

УДК 338.2

*О. С. Хринюк,
к. е. н., доцент, доцент кафедри економіки та підприємництва,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені
Ігоря Сікорського», м. Київ
В. А. Бова,
студентка, Національний технічний університет України «Київський політехнічний
інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ*

ПРИБУТОК ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

*O. S. Khryniuk,
PhD in Economics, docent,
Associated Professor, Department of Economics and Business,
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv
V. A. Bova,
student,
National Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv*

PROFIT AS A TOOL MANAGING FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

У статті зазначено необхідність управління фінансовим потенціалом підприємств відповідно до нинішніх економічних умов та особливостей розвитку ринку країни. Наданий перелік інструментарію, що використовується в рамках управління фінансовим потенціалом виробничих підприємств. Предметом дослідження у статті обрано засоби підвищення прибутку підприємства. Висвітлено сутність та значення категорії «прибуток підприємства». Визначено, що на сьогоднішній день прибуток є індикатором ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання. Досліджено основні методи підвищення прибутку вітчизняних підприємств. Представлено основні принципи підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом. Підкреслено актуальність та необхідність впровадження зазначених методів на підприємствах у сучасних умовах господарювання. В рамках кожного із методів приведено відповідні заходи, що сприятимуть зростанню прибутковості підприємства. Вказано на необхідність застосування зазначених методів у комплексі для досягнення найбільш позитивного результату.

The article indicates the need to manage the financial potential of enterprises in accordance with the current economic conditions and peculiarities of the development of the country's market. The list of tools used in the management of the financial potential of production enterprises is given. The subject of the study in the article is chosen means of increasing the profit of the enterprise. The essence and meaning of the category "profit of the enterprise" are highlighted. It is determined that for today profit is an indicator of the efficiency of economic activity of business entities. The main methods of increasing the profit of domestic enterprises are investigated. The basic principles of increasing the efficiency of financial potential

management are presented. The urgency and necessity of implementation of the mentioned methods at the enterprises in modern economic conditions are emphasized. Within each of the methods are given appropriate measures that will promote the growth of profitability of the enterprise. It is indicated on the necessity of using the indicated methods in the complex to achieve the most positive result.

Ключові слова: прибуток, управління прибутком, фінансовий потенціал підприємства, господарська діяльність, суб'єкти господарювання.

Key words: profit, profit management, financial potential of the enterprise, economic activity, business entities.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності економічної та політичної ситуації країни, інфляції, падіння купівельної спроможності споживачів, частих та непередбачуваних змін в податковому законодавстві кожне підприємство намагається створити систему управління фінансовим потенціалом. Складовою такої системи є пошук джерел формування фінансових ресурсів і особливо джерел самофінансування. Головним джерелом забезпечення самофінансування є прибуток підприємств. А тому економічна категорія прибутку вимагає підвищеної уваги як практиків, так і науковців.

На сьогоднішній день обсяг прибутку є основною ціллю функціонування підприємств, звідси одним із найважливіших питань, яке намагаються вирішити всі суб'єкти господарювання, є шляхи підвищення прибутковості.

Це зумовлює потребу у визначенні способів максимізації прибутку вітчизняних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика підвищення прибутковості є завжди актуальною темою для дослідження. Тож не дивно, що наразі вивченню тих чи інших аспектів даної економічної категорії присвячено значну кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Виділимо праці Р. Антонюка, С. Баранцева, Д. Гелбрейта, М. Гладкої, М. Огійчука, В. Гриньової, М. Коваленка, О. Толмачова, А. Шеремата та ін.

Проте, не зважаючи на зацікавленість вчених-економістів та велику кількість публікацій щодо вдосконалення управління прибутком, існує ще багато питань, що потребують більш ретельного дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення шляхів підвищення прибутку як інструменту управління фінансовим потенціалом вітчизняних виробничих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Для підвищення рівня фінансового потенціалу можна використовувати цілий ряд інструментів (рис.1), що направлені на збільшення вхідних та скорочення вихідних грошових потоків, проведення реструктуризації активів підприємства, перетворення в грошові еквіваленти наявних матеріальних та фінансових активів підприємства, оптимізацію фінансових ресурсів шляхом їхнього перерозподілу, використання управлінських важелів впливу на фінансові ресурси підприємства тощо.

