

УДК 334.715:65

DOI: <https://doi.org/10.32840/1814-1161/2019-6-19>

Сухачова О.О.

аспірант кафедри менеджменту
Державного університету телекомунікацій

Sukhachova Olga

Ph.D student of Department of Management,
State University of Telecommunication

ФОРМУВАННЯ «ДЕРЕВА ЦІЛЕЙ» ПІДВИЩЕННЯ СУМИ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

FORMATION OF THE GOAL OF THE GOALS TO INCREASE THE AMOUNT OF THE INCOME OF THE COMMUNICATION ENTERPRISES

У статті розкрито сутність прибутку та чинників, які впливають на його формування. Визначено особливості побудови та реалізації метода «дерево цілей». Прибуток як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності, є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. На прибуток підприємства зв'язку впливають обсяг надання послуг, обсяг реалізації товарів, адже, як правило, підприємства зв'язку, окрім надання послуг зв'язку, займаються реалізацією відповідного обладнання, наприклад оператори мобільного зв'язку продають смартфони й мобільні телефони, модеми для Інтернету, інші засоби зв'язку, зокрема тюнери, спеціальні кабелі, модеми для стаціонарного Інтернету. Побудова «дерева цілей» дає можливість сформувати різні рівні цілей діяльності підприємства й порядок їх досягнення, що сприяє не тільки підвищенню ефективності управлінської діяльності підприємства, але й збільшенню його прибутковості та рентабельності.

Ключові слова: прибуток, підприємства зв'язку, «дерево цілей», цілі, підцілі, чинники впливу.

В статье раскрыта сущность прибыли и факторов, влияющих на ее формирование. Определены особенности построения и реализации метода «дерево целей». Прибыль как экономическая категория отражает окончательную денежную оценку производственной и финансовой деятельности, является наиболее важным показателем финансовых результатов предприятий, их финансового состояния. На прибыль предприятия связи влияют объем предоставления услуг, объем реализации товаров, ведь, как правило, предприятия связи, помимо оказания услуг связи, занимаются реализацией соответствующего оборудования, например операторы мобильной связи продают смартфоны и мобильные телефоны, модемы для Интернета, другие средства связи, в частности тюнеры, специальные кабели, модемы для стационарного Интернета. Построение «дерева целей» позволяет сформировать различные уровни целей деятельности предприятия и порядок их достижения, что способствует не только повышению эффективности управленческой деятельности предприятия, но и повышению его прибыльности и рентабельности.

Ключевые слова: прибыль, предприятия связи, «дерево цели», цели, подцели, факторы влияния.

The article revealed the essence of profit and factors that affect its formation. The peculiarities of the construction and implementation of the "tree of goals" method are determined. Profit as an economic category reflects the final monetary assessment of production and financial activity and it is the most important indicator of financial results of enterprises and their financial situation. The amount of profit indicates the need for measures aimed at reducing the cost of production, increasing production and sales, expanding the range of manufactured goods, changes in price policy. Profit is the determining criterion of efficiency of management and the main source of financial resources of the Enterprise. An important factor in the growth of profits, depending on the activity of the company is to increase product quality, its design, technical improvements to maintain the demand for products and maintain the size of the profits. These techniques require additional costs, but have a strong enough effect on the amount of profit. Improvement of the goods, which is popular in demand can cause an increase in prices for it and consequently increase the amount of profits. On the profit of the communication enterprise influences the volume of services provision, the volume of goods sale, as a rule, the communication enterprise, in addition to providing communication services, engaged in the implementation of relevant equipment, for example, mobile operators trade smartphones and mobile phones, Internet modems, other communication enterprises – tuners, special cables, modems for stationary internet. All these factors are closely related. None should remain unaccounted, as many of them have simultaneous impact on several components and, leaving it out of attention, it is impossible to get the desired result of the communication enterprise. Construction of the "tree of goals", which makes it possible to form different levels of objectives of the enterprise and the procedure for achieving them, which, in turn, contributes not only to improving the efficiency of management activities of the enterprise, but also to increase its profitability and profitability.

