

#### Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Офіційний сайт Головного управління статистики в Харківській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kh.ukrstat.gov.ua/stat-informatsiya>

## **ШЛЯХИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

**Тараннік Я. С.**

*Науковий керівник – Ковалевська А. В., канд. екон. наук, доцент*

Поліпшення фінансово-економічних результатів будь-якого підприємства є однією з найскладніших завдань управління. Планування діяльності, покращення ресурсного потенціалу, постійне підвищення кваліфікації персоналу тощо є також важливими завданнями управління, але їхнє вирішення для фахівців є простішим процесом ніж визначення напрямків функціонування підприємства, які призведуть до збільшення обсягу доходів та прибутків, що пов'язано з мінливістю зовнішнього середовища.

Насамперед слід визначити, чого очікує підприємство: саме збільшення доходів чи першочерговою задачею для нього є зростання прибутку. Однак треба пам'ятати, що збільшення тільки обсягу реалізації не дає можливості підприємству активно розвиватися, тому що саме отримання прибутку сприяє формуванню на підприємстві різноманітних фондів: накопичення, споживання, інноваційного, інвестиційного, резервного тощо. В той же час збільшення прибутку найчастіше неможливо без збільшення доходів. Тому в процесі визначення заходів щодо підвищення та поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства необхідно розглядати два напрямки в комплексі: збільшення доходів та збільшення прибутків від різних видів діяльності.

Таким чином, розглянемо шляхи поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства за обома напрямками.

1. Збільшення доходів. Вирішення даної задачі можливо за умов виконання правил розробки стратегії збільшення доходу. По-перше, необхідно визначити цільові завдання такої стратегії (постановка цілей, оцінювання та аналіз джерел формування доходів та напрямків їхнього використання, формування програми отримання доходу за допомогою методів прогнозування та планування, оптимізація доходу, ранжування напрямків використання доходів, забезпечення ви-

конання стратегії та здійснення контролю за виконанням). По-друге, необхідно визначити інші задачі оптимізації доходів підприємства (розрахунок потреби в доході для досягнення не тільки стратегічних, але й тактичних цілей господарської діяльності, раціоналізація структури джерел виникнення доходів за рахунок визначення пріоритетів тощо). По-третє, необхідно визначити та обґрунтувати обсяг доходів, за рахунок яких буде отриманий цільовий прибуток, а також визначити та обґрунтувати обсяг реалізації, який забезпечить отримання цільового доходу та необхідний рівень запасу фінансової міцності.

2. Збільшення прибутку можливо за двома основними напрямками: збільшення доходу при постійних витратах та збільшення доходу при зниженні витрат.

Розглянемо найбільш релевантні способи збільшення прибутку:

1) підвищення рівня цін при постійних витратах. У цьому випадку можна піти кількома шляхами. По-перше, підвищити ціну на продукцію. По-друге, збільшити різницю між витратами та ціною товару. По-третє, збільшити продажі. Щоб отримати великий прибуток, потрібно вивчити ринок і знати, який товар споживачі готові придбати, а також оцінити конкурентів;

2) зниження витрат при фіксованому доході. Передбачається зменшення вартості товару за рахунок зменшення всіх витрат, відмова від ручної праці та впровадження нових технологій;

3) зменшення витрат із зростанням цін. Цей спосіб можливий при масовому виробництві. Зростання виробництва – головний принцип збільшення прибутку.

Також необхідно визнати, що основними перешкодами отримання прибутку та його збільшення є конкуренти. Тому їх потрібно нейтралізувати або «затмарити» своїми цінами, умовами та якістю продукції чи послуг. Для залучення нових клієнтів слід створити додаткові функції, нову послугу, підвищити якість послуг чи товарів. Виробництво, умови та якість повинні суттєво відрізнятися від конкурентів та привертати покупців.

Важливу роль в процесі поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства відіграють працівники компанії, які знають, як залучити клієнта, детально обговорити умови праці з тою чи іншою організацією та запропонувати певну систему співпраці.

Отже процес поліпшення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства є складною системою, яка потребує комплексного підходу.