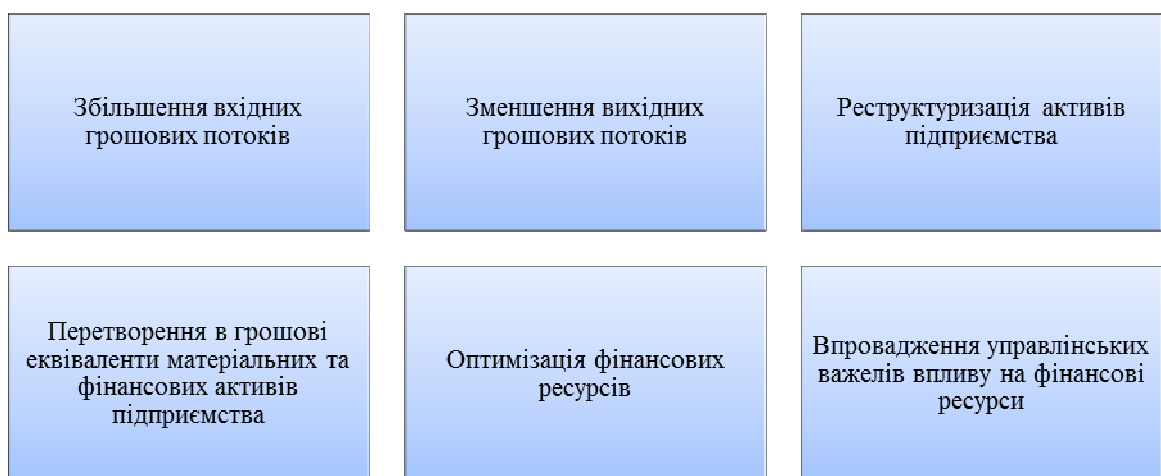


Рис. 1. Інструменти управління фінансовим потенціалом підприємства

Джерело: згруповано авторами на основі [1;3;4]

У розрізі інструментарію щодо збільшення рівня вхідних грошових потоків та зниження вихідних, розглянемо саме заходи щодо підвищення рівня прибутковості підприємства. Адже прибуток характеризує кінцевий результат діяльності підприємства та визначає ефективність її здійснення суб'єктом господарювання.

Більшість вчених дотримується думки, що прибутком вважається та частина доходу, що залишається на підприємстві після вирахування всіх витрат, безпосередньо пов'язаних із виробництвом та реалізацією виробленої продукції [1, с. 18].

На сьогоднішній день в ринкових умовах господарювання прибуток є безпосередньо одним із основних джерел формування фінансових ресурсів на підприємстві. А тому має бути в центрі особливої уваги управлінського апарату. Адже величина прибутку впливає на фінансовий стан підприємства та демонструє фінансові результати господарської діяльності підприємства.

Зазначимо, що відповідно до значимості прибутку, кожне підприємство намагається його збільшити, адже саме він є індикатором ефективності діяльності підприємств [6, с. 2].

Існує декілька методів підвищення прибутку:

1. Скорочення витрат підприємства.

Заходами із скорочення витрат на підприємстві можуть бути нормування та планування витрат. Окрім того, заходи щодо зменшення відсотку браку, а також зупинення випуску неконкурентоспроможної продукції сприятиме зменшенню витрат.

Найчастіше скорочення виробничих витрат забезпечується шляхом пошуку нових постачальників сировини, що запропонують меншу ціну чи більш вигідні умови про співпрацю та гнучку систему знижок. Зазвичай, при замовленні більшої кількості сировини можна отримати знижки.

Важливо зазначити, що здешевлення сировини як правило супроводжується падінням якості виробленої продукції. Тож тут вже необхідно ставити питання про якість продукції та репутацію підприємства.

В свою чергу, скорочення невиробничих витрат може супроводжуватися скороченням штату працівників, скороченням витрат на відрядження, зменшенням витрат на проведення маркетингових досліджень та рекламу, тощо.

Досить часто підприємства вдаються до зниження витрат шляхом здешевлення пакувальних матеріалів для транспортування продукції, пошуків більш дешевих орендних складів для зберігання готової продукції, тощо.

2. Нарощення доходу:

2.1. Шляхом підвищення ціни на вироблену продукцію.

