

ОПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

**Богданова
Оксана Сергіївна**

магістрант навчально-наукового інституту бізнесу та інформаційних технологій

Одеська державна академія будівництва та архітектури

НАУКОВИЙ КЕРІВНИК:

**Тюлькіна
Катерина Олександрівна**

ORCID ID: 0000-0001-8782-4173

кандидат економічних наук,
доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва

Одеська державна академія будівництва та архітектури

УКРАЇНА

PROBLEMS OF PROVIDING PROFITABLE ACTIVITIES IN BUILDING INDUSTRY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ | ABSTRACT :

У статті досліджуються існуючі підходи до визначення прибутку, види прибутку та фактори впливу на прибуток. Аналізуються основні показники діяльності підприємств будівельної галузі. Завдяки формулюванню висновків щодо основних проблем будівельних підприємств автор пропонує впровадження заходів, які дозволять забезпечити їх прибуткову діяльність.

The article examines existing approaches to determining profit, types of profit, and factors affecting profit. The basic indicators of activity of the enterprises of the construction industry are analyzed. By formulating conclusions on the main problems of construction companies, the author proposes the introduction of measures that will ensure their profitable activities.

КЛЮЧОВІ СЛОВА | KEYWORDS :

прибуток; рентабельність; результат, будівництво; підприємство.
profit; profitability; result, construction; enterprise.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ.

Останнім часом збільшилися масштаби досліджень в економіці, які стосуються забезпечення прибуткової діяльності підприємств. Ці питання розглядаються в різних аспектах: визначення показників рентабельності, оцінки різних показників прибутковості, їх критичного значення при аналізі фінансового стану адекватності визначення прибутку бухгалтерським і податковим обліком.

З переходом від адміністративно-командних методів управління економікою до ринкових значно змінилася роль прибутку в розвитку економіки України. Він займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів ринкової економіки. Оскільки фінанси, кредит, ціни, собівартість і інші економічні важелі прямо чи опосередковано пов'язані з прибутком.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ.

Прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. А тому категорія прибутку є предметом дослідження багатьох вчених економістів. Значний внесок у розробку теоретичних і практичних аспектів прибутку внесли такі вчені, як Л.О. Богінська [1], К.О. Маонов, О.І. Угоднікова [2], Г.Л. Ступнікер [5], М.С. Татар [6], Н.Ю. Ширяєва [7] та інші.

МЕТА СТАТТІ.

Метою статті є розгляд проблем щодо забезпечення прибуткової діяльності під-

приємств будівельної галузі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ.

Метою діяльності будь-якої комерційної структури в умовах ринкової економіки є отримання прибутку, який здатний забезпечити її подальший розвиток. Прибутковість розглядається не тільки як основна мета, а й як головна умова ділової активності підприємства, результат його діяльності та ефективного здійснення своїх функцій щодо забезпечення споживачів.

В економічній літературі, присвяченій питанням прибутку підприємства, поняття прибутку не має єдиного чіткого визначення. У міру розвитку економічної думки виникло безліч спроб знайти однозначне визначення прибутку. У таблиці 1 представлені визначення прибутку, які надали різні автори.

Всі автори сходяться в тому, що прибуток – це різниця або залишок, який міститься у виручці від продажу.

У загальному вигляді прибуток є прирощена форма додаткової вартості і виступає як грошовий вираз вартості додаткового продукту та тієї частини необхідного продукту, яка не включає в собівартість і розподіляється через фонди споживання. Прибуток як фінансовий результат діяльності підприємства представляє собою різницю між сукупними доходами і витратами, що виникають в результаті господарської діяльності.

Таблиця 1

Наукові погляди на сутність визначення «прибуток»