Keywords: profits, enterprises of communication, "goal tree", goals, objectives, factors of influence.

Постановка проблеми. Очевидно зростання частки власних фінансових ресурсів щодо позичених та залучених ресурсів дає змогу зробити висновок про зростання ефективності фінансування підприємства. Фінансові ресурси посідають особливе місце в економічних відносинах. Їх специфіка виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування й використання різноманітних видів прибутків і нагромаджень підприємства сфери матеріального виробництва, держави й учасників невиробничої сфери. Ефективність фінансування підприємства неабияк визначається стратегією формування ресурсів, що залежить від форми власності, виду діяльності, територіального розміщення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та особливості формування прибутку діяльності підприємства розглянуто в працях таких учених, як І.О. Бланк, Є.Ф. Брігхем, А.О. Кобець, Л.Л. Куц, В.В. Нагайчук, М.М. Павлишенко, Н.Г. Пігуль, А.М. Поддєрьогін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У результаті проведеного дослідження визначення чинників впливу на формування прибутку підприємства зв'язку було визначено, що наявні способи неповною мірою відповідають сучасним вимогам і умовам діяльності підприємств, а такий метод, як «дерево цілей», дає можливість зробити повне оцінювання цього впливу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є побудова «дерева цілей» підвищення суми прибутку підприємств зв'язку в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Прибуток як економічна категорія відображає остаточну грошову оцінку виробничої та фінансової діяльності, є найважливішим показником фінансових результатів підприємств, їх фінансового стану. Загалом прибуток є різницею між доходами від певної діяльності й витратами на її здійснення. Розмір прибутку свідчить про необхідність вжиття заходів, спрямованих на зниження собівартості продукції, нарощення обсягів виробництва й реалізації, розширення асортименту виготовлених товарів, змін у ціновій політиці. Прибуток є визначальним критерієм ефективності господарювання й основним джерелом фінансових ресурсів підприємства.

Проте з розвитком торговельних та економічних відносин сутність категорії «прибуток» трансформується.

Заслуговує на увагу визначення прибутку, що дає І.О. Бланк, який одним із перших в Україні почав використовувати поняття співвідношення ризику й доходу у своєму визначенні прибутку. На думку вченого, прибуток – це втілений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності та є різницею між сукупним доходом і сукупними витратами у процесі здійснення цієї діяльності [1, с. 348].

Є.Ф. Брігхем вважає прибуток однією з основних категорій товарного виробництва. Це передусім виробнича категорія, яка характеризує відносини, що складаються в процесі суспільного виробництва [2, с. 214].

А.М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину заново створеної вартості, виробленої та реалізованої, готової до розподілу. Таким чином, наголошується на важливості процесу реалізації виробленого продукту за кошти [3, с. 87].

Отже, прибуток у класичному розумінні – це різниця між ціною товару й витратами на виготовлення товару, тобто його собівартістю. Саме таке розуміння прибутку закладене в усіх законодавчих актах України [4].

До чинників зростання прибутку варто віднести відновлення асортименту та номенклатури продукції, що випускається. Використовуючи концепцію життєвого циклу продукції, пам'ятаємо про те, що підприємство має приступати до освоєння нового виду продукції на етапі зростання прибутку для того, щоби до моменту зниження рентабельності старої продукції випуск нової продукції досяг точки беззбитковості [5].

Важливими чинниками зростання прибутку, що залежить від діяльності підприємства, є підвищення якості продукції, її дизайну, технічні вдосконалення для підтримання попиту на продукцію та підтримання розміру отримуваних прибутків. Ці прийоми вимагають додаткових витрат, але мають досить сильний вплив на розмір прибутку. Поліпшення товару, який користується поширеним попитом, може викликати підвищення ціни на нього, відповідно, збільшити обсяги отримуваного прибутку.

Тепер більш детально зупинимось на чинниках, які впливають на величину прибутку підприємств зв'язку, після чого запропонуємо шляхи підвищення їх прибутковості.

Побудуємо схему чинників впливу на прибуток підприємства зв'язку (рис. 1).

