

УДК:330.65.



Р. Г. Дубас,

доктор економічних наук, доцент Університету «Україна»,
завідувач кафедри менеджменту

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИКА НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Анотація. У статті сформульовано найбільш суттєві поняття, напрями та інструменти, пов'язані з процесами управління прибутковістю підприємств. Визначено склад взаємопов'язаних ефективних економічних, організаційних та маркетингових механізмів, які сприятимуть усуненню негативних фінансово-кризових проявів та забезпечать рентабельне функціонування підприємства – фінансового посередника. Наведено розрахунки економічної ефективності впровадження окремих інноваційних заходів, спрямованих на підвищення прибутковості кредитної установи.

Ключові слова: управління; фінансовий посередник; прибуток; фінансовий результат.

Постановка проблеми. Прибуток є одним з найбільш важливих показників діяльності будь-якого підприємства, оскільки механізм його формування, розподілу і використання зачіпає інтереси всіх суб'єктів економічних відносин: держави, власників підприємства, його топ-менеджменту і персоналу, а також інтереси утримувачів дрібних пакетів акцій (якщо воно має форму корпорації), партнерів та різних кредиторів. З позиції ж самого підприємства значення прибутку заключається в тому, що він, як кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, в ринкових умовах виступає основним джерелом фінансування розширеного відтворення ресурсів підприємства, його виробничого і соціального розвитку.

Актуальність обраної теми дослідження пов'язана з тим, що з переходом від адміністративно-командних методів управління економікою до ринкових значно змінилася роль прибутку в розвитку економіки України. Прибуток займає одне з центральних місць у загальній системі вартісних інструментів і важелів ринкової економіки, оскільки фінанси, кредит, ціни, собівартість та інші економічні важелі прямо або дотично пов'язані із прибутком.

На сьогоднішній день відсутні єдині та уніфіковані напрями і механізми вирішення проблеми забезпечення прибутковості підприємств – фінансових посередників, що пов'язано зі складним, часом унікальним, процесом формування взаємопов'язаних ефективних економічних, організаційних та маркетингових механізмів, які сприятимуть усуненню негативних фінансово-кризових проявів та забезпечать прибуткове функціонування підприємства в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення шляхів забезпечення прибутковості діяльності підприємств знайшли відповідне відображення в численних наукових дослідженнях. Серед них необхідно зазначити праці таких вчених, як В.Г. Білолипецького, А.З. Булатова, А.Н. Гаврилова, А.А. Попова, В.П. Грузинова, Л. Л. Єрмоловича, В.Д. Камаєва, В.А. Кейлера, В.П. Кодацького, Н. В. Колчина, Н.Н. Треньова, В.Д. Новодворського, А.Д.Шеремета, Н.П. Шуляка [1, с. 17].

Ці дослідження проводилися в різноманітних аспектах: визначення показників рентабельності, оцінка різних показників прибутковості, їх критичного значення при аналізі фінансового стану, адекватність визначення прибутку бухгалтерським і податковим обліком. Разом з тим ефективність тих чи інших управлінських рішень значною мірою залежить від правильного визначення економічної природи прибутку в конкретному бізнес-середовищі, розуміння сутності його формування та розподілу.

Слід відмітити, що проблема ефективного поєднання в системі управління підприємством організаційно-технічних, фінансово-економічних заходів та комунікаційних інструментів залишається недостатньо дослідженою і потребує вивчення з метою практичного застосування на конкретному підприємстві.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів прибутковості фінансових посередників на прикладі діяльності ломбарду для подальшої розробки рекомендацій щодо підвищення рентабельності діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відзначимо, що характер участі фінансових посередників в економіці значно відрізняється від участі безпосередньо виробників і споживачів, а тому їх роль інша і полягає в забезпеченні ефективності та оптимальності економічних відносин. Теоретично можна виокремити два існуючих основних підходи до визначення ролі і місця фінансових посередників в економіці.

Перший, традиційний, підхід розглядає загальноекономічну рівновагу без участі посередників (але не заперечується їх існування), другий – з їх участю, але при цьому розглядаються дві моделі їх ролі в розвитку економіки.