Автор визначення	Визначення
Дж. С. Міль	Прибуток - залишок після вирахування з доходів компанії витрат на закупівлю необхідних товарів і послуг (сировина, транспорт), а так само на виплату заробітної плати персоналу.
А. Маршал та Дж.Мак Куллох	Прибуток - залишок після вирахування з доходів компанії витрат на закупівлю необхідних товарів і послуг (сировина, транспорт), а так само на виплату заробітної плати персоналу, а так само винагороду використовуваних в даному виробництві капіталів
Ф. Найт та Уетсон	«Чистий прибуток» - «залишок із залишку», з якого крім уже зазначених елементів, віднімаються винагороду керівництву компанії і премія за ризик
Андре Бабо	Прибуток з точки зору бухгалтерського обліку, складається з двох компонентів: 1 - доходи від звичайної діяльності - представляють собою різницю між виручкою від продажу і необхідними виробничими, торговими та іншими витратами; 2 доходи від володіння підприємством певними активами, які приносять прибуток (цінні папери, боргові зобов'язання), або активами, вартість яких може змінюватися в звітному періоді (запаси, земельні ділянки, основні фонди, і т.д.)
А. Сміт, Д. Рікардо [10]	Прибуток - «щось», що є компенсацією підприємцю за ризик, і виникає при обміні створеного товару на гроші крім оплати всіх витрат.
П. Е. Самуельсон	Прибуток - це безумовний дохід від чинників виробництва, це винагорода за підприємницьку діяльність і введення технічних удосконалень. У прибуток також включається витрачання між очікуваним і фактичним доходом в зв'язку з невизначеністю (ризиком), монополістичний дохід і т.п.
В.Д. Секерин	Прибуток - різниця між валовим доходом і витратами на реалізацію товарів (витратами обігу). Прибуток є результируючим показником господарської діяльності торгового підприємства
В.К. Скляренко	Прибуток - кінцевий позитивний фінансовий результат організації, що представляє собою реалізовану частину чистого доходу, створеного додатковим працею.

взято з [7]

Розрізняють два види прибутку: бухгалтерський та економічний. У діючій на підприємстві звітності розраховують і аналізують в основному бухгалтерський прибуток, що представляє собою прибуток, який залишається від загальної виручки від реалізації продукції, робіт, послуг підприємства після плати явних витрат.

Економічний прибуток являє собою прибуток, що залишився після вирахування з виручки від реалізації продукції, робіт, послуг всіх витрат, що включають в себе ренту, судний відсоток, нормальний прибуток і т.ін. Розрахунок економічного прибутку має велике значення для вибору найбільш оптимальних напрямів діяльності кожного підприємства і підвищення його рентабельності [8].

Прибуток схильний до впливу багатьох чинників, які можна умовно розділити на дві основні групи, а саме зовнішні і внутрішні чинники.

Зовнішні фактори [6] відображають стан макросередовища і включають такі показники, як рівень інфляції, рівень цін на пер-

винні матеріали, зміну ринкової кон'юнктури, коливання попиту і пропозиції, зміни в конкурентному середовищі, а також сфері законодавства, міжнародного права та ін.

Внутрішні чинники [5] відображають внутрішньофірмові процеси, серед яких коливання обсягів виробництва товарів або послуг, зміни в собівартості, тенденції в ціноутворенні, ступінь зношеності парку обладнання, використання новітніх технологій і розробок, загальна ефективність виробництва, фінансова політика керівництва та ін.

Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання країни. В свою чергу будівельна галузь забезпечує населення не тільки житлом, але й робочими місцями, інженерними спорудами, а також є споживачем продукції інших галузей національного господарства.

Простежимо коливання кількості суб'єктів підприємництва, що функціонують в будівництві (рис 1).



Рис.1. Динаміка зміни кількості суб'єктів будівельної галузі за 2010-2018 роки [3]

Проаналізуємо показники діяльності будівельної галузі (рис.2). Наскільки можна побачити з 2010 року зростає обсяг виконаних будівельних робіт на 1 задіяного в будівництві (темپ зростання в 2018 році в порівнянні з 2010 роком складає 331,25%).

Але в більшості дана динаміка зумовлена значним підвищенням цін на будівельно-монтажні роботи (темп зростання в 2018 році в порівнянні з 2010 роком складає 262,83%).