Як видно з рис. 1, на прибуток підприємства зв'язку впливають обсяг надання послуг, обсяг реалізації товарів, адже, як правило, підприємства зв'язку, окрім надання послуг зв'язку, займаються реалізацією відповідного обладнання, наприклад оператори мобільного зв'язку продають смартфони й мобільні телефони, модеми для Інтернету, інші засоби зв'язку, зокрема тюнери, спеціальні кабелі, модеми для стаціонарного Інтернету. Крім того, на прибуток підприємства зв'язку впливають ціна, яку воно встановлює на свої товари та послуги, й витрати, які підприємство здійснює під час своєї діяльності.

На кожен із чинників впливу на прибуток підприємства впливають інші чинники. Так, на обсяг надання послуг впливають види послуг, їх якість, технічна та технологічна складові, а також умови надання послуг. Водночас технічна й технологічна складові впливають на якість послуг, а якість послуг – на їх асортимент.

На обсяги реалізації товарів мають вплив асортимент та якість товарів, їх технічне та програмне забезпечення, а також умови продажу. Також на якість товарів впливає їх технічне ц програмне оснащення, а якість товарів впливає на асортимент продукції.

На ціну впливають попит, пропозиція, якість товарів та послуг, а також їх технологічна складова. Загалом чинники впливу на ціну дуже тісно взаємопов'язані, а саме технологічна складова впливає на якість товарів та послуг, якість товарів та послуг – на попит, а попит – на пропозицію.