У першій – фінансові посередники фінансують економіку, трансформують грошові потоки і беруть участь в бізнесі, відповідно, головне положення займають банки, а фінансові ринки – другорядне. В іншій моделі головну роль відіграють не банки, а фінансові ринки, які оцінюють ефективність підприємств на основі моніторингу їх ризиків.

Виходячи з розглянутих вище підходів до визначення сутності та ролі фінансових посередників та узагальнивши їх, можна виокремити наступні твердження:

– фінансове посередництво є необхідний етап зародження і розвитку ринкових відносин, в тому числі як основа фінансового підприємництва;

– фінансові посередники як допомога третій стороні, не пов'язаної офіційними зобов'язаннями у вирішенні конфлікту (наприклад, дер-

жавні посередники, основною метою яких є розміщення фінансових ресурсів серед незахищених верств населення);

– фінансові посередники як особливий прошарок бізнесу, який відтягує на себе ризики і дає можливість іншим економічним агентам уникнути їх;

– фінансові посередники як сукупність фінансових та інших організацій, які акумулюють і трансформують заощадження в інвестиційний капітал (тобто розглядаються як учасники фінансових ринків, які здійснюють непряме фінансування);

– фінансові посередники, які залучають грошові кошти, що вільнилися з господарського обороту, і надають їх у тимчасове користування іншим суб'єктам економічної діяльності (тобто як посередники між кредиторами і позичальниками);

– фінансові посередники як ринкові інституції, які здійснюють або сприяють актам купівлі-продажу між безпосередніми виробниками і споживачами.

Слід зазначити, що на величину прибутку, перш за все, впливають природа і вид бізнесу та загальний стан економіки і фінансового ринку в країні.

Традиційно в економічній літературі виділяють три елементи, які формують загальний фінансовий результат діяльності підприємства:

- 1) прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг);
- 2) прибуток від реалізації інших активів;
- 3) фінансовий результат від позареалізаційних операцій [2, с. 107].

Прибуток від реалізації продукції відображає ефект від використання за прямим призначенням коштів виробництва, специфічних для кожної галузі, і дозволяє оцінити ефективність організації постачання, виробничого (обслуговуючого) процесу, маркетингу, збуту і менеджменту в цілому, тоді як використання фінансових ресурсів проводиться в економічних інтересах підприємства, тобто на цілі розширеного відтворення і матеріального стимулювання персоналу.

На основі прибутку від реалізації продукції розраховуються традиційні показники рентабельності (виробництва, собівартості продукції, збуту), а в системі збалансованих показників – рентабельність доданої вартості, товарної продукції, матеріалів, фондів, зарплати і персоналу. Йому належить ключова роль в формуванні прибутку як виду фінансових ресурсів.

Управління прибутком підприємства є процес цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт з метою отримання певних фінансових результатів. Система управління прибутком підприємства – це сукупність взаємопов'язаних елементів, кожний з яких має функціональне призначення та спільна дія котрих, за певних умов, забезпечує досягнення механізму отримання прибутку запланованої величини. Метод управління прибутком підприємства – це спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт для досягнення певного результату. Серед методів управління прибутком розрізняють:

Економічні методи (спонукання).

2. Організаційно-розпорядчі методи (адміністративні стягнення).

3. Соціально-психологічні методи управління прибутком (переконання).

Як вже зазначалося, проведемо дослідження управління прибутковістю на прикладі діяльності фінансового посередника, а саме: кредитної установи ПТ «Чесний ломбард». Основний напрямок діяльності ПТ «Чесний ломбард» (70% доходу) – це надання позики під заставу рухомого майна. Супутні напрями діяльності (30% доходу) – це реалізація невикупленого майна та скупка і реалізація виробів з дорогоцінних металів.

Насамперед здійснимо аналіз фінансових результатів досліджуваного підприємства, що відображено в табл. 1.

