

**Кондратенко А. М.**

*Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (Україна)*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Необхідною умовою діяльності підприємства є отримання доходів, що є джерелом розвитку ефективності підприємства, формування прибутку та фінансування поточних витрат і виконання різних зобов'язань.

Дохід – це основа для самофінансування діяльності, але за умови, що його розмір достатній для покриття витрат і зобов'язань, а також формування чистого доходу. Ефективне управління доходами є суттєво важливим для виживання та зростання підприємства. Це передбачає планування, організацію, контроль та моніторинг фінансових ресурсів для досягнення цілей підприємства [1].

Система управління доходами залежить від таких факторів, як ціна продажу, обсяг реалізованої продукції та кількість витрачених на виробництво продукції коштів операційної діяльності, тобто собівартість продукції.

Для удосконалення управління доходами підприємства використовують стратегії збільшення виручки від продажу наступними методами:

- підвищення продуктивності персоналу – винагороджувати персонал за внески за допомогою оглядів ефективності та навчати їх навичкам реалізації продукту, щоб клієнти одночасно здійснювали кілька покупок;
- розробка нових ліній продуктів – опитування клієнтів про нові продукти;
- знаходження нових клієнтів – нові клієнти можуть допомогти розширити попит на товар чи послугу;
- знаходження нових ринків – використання досліджень ринку, щоб визначити, чи можна розширити своє підприємство на нові сфери;
- обслуговування клієнтів – професійне обслуговування клієнтів є обов'язковим для збереження існуючих клієнтів і приваблювання нових. Розуміння того, чого хочуть клієнти та як задовольнити їхні потреби – простий крок у покращенні продуктивності діяльності підприємства;

– підвищення ціни – перевірка вартості товарів та послуг, а також можливість підвищення ціни, не знижуючи продажів;

– цінові знижки – врахування знижки на ціни та акції, щоб збільшити базу клієнтів.

Використовуючи данні методи можна збільшити дохід підприємства від 5 до 15%. Рентабельність підприємства лежить в основі ефективності підприємства і є найважливішою рушійною силою бізнесу та забезпечення можливості розвивати його у майбутньому. Тому збільшення прибутковості сприятиме підвищенню можливостей підприємства та ефективності роботи.

Також для удосконалення прибутковості підприємства використовують стратегії зниження витрат:

– зменшення та контроль запасів – нагромадження запасів на складах призводить до їх накопичення, як наслідок, втрата його економічної привабливості;

– зменшення прямих витрат – знаходження правильних постачальників. Утримуючи постачальників в ході діяльності підприємства, вони часто можуть надавати корисну інформацію та поради, включаючи нові продукти та послуги. Кваліфіковане спілкування з постачальниками гарантує, що підприємство вважається міцним надійним замовником;

– зменшення непрямих витрат – наприклад, мінімізувати помилки персоналу за допомогою навчання, зменшення маркетингових витрат, використання недорогих маркетингових методів;

– зменшення накладних витрат – наприклад, економія енергії, де це можливо.

Отже, дохід, як економічний показник, дає можливість подальшого ефективного функціонування підприємства. Підприємство, в свою чергу, повинне стежити за доходами та своєчасно приймати рішення щодо удосконалення ефективного управління доходами за використанням різних методів.

#### **Список використаних джерел:**

1. Ткаченко Т. П. Управління доходами на підприємстві /Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» / Електронний ресурс. – [Режим доступу]- [http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3\\_2018/152.pdf](http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/152.pdf)

2. Гринько Т. В. Обґрунтування стратегії зниження витрат підприємства / Т. В. Гринько // Економічний вісник «Запорізької державної інженерної академії», 2016. – Вип. 2. – С. 102-105.