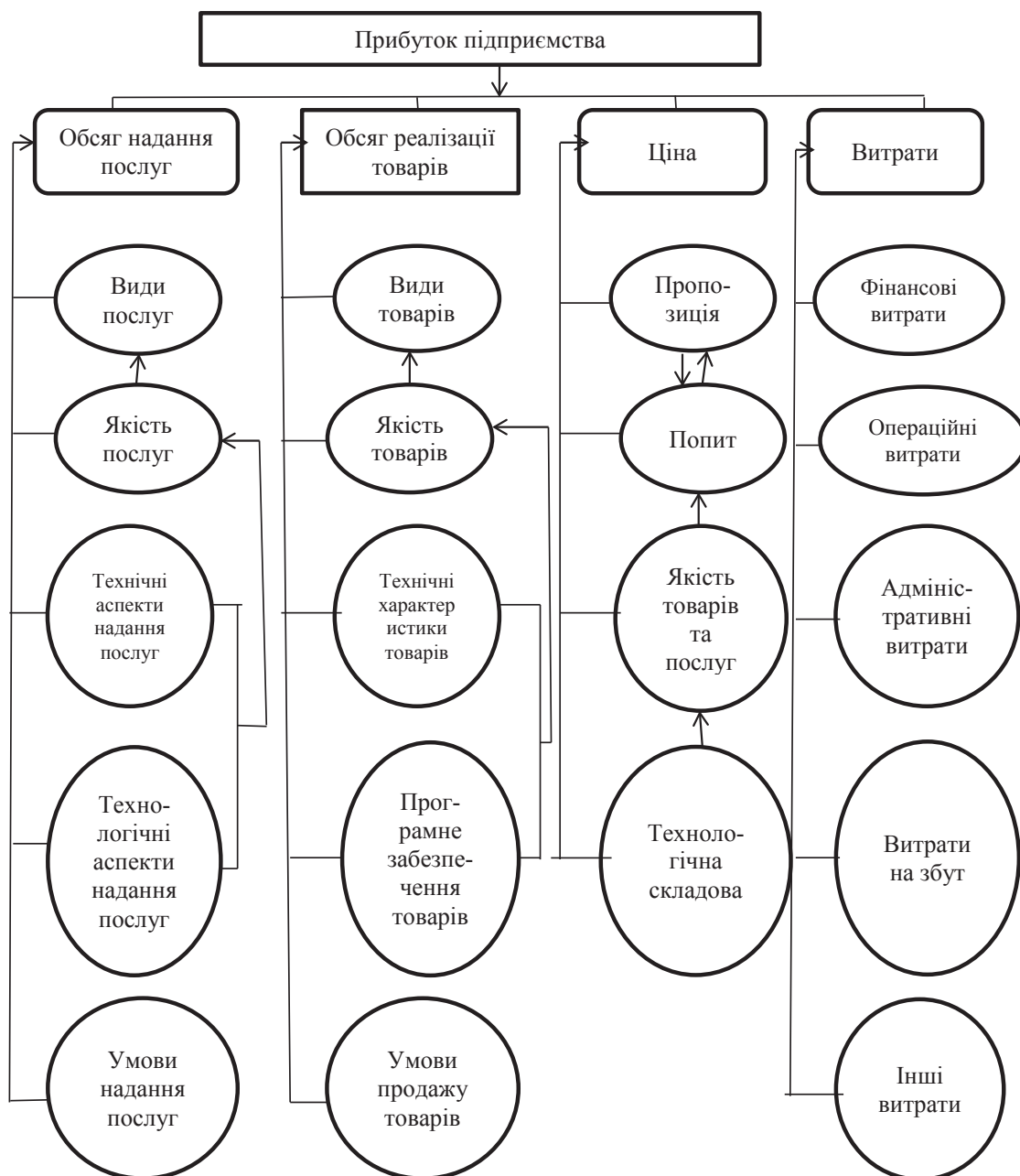


Рис. 1. Чинники впливу на прибуток підприємства зв'язку

На загальні витрати підприємства зв'язку впливають усі складові витрат, що мають місце в його діяльності. Основними з них є фінансові витрати, операційні витрати, які включають матеріальні витрати, витрати на оплату праці та соціальні заходи, амортизаційні відрахування, інші операційні витрати, адміністративні витрати, витрати на збут та інші витрати.

Всі зазначені чинники тісно пов'язані між собою. Жоден не повинен залишитися неврахованим, оскільки багато з них мають одночасний вплив на декілька складових, тому залишення його поза увагою може унеможливити отримання бажаного результату діяльності підприємства зв'язку.

Всі рішення щодо збільшення прибутковості підприємства зв'язку наведемо у вигляді «дерева цілей» (рис. 2).

Для досягнення максимальної суми прибутку підприємству зв'язку необхідно зосередитись на досягненні трьох видів підцілей I рівня, а саме економічних, технологічних та управлінських.

Кожен вид підцілей I рівня досягається за допомогою підцілей II рівня, які залежать від досягнення підцілей III рівня, а ті – від досягнення підцілей IV рівня. Як бачимо, всі визначені підцілі є взаємозалежними в досягненні головної мети, якою є максимальна сума прибутку.

Тепер розкриємо кожен складову «дерева цілей» більш детально.

Зниження витрат можна досягти шляхом використання сучасних технологій та технічних засобів. Для підприємств зв'язку впровадження новітнього технічного та технологічного оснащення є невід'ємною

