

ПРИБЫЛЬ ПРЕДПРИЯТИЯ

А.М. ЮНЦЕВИЧ¹, А.И. ГУРКО²

¹ студент учебной группы 10302220

² к.т.н., доцент кафедры «Инженерная экономика»

Белорусский национальный технический университет

г. Минск, Республика Беларусь

Аннотация: в научной статье рассматриваются пути повышения прибыльности промышленных предприятий. Анализируются ключевые факторы роста прибыли, такие как управление затратами, повышение производительности, развитие продуктового портфеля и маркетинговые стратегии. Особое внимание уделяется системному подходу к управлению прибылью, предполагающему интеграцию различных бизнес-процессов для достижения максимальной эффективности.

Ключевые слова: прибыль, управление прибылью, системный подход, факторы роста прибыли, повышение производительности, управление затратами, продуктовый портфель, маркетинг, эффективность, конкурентоспособность, промышленное предприятие.

ENTERPRISE PROFIT

A.M. YUNTSEVICH¹, A.I. GURKO²

¹ group student 10302220

² associate Professor, Department of Engineering Economics

Belarusian National Technical University

Minsk, Republic of Belarus

Annotation: the scientific article discusses ways to increase the profitability of industrial enterprises. Key profit growth factors such as cost management, productivity improvement, product portfolio development and marketing strategies are analyzed. Special attention is paid to a systematic approach to profit management, involving the integration of various business processes to achieve maximum efficiency.

Keywords: profit, profit management, systematic approach, profit growth factors, productivity improvement, cost management, product portfolio, marketing, efficiency, competitiveness, industrial enterprise.

Прибыль является основной целью деятельности любого коммерческого предприятия. Именно прибыль обеспечивает финансовую устойчивость компании, возможности для развития и укрепления конкурентных позиций на рынке. Стремление к росту прибыльности должно стать стратегическим приоритетом для руководства любой бизнес-организации.

Объектом настоящего исследования является прибыль промышленного предприятия. Предметом исследования выступают пути повышения прибыли промышленных предприятий на основе системного подхода к управлению.

Достижение высокой прибыльности требует комплексных и скоординированных усилий по целому ряду направлений.

Управление затратами. Оптимизация производственных расходов, снижение административных издержек, рационализация логистических процессов – все это позволяет сократить издержки и увеличить маржинальную прибыль. Важную роль играют программы повышения операционной эффективности, методики бережливого производства, направленные на непрерывное устранение потерь и сокращение затрат.

Повышение производительности. Рост выработки продукции при тех же затратах ресурсов напрямую ведет к росту доходов и прибыли предприятия. Реализация программ вовлечения персонала, системы мотивации и развития сотрудников, модернизация оборудования и цифровизация – все это способствует непрерывному увеличению производительности труда и капитала.

Развитие продуктового портфеля. Регулярное обновление ассортимента, вывод новых перспективных продуктов и услуг открывают новые рынки сбыта и источники доходов. Тесная кооперация служб НИОКР, маркетинга и производства должна быть направлена на формирование оптимального портфеля продуктов, наиболее привлекательного для потребителей.

Маркетинговые стратегии. Расширение существующих рынков, выход на новые сегменты, усиление брендинга, организация эффективной системы продвижения и сбыта – все это позволяет наращивать объемы

продаж и увеличивать выручку. Грамотная ценовая политика в сочетании с качественным сервисом укрепляет лояльность клиентской базы.

Управление оборотным капиталом. Оптимизация уровней запасов, ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности, сокращение кредиторской задолженности высвобождают денежные средства, которые могут быть реинвестированы в развитие бизнеса для генерирования дополнительной прибыли.

Единственный эффективный путь к значительному и устойчивому росту прибыли лежит через системный подход, предполагающий интегрированное применение всех вышеперечисленных факторов. Изолированные меры по сокращению затрат или повышению производительности не дадут полноценного результата без синергии с маркетинговыми и продуктовыми инициативами, нацеленными на укрепление доходной базы.

Управление прибылью по системе является комплексным непрерывным процессом, требующим участия и координации усилий всех подразделений компании. На стратегическом уровне определяются целевые показатели прибыли и ключевые инициативы по ее увеличению. Затем на уровне бизнес-процессов осуществляется декомпозиция общих задач на конкретные мероприятия с назначением ответственных, сроков и бюджетов.

Создаются межфункциональные рабочие группы по ключевым направлениям повышения эффективности с участием специалистов производства, продаж, финансов, маркетинга и других областей. Эти группы на регулярной основе отслеживают выполнение плана действий, оценивают промежуточные результаты, разрабатывают корректирующие меры и новые инициативы.

Крайне важна роль высшего руководства в процессах совершенствования. Только реальное лидерство топ-менеджмента, его личная вовлеченность и обеспечение необходимых ресурсов могут сделать программу повышения прибыльности действительно системной и комплексной. Одного утверждения общих целей недостаточно – нужно регулярное участие руководителей в проектных встречах, обсуждениях и принятии решений.

Системный подход к росту прибыли предполагает создание соответствующей корпоративной культуры, ориентированной на постоянное совершенствование и достижение максимальной эффективности. Сти-

мулирование креативности, идей по улучшениям, вовлечение всех сотрудников независимо от их позиции в процессы оптимизации – это залог непрерывного притока инициатив и успешной реализации преобразований.