Визначимо, що підвищення ціни на продукцію не завжди є ефективним методом. Необхідно проводити маркетингові дослідження та моніторинг ринку, щоб однозначно визначитися із доцільністю підвищення цін, адже споживачі можуть бути не готовими сплачувати велику суму за наданий продукт. Проте кожне підприємство самостійно обирає для себе власну стратегію.

2.2. Шляхом збільшення обсягів продажів.

Найбільш ефективним методом із розрахунку на довгострокову перспективу є заходи, що спрямовані на збільшення обсягів продажів.

Даного результату можна досягти декількома способами, проте краще використовувати їх в комплексі.

Зазначимо основні з них:

1) Стимулювання попиту.

В даному аспекті постає питання про покращення роботи маркетологів та навіть розширення маркетингового відділу. Адже стимулювання попиту можна досягти шляхом активізації рекламних компаній, впровадження проектів для підвищення впізнаваності бренду. Варто підкреслити, що на сьогоднішній день в основному саме імідж та репутація компанії, а також довіра споживача до бренду відіграють ключову роль у здійсненні покупок.

Тому для розгортання рекламних кампаній необхідно спочатку визначити цільову аудиторію, на яку орієнтуються суб'єкти господарювання і виходячи із цього обирати рекламу, що сприятиме найбільшому охопленню цільових споживачів.

Для прикладу зазначимо, що зазвичай це реклама на телебаченні, радіо, білбордах, метро, реклама в Інтернеті та соціальних мережах. Наразі, саме два останніх зазначених майданчики для реклами вважаються найбільш ефективними.

Окрім того, участь в професійних виставках чи організація дегустацій у супермаркетах (у випадку виробництва відповідної продукції) тільки збільшить попит.

Заходами стимулювання попиту вважаються також впровадження гнучкої системи знижок, надання гарантійного та сервісного обслуговування, впровадження післяпродажної консультації щодо технічних характеристик придбаних товарів та інструкцій з експлуатації. Необхідно зазначити, що розгортання активної рекламної кампанії передбачає значні затрати, проте при умові нарощення обсягів продукції у довгостроковій перспективі це сприятиме підвищенню рівня прибутковості компанії.

2) Розширення мережі збуту.

Окрім стимулювання попиту, можна також розширювати мережу збуту шляхом виходу на нові ринки, розширення асортименту продукції, відкриття регіональних представництв тощо.

Маркетингові дослідження та моніторинг ринку сприятимуть визначенню конкурентоспроможної продукції, що дозволить впроваджувати випуск нових видів товарів та боротися за новий сегмент ринку.

3. Ефективне управління кадрами.

Ефективне управління кадрами супроводжується забезпеченням підприємства лише кваліфікованим персоналом; підвищенням рівня продуктивності праці співробітників.

Підбір лише кваліфікованого персоналу можливий у випадку внесення змін у формат співбесід. Наприклад, впровадження тестів на одному із етапів співбесіди стане індикатором кваліфікації потенційних працівників. Таким чином, підприємство зможе повністю забезпечити себе персоналом з необхідним рівнем кваліфікації.

Підвищення продуктивності праці зазвичай супроводжується заходами з мотивації та заохочення персоналу до праці. Наприклад, організація зон відпочинку в компаніях зможе підвищити продуктивність праці персоналу, а впровадження бонусної системи сприятиме заохоченню працівників якомога якісніше та швидше виконувати поставлені перед ними завдання, що в довгостроковій перспективі позитивно сприятиме на збільшення рівня прибутку підприємства.

Систематизуємо зазначені вище методи підвищення рівня прибутку (рис.2).



Рис. 2. Методи підвищення рівня прибутку

Таким чином, зазначимо, що підвищення прибутковості здебільшого відбувається шляхом збільшення обсягів продажів та зниження виробничих та невиробничих витрат. Тому необхідно адаптувати зазначені засоби до конкретних умов та застосовувати їхню комбінацію для досягнення найбільш позитивних результатів.

З метою підвищення ефективності управління фінансовим потенціалом, на наш погляд, доцільно дотримуватися наступних принципів:

1. Цілеспрямованість. При управлінні фінансовим потенціалом має бути визначена чітка ціль, яку переслідує підприємство. В основі цільових орієнтирів лежать наступні процедури: дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, виявлення сильних та слабких сторін, можливостей та загроз, проведення аналізу фінансово-економічного стану підприємства.