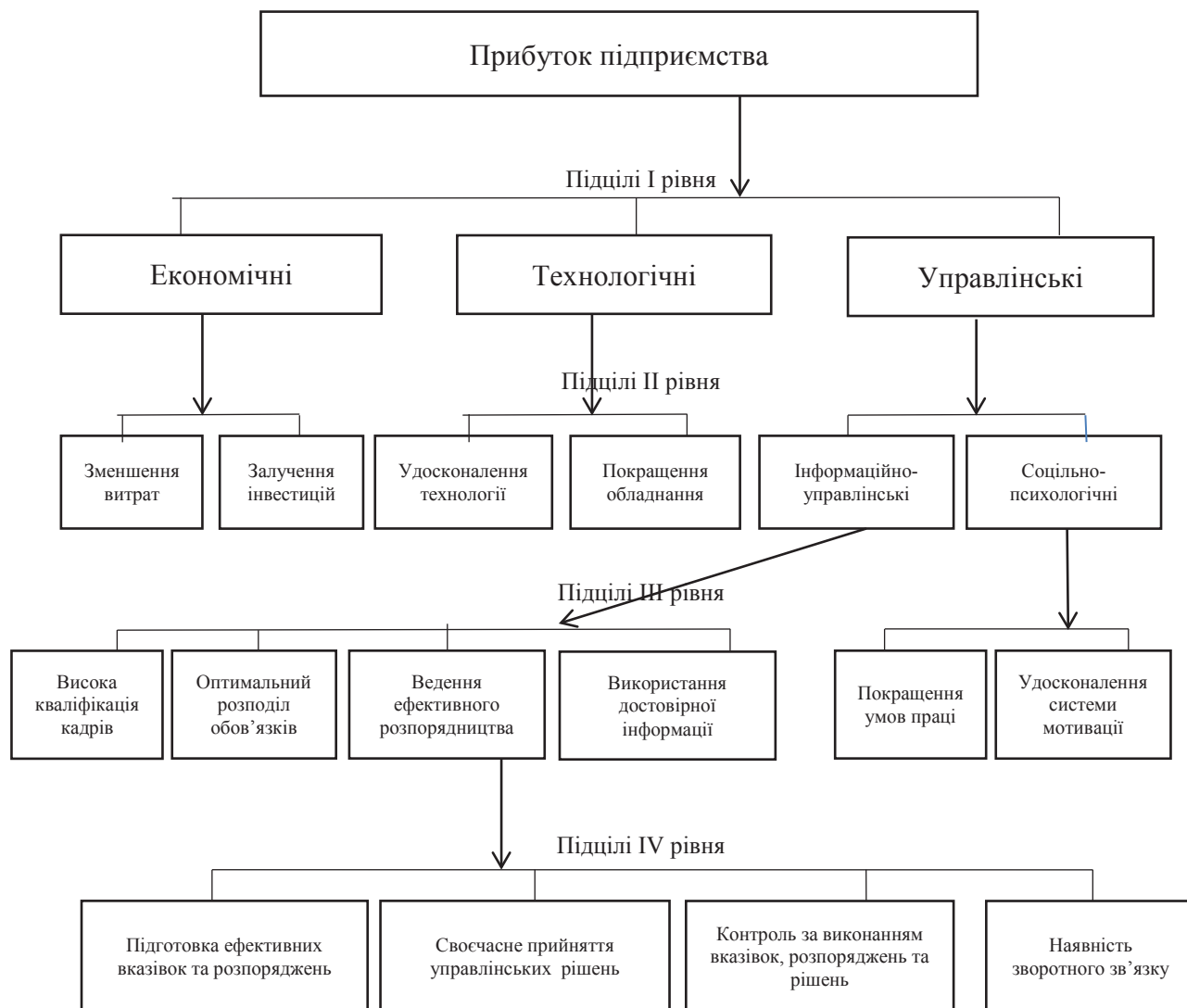


Рис. 2. «Дерево цілей» підвищення суми прибутку підприємства зв'язку

складовою їх діяльності. Вони постійно застосовують інновації в цій сфері під час реалізації політики своєї діяльності. Відповідно, економічна підціль зниження витрат перегукується з технологічними підцільми вдосконалення технології та покращення обладнання, які ставлять за мету використання сучасного оснащення та новітніх інноваційних рішень в діяльності підприємства. Використання високотехнологічного оснащення вимагає залучення досить значних коштів. Оскільки зміна цінової політики в бік збільшення ціни на послуги – не найкращий спосіб вирішення проблеми, одним зі шляхів вирішення цього завдання є залучення інвестицій. Це можна робити або через додатковий випуск акцій та продаж їх на фондовому ринку, або через пошук єдиного чи кількох цільових інвесторів задля залучення їх фінансових ресурсів з подальшим розподілом майнових або фінансових прав. Другий спосіб важчий і небезпечніший. З одного боку, важко знайти єдиного інвестора, який би хотів і мав можливість вкладати значні суми коштів в діяльність підприємства, з іншого боку, знайшовши таку фізичну чи юридичну особу,

залучивши її до свого бізнесу, ви можете втратити одноосібний контроль над діяльністю підприємства, чого не завжди бажають власники.

Як бачимо, перші дві групи підцелей першого й другого рівнів тісно пов'язані між собою й не можуть розглядатись окремо.