Необходимо выстроить систему сбалансированных показателей эффективности, отражающих различные аспекты повышения прибыльности – снижение затрат, рост производительности, освоение новых продуктов, расширение рынков и другие. Регулярный мониторинг этих метрик позволит своевременно выявлять отклонения и принимать корректирующие меры.

Движущей силой системных преобразований является заинтересованность персонала в росте прибыльности предприятия. Создание эффективных систем мотивации, где часть вознаграждений работников напрямую увязана с финансовыми результатами компании, будет стимулировать стремление к повышению эффективности на всех уровнях.

Системный подход к управлению прибылью промышленного предприятия предполагает комплексное применение методов управления затратами, развития ассортимента, маркетинга и сбыта, оптимизации оборотного капитала – все это в совокупности с постоянным повышением производительности и вовлеченности персонала. Только интегрированная реализация взаимосвязанных мероприятий по всем направлениям способна обеспечить устойчивый и значительный рост прибыльности.

Грамотное управление прибылью на основе системного подхода повышает финансовую устойчивость и конкурентоспособность промышленного предприятия, создает предпосылки для его дальнейшего развития и укрепления рыночных позиций. Поэтому совершенствование систем управления прибылью должно стать стратегическим приоритетом для руководства любой промышленной компании, ориентированной на лидерство в своей отрасли.

Особое внимание при реализации системного подхода к управлению прибылью следует уделять цифровой трансформации бизнес-процессов. Внедрение современных информационных систем класса ERP, BI, CRM и других позволяет повысить скорость и качество принятия управленческих решений, оптимизировать планирование, учет и контроль во всех сферах деятельности предприятия.

Использование передовых аналитических инструментов прогнозирования и моделирования на основе больших данных помогает выявлять резервы роста прибыли, оценивать эффективность продуктовых

линеек, рынков, каналов сбыта и бизнес-процессов. Искусственный интеллект и машинное обучение открывают новые горизонты в оптимизации логистических маршрутов, управлении запасами, прогнозировании спроса и многих других областях.

Цифровизация производственных операций посредством внедрения систем оперативного мониторинга оборудования, роботизации и автоматизации также способствует росту прибыльности за счет сокращения простоев, снижения брака и экономии трудовых ресурсов. Умные системы диспетчеризации позволяют повысить коэффициент использования оборудования.

Передовые технологии управления жизненным циклом изделий (PLM) обеспечивают ускорение процессов разработки и вывода на рынок новых продуктов, оптимизацию инженерных данных и повторное использование лучших конструкторских решений. Это открывает возможности роста прибыли через расширение продуктового портфеля и сокращение циклов проектирования.

В маркетинге и продажах внедрение систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) улучшает понимание потребностей покупателей, автоматизирует процессы обслуживания и повышает скорость реакции на запросы потребителей. Это позитивно влияет на уровень удовлетворенности клиентов и лояльность, а значит, способствует росту прибыли.

Реализация цифровых инноваций требует серьезных инвестиций в ИТ-инфраструктуру, программное обеспечение, обучение персонала. Однако быстрая отдача благодаря повышению эффективности процессов, способности оперативно реагировать на изменения рынка и обеспечивать конкурентные преимущества продукции делают цифровую трансформацию крайне выгодным направлением для роста прибыли промышленных предприятий.

Таким образом, системный подход к управлению прибыльностью предполагает комплексное применение методов оптимизации затрат, развития продуктового портфеля, продвижения продукции, повышения производительности и вовлеченности персонала при активной цифровизации всех бизнес-процессов. Установление целевых финансовых показателей, регулярный мониторинг ключевых метрик, координация межфункциональных команд улучшений, развитие соответствующей корпоративной культуры и использование передовых информационных

технологий – все это компоненты единого системного подхода к росту прибыли.

Только реализуя такой комплексный подход, промышленное предприятие способно добиться устойчивого повышения эффективности, финансовой устойчивости и конкурентоспособности в современных условиях. Инвестиции в совершенствование систем управления прибылью следует рассматривать как одно из ключевых направлений стратегического развития бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебник. – Мн.: РИГТО, 2021. – 367 с. Эффективность производства: теория, методика и практика / под
2. Ю.А. Бабаева, М.М. Ковалева. – Минск: Мисанта, 2020. – 311с.
3. Акулич В.В., Акулич И.В. Обновление продуктового портфеля как фактор конкурентоспособности промышленных предприятий // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2022. – №4. – С. 59-68.
4. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. И.А. Бланка. – Минск: Эколайт, 2020. – 672 с.
5. Багиев Г.Л., Моисеева Н.К., Черенков В.И. Международный маркетинг. – СПб: Питер, 2021. – 512 с.

REFERENCES

1. Savitskaya G.V. Analysis of economic activity: Textbook. – Mn.: RIGTO, 2021. – 367 p. Production efficiency: theory, methodology and practice / under
2. Yu.A. Babaeva, M.M. Kovaleva. – Minsk: Misanta, 2020. – 311 p.
3. Akulich V.V., Akulich I.V. Updating the product portfolio as a factor of competitiveness of industrial enterprises // Economic Bulletin of the National Research Institute of Economics of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus. - 2022. – No.4. – pp. 59-68.
4. Financial management: Textbook / Edited by I.A. Blank. – Minsk: Ekolayt, 2020. – 672 p.
5. Bagiev G.L., Moiseeva N.K., Cherenkov V.I. International marketing. – St. Petersburg: St. Petersburg, 2021. – 512 p.