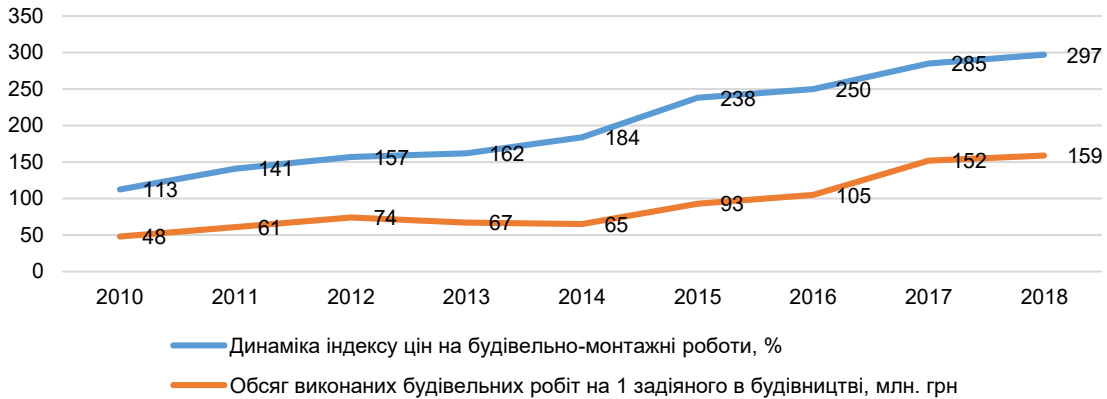


Рис. 2. Показники діяльності будівельної галузі у 2010-2018 роках [3]

При аналізі результатів діяльності будівельних підприємств на протязі 2010-2018 років можна зробити висновок про збитковість діяльність цих підприємств, крім 2018 року (табл. 2). В 2018 році підприємства будівельної галузі починають працювати

ефективно, завдяки чому отримують чистий прибуток в розмірі 4,41 млрд.грн. Крім того, поступово зростає кількість підприємств, які отримали прибуток в будівельній галузі: з 53,9% в 2010 році до 72,4% в 2018 році.

Таблиця 2

Результати діяльності підприємств будівельної галузі за 2010-2018 роки

Показник	Значення									
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Чистий прибуток (збиток) підприємств (млрд.грн.)	-5,10	-4,58	-1,01	-5,89	-27,95	-25,86	-10,55	-5,01	4,41	
Рівень рентабельності (збитковості) всієї діяльності підприємств (%)	-4,2	-2,7	-0,6	-3,2	-13,5	-12,7	-5,0	-2,0	1,3	
Підприємства, які одержали прибуток (%)	53,9	58,8	58,9	61,4	61,9	70,8	70,4	71,0	72,4	

дані сформовано з [3]

Основними проблемами будівельних підприємств на даний час є зростання матеріальних та трудових витрат, посилення конкуренції та зменшення норм прибутку. За результатами опитування керівництва будівельних підприємств основними факторами, що стримують будівельну діяльність є фінансові обмеження та недостатній попит.

Існують два шляхи впливу на прибуток підприємства: перший шлях – зниження собівартості; другий – збільшення виручки, тобто обсягу продажів.

Для забезпечення прибуткової діяльно-

сті підприємствам будівельної галузі необхідно:

1. Оптимізувати використання трудових ресурсів, а саме домогтися збільшення числа продажів за основними напрямками діяльності компанії. Зростання числа замовлень дозволить будівельній компанії знизити витрати за рахунок зниження частки постійних витрат у вартості замовлення, що забезпечить зростання реалізаційної прибутку. Крім цього, продаж рентабельних послуг в більшому обсязі в цілому благотворно відіб'ється на кінцевих результатах діяльності. В цілому збільшен-

ня числа продажів, і, як наслідок, реалізації рентабельних видів послуг, забезпечить збільшення прибутку на кожен окремий вид послуг, а також зростання показників як прибутку, так і рентабельності в цілому по організації [6].

Крім збільшення числа замовлень, собівартість може бути знижена з допомогою раціоналізації витрат, заснованої на поліпшенні організації робіт, а також завдяки поліпшенню алгоритму взаємодії як між ланками компанії, так і з зовнішніми партнерами, замовниками, постачальниками.

2. Розробити план по оптимізації збутової стратегії. В рамках цього заходу необхідно домагатися максимального числа контрактів на установку ліфтового обладнання. Також можливе укладання договорів на здійснення додаткових послуг, як з приватними особами, так і з корпоративними замовниками.

3. Розширювати базу замовників. В якості рекомендації для менеджменту можна запропонувати продовжувати пошук великих компаній з метою мінімізації та розподілу ризиків для фактичного виконання річного плану робіт.

Крім розвитку договірних відносин з наявними постачальниками замовлень, керівники повинні шукати способи проникнення на нові ринки, шукати нових партнерів, і, на основі ретельного зваженого аналізу відбирати оптимальні варіанти для здійснення співробітництва.

4. Модернізувати технічне обладнання та інструменти, які використовуються в процесі будівництва і монтажних робіт.