Управлінські підцілі досягнення максимальної суми прибутку підприємства зв'язку базуються на двох групах підцелей III рівня, а саме інформаційно-управлінських та соціально-психологічних.

Інформаційно-управлінські підцілі ґрунтуються на використанні праці висококваліфікованих працівників, які здатні працювати з високотехнологічним обладнанням та бути стресостійкими до складних психологічних ситуацій, пов'язаних зі спілкуванням з клієнтами, керівництвом та постійним навчанням на робочому місці через удосконалення технологічної складової їх діяльності; оптимальному розподілі обов'язків між працівниками підприємства задля запобігання перенавантаженню співробітників; використанні ефективної інформації, що передбачає надання працівникам необхідних точних, повних та

достовірних даних щодо обов'язків, які вони виконують, а також ефективному розпорядництві

Здійснення ефективного розпорядництва передбачає досягнення низки підцілей IV рівня. Воно полягає у підготовці ефективних вказівок та розпоряджень, які повинні мати чіткі формулювання щодо дій персоналу, з одного боку, та бути такими, що мають суттєвий вплив на діяльність підприємства, з іншого боку. Задля подолання проблемних ситуацій і ведення ефективного бізнесу необхідно приймати та впроваджувати в життя своєчасні та якісні управлінські рішення, спрямовані на користь персоналу й підприємства загалом. Після прийняття та реалізації управлінських рішень доцільно провести контроль їх виконання й отриманих результатів від їх впровадження задля аналізу переваг і недоліків прийнятих рішень та запобігання помилок у майбутньому.

Невід'ємною складовою ефективного розпорядництва є наявність зворотного зв'язку між працівниками і керівництвом, тому що дуже часто виникає ситуація, коли одна сторона нічого не знає про роботу й проблеми іншої, тому замість того, щоби працювати разом як команда для досягнення поставленої мети, кожен працює сам по собі не завжди не тільки на користь підприємств, але й навіть на шкоду власному добробуту.

Висновки. Отже, прибуток – це основне джерело розвитку діяльності підприємства, тому дуже важливим є визначення напрямів його збільшення. Для цього керівництву підприємства необхідно приймати раціональні рішення щодо зміни структури витрат, визначення ціни продукції чи послуг та інших особливостей управлінської діяльності підприємства. Одним із таких методів, які допомагають керівни-

цтву підприємства вирішити подібні проблеми, є метод побудови «дерева цілей», який дає можливість сформулювати різні рівні цілей діяльності підприємства й порядок їх досягнення, що сприяє не тільки підвищенню ефективності управлінської діяльності підприємства, але й збільшенню його прибутковості та рентабельності.

Бібліографічний список:

1. Бланк И.А. Управление прибылью. Киев : НИКА-Центр, 1998. 544 с.
2. Бригхем Е.Ф. Основы финансового менеджмента : підручник. Київ : Молодь, 1997. 1000 с.
3. Поддерегин А.М. Финансовый менеджмент : підручник. Київ : КНЕУ, 2005. 536 с.
4. Господарський кодекс України. URL: <http://zakon.nau.ua/doc/7code=v0014665-06> (дата доступу: 05.12.2019).
5. Павлышенко М.М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlitu/17_4/172_Pawlyshenko_17_4.pdf (дата доступу 15.12.2019).

References:

1. Blank I.A. (1998) *Upravlenie pribyliu* [Profit management]. Kyiv : Nika. (in Russian)
2. Brigham E.F. (1997) *Osnovy finansovogo menedzhmenta* [Basis of financial management]. Kyiv : Molod. (in Ukrainian)
3. Podderegin A.M. (2005) *Finansovyi menedzhment* [Financial management]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
4. *Gospodarskyi kodeks Ukrainy* [Commercial Codex of Ukraine]. Available at: <http://zakon.nau.ua/doc/7code=v0014665-06> (access date: 05.12.2019).
5. Pavlyshenko M.M. *Znachennya prybutku pidpryemstva v rynkovii ekonomicii* [A value of profit of enterprise in a market economy]. Available at: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlitu/17_4/172_Pawlyshenko_17_4.pdf (access date: 15.12.2019).