Таблиця 1

Аналіз фінансових результатів ПТ «Чесний ломбард», тис. грн

№ з/п	Стаття	Рік			Відносне відхилення, %	
		2013	2014	2015	2014/2013	2015/2014
1	Дохід (виручка) від реалізації продуктів (товарів, робіт, послуг)	20920	34927	51235	+66,96	+46,69
2	Собівартість реалізованих (товарів, робіт, послуг)	9373	22068	36217	+135,44	+64,12
3	Валовий прибуток	11547	12859	15018	+11,36	+16,79
4	Інші операційні доходи	3398	1294	2008	-61,92	+55,18
5	Адміністративні витрати	1386	1417	1804	+2,24	+27,31
6	Витрати на збут	11280	10298	11393	-8,71	+10,63
7	Інші операційні витрати	436	319	1640	-26,83	+414,11
8	Збиток/прибуток від операційної діяльності	1843	2119	2189	+14,98	+3,30
9	Інші доходи	–	–	–	–	–
10	Інші фінансові доходи	1	2	2	100	–
11	Інші витрати	19	1	36	-94,74	–
12	Фінансові витрати	1595	1800	1445	+12,85	-19,72
13	Збиток/прибуток від звичайної діяльності	230	320	710	+39,13	+121,88
14	Витрати з податку на прибуток	204	264	276	+29,41	+4,55
15	Чистий збиток/прибуток	26	56	434	+115,38	+675

Згідно з даними таблиці видно, що впродовж 2013-2015 рр. дохід від реалізації поступово збільшувався. Темпи приросту даного показника в 2014 році становили 66,96%, а в 2015 році – 46,69%. Це свідчить про збільшення обсягів наданих послуг, що є позитивною тенденцією розвитку підприємства.

Разом із збільшенням обсягів наданих послуг спостерігається збільшення показника собівартості послуг. В 2014 році темпи приросту даного показника складають 135,44%, а в 2015 році собівартість наданих послуг збільшилася на 64,12% у порівнянні з попереднім періодом. Зміна величини валового прибутку протягом досліджуваного періоду відбувалася за рахунок зміни величини доходу

від реалізації послуг і собівартості реалізованих послуг. Валовий прибуток та величина адміністративних витрат збільшувалися. Витрати на збут змінювалися нерівномірно, а чистий прибуток протягом досліджуваного періоду мав постійну тенденцію до збільшення.

Таким чином, прибутковість ПТ «Чесний ломбард» протягом 2013–2015 рр. збільшується, що позитивно характеризує діяльність підприємства в цілому. Підприємству потрібно намагатися підтримувати тенденцію збільшення величини прибутку за рахунок загальновідомих шляхів – скорочення окремих видів витрат, пошук нових додаткових видів доходу та збільшення відповідно джерел формування прибутку підприємства.

До конкретних напрямів підвищення дохідності, а відповідно і прибутковості ПТ «Чесний ломбард», можна віднести такі додаткові послуги:

- введення послуг зі зберігання майна;
- виконання ремонту техніки (мобільних телефонів, планшетів, комп'ютерів) і ювелірних виробів;
- відкриття комісійного магазину для реалізації товарів клієнтів;
- торгівля аксесуарами.

Стабільне фінансове становище підприємства багато в чому визначається правильністю обраної стратегії розвитку підприємства. Виходячи з цього, в структуру управління доцільно ввести групу стратегічного планування, безпосередньо підпорядкувавши її генеральному директору. До складу групи мають увійти фахівці з маркетингу, реалізації, персоналу та фінансів (що відсутнє на сьогоднішній день). Для забезпечення інформаційної підтримки необхідно включити в структуру групи стратегічного планування інформаційно-обчислювальний центр. Основною функцією такої групи буде аналіз інформації про стан ринку і внутрішнього потенціалу, розробка стратегічних планів тощо.

Слід зазначити, що на підприємстві немає достатньої автоматизації процесу обслуговування, що може призвести до втрати клієнта і, як наслідок, до зниження рентабельності і прибутковості ломбарду.

Згідно з дослідженнями незалежних компаній, статистика по впровадженню автоматизованих систем ломбардних послуг наступна: скорочення відтоку клієнтів становить 5 – 10%, а число повторних звернень збільшується на 21%, що призводить до збільшення доходів компанії в середньому на 12%. Нижче (таблиця 2) наведено розрахунок економічної ефективності впровадження нового програмного забезпечення на підприємстві ПТ «Чесний ломбард».