Ухвалення подібного управлінського рішення зможе сприятливо вплинути на час виконання замовлень, що, за умови кількості їх зростання, дозволить не наймати великої кількості додаткового персоналу, а розподілити замовлення між працюючими бригадами.

Оновлення парку обладнання та інструментів в цілому дозволить відповідати нормам і вимогам, що пред'являються замовниками до будівельних, підрядних і монтажних організаціям.

5. Внести зміни в мотиваційну політику компанії. При зростанні числа замовлень основну частину оплати праці повинен зайняти не оклад, як у багатьох будівельних компаній, а процентна ставка від кожного окремого замовлення і додаткові премії при виконанні або перевиконанні плану.

У багатьох компаніях існує необґрунтована система преміювання праці адміністративного та управлінського персоналу. З метою зниження управлінських витрат рекомендується ввести фіксоване нарахування преміального фонду в залежності

від виконання планових показників продажів.

Крім премій, необхідно продумати критерії депреміювання і інших стягнень, особливо в тому випадку, коли на виконання замовлення надав прямий вплив саме людський фактор, а не форс-мажорні обставини.

Таким чином, основні зусилля необхідно зосередити на пошуку потенційних замовників, зміні структури формування витрат за окремими напрямками діяльності, розширенні ринку збуту, поліпшення мотиваційної стратегії розвитку, модернізації технічного та автопарку [7].

Таким чином, на кожному будівельному підприємстві повинні передбачатися планові заходи щодо збільшення прибутку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.

Отже, в цілому прибуток є багатоскладовою категорією в сумі економічних показників. Її значення здатне не тільки відображати ефективність виробництва, але й характеризувати якість робіт і послуг, а також стимулювати зростання та розвиток комерційної організації.

Збільшення прибутку крім власників бізнесу та працівників також знаходиться в інтересах державних структур, тому що успіх кожного окремого бізнесу створює загальний інвестиційний клімат в країні, забезпечує зростання ВВП і добробуту громадян. Також зростання прибутку комерційних організацій позитивно впливає на соціальний розвиток суспільства.

Перед багатьма підприємствами будівельної галузі зараз стоїть проблема забезпечення їх прибуткової діяльності. Це може бути досягнуто впровадженням наступних заходів: збільшення кількості замовлень; поліпшенням якості послуг; зниженням собівартості послуг за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили та робочого часу тощо.

Основними перевагами запропонованих будівельним підприємствам заходів є:

- поліпшення фінансових результатів їх діяльності;
- підвищення ефективності використання потенціалу трудового колективу;
- напрацювання стійких ділових зв'язків з постачальниками та замовниками;
- просування компанії на ринку і посилення її позицій.

В цілому запропоновані заходи є комплексом ефективних управлінських рішень, що дозволяють добитися максимального впливу на кінцеві результати діяльності компанії.

Список використаних джерел:

- [1] Богінська, Л.О. (2016). Економічні засади формування та використання ресурсного потенціалу будівельного підприємства / *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*, 1(47), 316–320.
- [2] Мамонов, К.А. & Угоднікова, О. І. (2013). Планування потенціалу розвитку будівельного підприємства. *Економічний аналіз: збірник наукових праць*, (13), 311–316.
- [1] Офіційний сайт Державної служби статистики України. Вилучено з <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- [2] Кузнецова, М. С. (ред.). (2017). *Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання за 2017 рік»*. Київ: Державна служба статистики України.
- [3] Ступнікер, Г.Л. (2016). Що до перспектив розвитку діяльності будівельних підприємств України. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*, 1(01), 86–90.
- [4] Татар М.С. (2016). Дослідження проблем розвитку ресурсного потенціалу будівельних підприємств України в умовах активізації факторів зовнішнього середовища. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*, 6(3), 81–86.
- [5] Ширяєва, Н.Ю. (2012). Управління розвитком виробничо-господарської діяльності будівельної організації / *Технологічний аудит і резерви виробництва: зб. наук. праць*, 4/2(6), 123-128.
- [6] Танигіна, О.А. (2010). Підходи до поняття «прибуток» в різних економічних школах. *Бухгалтерський облік, статистика*, (10), 242-246.

Author(-s):

Bohdanova O., *Master's student of the Institute of Business and Information Technology*
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

UKRAINE

Scientific adviser:

Tiulkina K., *Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Economics and Entrepreneurship*
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

UKRAINE