2. Обґрунтованість. Обрані методи управління фінансовим потенціалом мають бути цілком обґрунтовані та проаналізовані. Альтернативні варіанти також потребують обґрунтування.

3. Альтернативність. При виборі тих чи інших методів управління маємо надати та проаналізувати всі можливі альтернативні варіанти, щоб обрати найбільш ефективний та доцільний згідно визначених цілей.

4. Комплексність. Найефективніше впроваджувати комбінацію декількох заходів в рамках обраного методу, щоб досягти найкращого результату.

5. Перспективність. Всі обрані методи та заходи для їх втілення мають відповідати сучасним умовам зовнішнього та внутрішнього середовища суб'єкта господарювання та бути актуальними не тільки на даний момент функціонування підприємства, але й у довгостроковій перспективі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, на сьогоднішній день управління фінансовим потенціалом з метою підвищення ефективності діяльності підприємств є першочерговим завданням, яке потребує застосування відповідного інструментарію. В даній статті був

описаний лише один інструмент в рамках управління фінансовим потенціалом, а саме – підвищення прибутку підприємства. На сьогоднішній день, максимізація прибутку є важливим завданням для кожного підприємства. Адже прибуток – основне джерело фінансування подальшого розвитку суб'єктів господарювання, впровадження інновацій, вдосконалення матеріально-технічної бази тощо.

Тому комплексне застосування заходів щодо збільшення прибутку підприємства сприятиме підвищенню кінцевого фінансового результату, а отже і зміцненню фінансового потенціалу підприємства.

Наукова новизна дослідження полягає у представленні принципів здійснення ефективного управління фінансовим потенціалом підприємства.

Практична значимість полягає у комплексному поданні заходів щодо підвищення рівня прибутковості для їх впровадження на вітчизняних підприємствах.

Напрямок подальших досліджень є обґрунтування доцільності застосування інших інструментів управління фінансовим потенціалом на вітчизняних підприємствах з урахуванням сучасних ринкових умов.

Список використаної літератури.

1. Гладка Л. І. Управління прибутком в сучасних умовах / Л. І. Гладка, М. О. Домашенко, М. В. Ковальова // *Економіка і регіон: наук. вісник Полтавського національного технічного університету ім. Ю. Кондратюка*. – 2012. – № 1(32). – 18-23 с.
2. Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності / Ю. І. Єпіфанова, В. С. Гуменюк // *Економіка і суспільство*. – 2016. – №3 – 189-192 с.
3. Огійчук М. Ф. Сутність прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огійчук // *Економіка АПК*. – 2009. – № 6. – 31-45 с.
4. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // *Управління розвитком*. – 2012. – № 1. – 82–84 с.
5. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль. – К. : КНЕУ, 2012. – 198 с.
6. Тульчинська С. О. Основи управління прибутком підприємства / С.О. Тульчинська, Т. П. Ткаченко, О. І. Скоробогатий // *Ефективна економіка* – 2018 – №2 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf

References.

1. Gladka, L.I., Domashchenko, M.O. and Kovalev M.V. (2012), “Managing profits in modern conditions”, *Ekonomika i rehion: nauk. visnyk Poltav's'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu im. Y. Kondratiuka*, vol. 1(32), pp. 18-23.
2. Yepifanova I. Yu. and Humeniuk V. S. (2016), “Profitability of the enterprise: modern approaches to the definition of the essence”, *Ekonomika i suspil'stv*, vol.3, pp.189-192.
3. Ohijchuk M. F. (2009), “Essence of profit and approaches to the methods of its definition”, *Ekonomika APK*, vol.6, pp. 31-45.
4. Osypova T. V. (2012), “Theoretical aspects of the treatment of profitability in modern economic conditions”, *Upravlinnia rozvytkom*, vol.1, pp. 82-84.
5. Pigul N. G. (2010), *Upravlinnja prybutkom pidprijemstva* [Profit Management Enterprise], KNEU, Kyiv, Ukraine, p.198.
6. Tul'chyn's'ka S. O., Tkachenko T. P., Skorobohatyj O. I. (2018), “Fundamentals of Profit Management of Enterprise”, *Efektivna ekonomika*, vol.2, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/4.pdf

Стаття надійшла до редакції 09.03.2018 р.