Таблиця 2

Розрахунок економічної ефективності впровадження програмного продукту «Ломбард»

Вихідні дані	Значення
1	2
Річний обсяг продаж	51235
Кількість менеджерів по роботі із клієнтами	10
Поточний середній розмір угоди	1000

Закінчення таблиці 2

1	2
Норма рентабельності	10 %
Очікуване збереження часу в розрахунку на одного менеджера (годин в день)	1
З них виводимо тільки 50 % додаткового часу безпосередньо на обслуговування клієнта	0,5
Збільшення продуктивного часу на одного менеджера (8-годинний робочий час), %	6,25 %
Середньорічний дохід на одного менеджера	5123,50
Додатковий середньорічний дохід на одного менеджера	320,22
Додатковий річний дохід	3202,22
Додатковий приріст кількості угод завдяки введенню нового програмного забезпечення	5 %
Додатковий річний дохід	2561,75
Можливе збільшення розміру угоди	1 %
Додатковий річний дохід	512,35
Сумарне збільшення доходу	10887,32

Таким чином, провівши заміну старого програмного забезпечення новим, ПТ «Чесний ломбард» збільшить свою прибутковість на 10887,32 тис. грн, тобто підприємство повністю окупить витрати на його закупівлю і впровадження вже в перший рік (ринкова вартість програмного продукту 500 тис. грн).

Таким чином, в роботі наведено розрахунок економічної ефективності застосування лише окремого інноваційного заходу – оновлення програмного забезпечення. Але підприємство може збільшити прибутковість та рентабельність своєї діяльності іншими заходами, серед яких і покращення соціально-психологічного клімату на підприємстві, і впровадження запропонованих вище додаткових послуг при умові позитивного розрахунку економічної ефективності, і введення нової організаційно-управлінської структури.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В статті розглянуто і сформовано комплекс заходів, пов'язаних з реалізацією організаційно-економічних, структурних, маркетингових інструментів та механізмів, результатом яких повинно стати оновлене підприємство, що отримує додатковий прибуток за рахунок відкриття комісійних магазинів, надання послуг зі зберігання майна, ремонту техніки і ювелірних виробів тощо. Аналогічні дослідження вкрай важливі для кредитних установ, оскільки конкуренція на ринку ломбардного бізнесу надзвичайно висока і потребує від його учасників постійного запровадження інноваційних методів та механізмів.

Список використаної літератури

1. Стрільцов А. В. Моделювання діяльності фінансових посередників: монографія / Стрільцов А.В. – Тернопіль, 2014. – 167 с.
2. Корнеев В. В. Фінансові посередники як інститути розвитку: монографія / В. В. Корнеев. – К.: Основа, 2007. – 192 с.

Дубас Ростислав Григорьевич,
доктор экономических наук, доцент Университета «Украина»,
заведующий кафедрой менеджмента

Управление доходностью финансовых посредников на рынке финансовых услуг

Аннотация. В статье сформулированы наиболее существенные понятия, направления и инструменты, связанные с процессами управления доходностью предприятий. Определен состав взаимосвязанных эффективных экономических, организационных и маркетинговых механизмов, которые будут способствовать устранению негативных финансово-кризисных проявлений и обеспечат прибыльное функционирование предприятия – финансового посредника. Приведены расчеты экономической эффективности внедрения отдельных инновационных мероприятий, направленных на повышение доходности кредитного учреждения.

Ключевые слова: управление; финансовый посредник; прибыль; финансовый результат.

Rostislav Dubas
Doctor of Economics, Associate Professor University “Ukraine”
Head of the Department of Management

Management of profitability of financial intermediary in the financial services market

Abstract. The article formulates the most important concepts, guidelines and tools related to business process management profitability. The composition of interconnected effective economic, organizational and market mechanisms that contribute to the elimination of the negative manifestations of financial crisis and ensure profitable operation of the business and financial intermediary. Calculations of economic efficiency of introducing some innovative measures to improve the profitability of the credit institution.

Keywords: management; financial intermediaries; profit; loss.