OF WHOLESALE AND RETAIL UKRAINE

The article summarizes the place of return, wholesale and retail trade in the economic development of Ukraine. The existing approaches to calculating profits.

The systematization directions profitability growth of wholesale and retail trade. On the basis of the synergistic approach generalized growth areas of return, based on the effect of cognitive interaction.

This article contains information about ways to improve the profitability of wholesale and retail enterprises of Ukraine and their importance at this stage of development.

It is noted that the basic approach in the analysis of ways to improve profitability is synergistic.

The main ways to increase profitability of wholesale and retail enterprises in Ukraine.

Keywords: profitability, wholesale and retail, Hungarian system , the target profit, normal profit , the minimum income maximum profit.

Петровська І.П.

асистент ФММ НТУУ «КПІ»

Реброва К.С.

студентка ХТФ НТУУ «КПІ»

ВПЛИВ ТИПУ ВУГІЛЛЯ НА ЯКІСТЬ І СОБІВАРТІСТЬ «ВОДА ВИСОКООЧИЩЕНА»

Наведена типова схема отримання «вода високоочищена» для фармацевтичних цілей. Показано, що вартість сорбційного вугільного матеріалу, що лежить в широкому діапазоні, незначно впливає на собівартість отримання 1 м³ такої води. Запропоновано використовувати вугілля високої якості, що забезпечить високу мікробіологічну якість «вода високоочищена» при майже незмінній собівартості. Розраховані техніко-економічні показники типової схеми підготовки «вода високоочищена» з використанням різного типу вугілля.

Ключові слова: собівартість, якість, вплив, капіталовкладення, конкурентоспроможність.

Постановка завдання. Вода відноситься до одного з ключових елементів забезпечення якості фармацевтичної продукції. Це найбільш часто вживаний розчинник, компонент рецептури, також вода