

УДК 338.27

Мельникова К. В.

Татарінова Г. В.

Херсонський державний університет

ЕКОНОМІЧНЕ ОБРУНТУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито економічну сутність рентабельності як найважливішого показника діяльності підприємства, а також висвітлено шляхи її підвищення. На прикладі дослідження фінансово-господарської діяльності ПАТ «Херсонський консервний завод дитячого харчування» здійснено аналіз показників рентабельності. Виявлено шляхи зростання прибутку та рівня рентабельності, підвищення ефективності виробництва. Сформовано організаційно-практичні шляхи та методи підвищення рентабельності.

Ключові слова: рентабельність, прибуток, рентабельність продаж, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність продукції.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах діяльність кожного господарського суб'єкта є предметом уваги широкого кола учасників ринкових відносин, зацікавлених у результатах його функціонування.

Щоб забезпечувати виживання підприємства в сучасних умовах, управлінському персоналу необхідно передусім уміти реально оцінювати фінансові стани як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів. Найважливіше значення у визначенні фінансового стану підприємства полягає у своєчасному й якісному аналізі фінансово-господарської діяльності.

Підприємствам різноманітних форм власності доводиться самостійно шукати шляхи найбільш ефективного використання власних коштів, підвищення прибутку від господарської діяльності, поступово набувати досвіду роботи в умовах ринкових відносин, орієнтуватись в умовах ризику і невизначеності, приймати обґрунтовані економічними розрахунками управлінські рішення, мати теоретичну і методологічну базу для коректування показників, що характеризують ефективність господарського процесу.

Це обумовлює потребу в раціональному й економічному обґрунтуванні підходу до планування діяльності підприємства, визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Саме від вибору ефективних шляхів підвищення рівня рентабельності підприємства залежить досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату, а отже, і розвитку кожного окремого підприємства та країни в цілому. У вітчизняній економічній літературі ці проблеми висвітлено недостатньо, а зарубіжний досвід потребує адаптації до сучасної практики господарювання підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності значення рентабельності та шляхів її підвищення зробили такі дослідники, як О.М. Бандурка, С.С. Свиридова, А.Ю. Дронова, С.І. Гладій, В.В. Баліцька, І.П. Склярчук, А.М. Поддєрьогіна, Н.М. Цал-Цалко, О.В. Кирилова, К.В. Измайлова та ін.

Однак швидкозмінні умови господарювання підприємств потребують пошуку нових підходів до вивчення рентабельності та шляхів підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Мета статті полягає у висвітленні ефективних шляхів підвищення рівня рентабельності підприємства на прикладі ПАТ «Херсонський завод дитячого харчування».

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування в умовах ринкової економіки потребує від підприємств України раціонального й економічно обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначення стратегії фінансової і виробничої політики, аналізу й оцінки отриманих результатів. Саме завдяки вибору ефективних шляхів підвищення рентабельності підприємства залежить досягнення максимально можливого позитивного фінансового результату, а отже, і розвиток кожного окремого підприємства та країни в цілому.

Дослідники даної проблеми вважають, що рентабельність є одним із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва.

Однак її не можна ототожнювати з абсолютною сумою отриманого прибутку.

Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках. Рентабельність – це співвідношення прибутку з понесеними витратами [1, с. 40].

У практиці господарювання обчислюються показники рентабельності:

- рентабельність продаж;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність інвестицій;
- рентабельність діяльності;
- рентабельність продукції.

Завданнями аналізу рентабельності підприємства є:

- 1) оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- 2) вивчення динаміки показників;
- 3) визначення факторів зміни їх рівня;
- 4) пошук резервів зростання рентабельності;
- 5) розробка заходів для використання виявлених резервів [3, с. 85].

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, доходність різних напрямів діяльності, окупність витрат і т. д. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, адже їх величина показує співвідношення ефекту з наявними або використаними ресурсами.

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку підприємств. Із цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняльного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Під час розрахунку рентабельності можуть бути використані різні показники прибутку. Це

дає змогу виявити не тільки загальну економічну ефективність роботи підприємств галузі, але й оцінити інші сторони його діяльності.

До шляхів підвищення рентабельності підприємства можна віднести:

– покращання маркетингу, пов’язане з коригуванням стратегії і тактики маркетингу;

– вироблення тільки тієї продукції, що безумовно буде купуватися, при цьому підприємству потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності та зосередити свою увагу на тій продукції, яка є високорентабельною. Також потрібно покращувати продукцію із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну продукцію зняти з виробництва;

– приділяти більше уваги дизайну продукції, упаковці, а також рекламі. Для підприємства реклама є вагомим засобом, за допомогою якого підприємство зможе підвищити попит на свою продукцію, що призведе до збільшення обсягів продажу, прибутку та рентабельності;

– усунення каналів втрати прибутку (вплата різних штрафів, пені, неустойок);

– підвищення оптових або інших відпускних цін на продукцію, але так, щоб ці ціни відповідали якості продукції [5, с. 245].

На прикладі дослідження фінансово-господарської діяльності ПАТ «Херсонський консервний завод дитячого харчування» було здійснено аналіз показників рентабельності на матеріалах фінансової звітності за 2014–2015 рр.

Для визначення резервів зростання прибутку за рахунок резервів збільшення обсягу реалізації продукції необхідно виявлений раніше резерв росту обсягу реалізації продукції помножити на фактичний прибуток у розрахунку на одиницю продукції відповідного виду:

$$P \uparrow \Pi_{\text{врп}} = \uparrow \text{ВРП}_i \cdot \Pi_{\text{ф}}^{\text{ед}}$$

На розглянутому підприємстві за існуючого устаткування і рівня організації виробництва максимальний обсяг виробництва може досягати значення 2200 тис. бан. на рік.

Таким чином, резерв росту обсягу реалізації продукції становить:

$$2200 - 1985,584 = 214,416 \text{ тис. бан.}$$

У звітному році сума прибутку, що приходить на одиницю продукції, становила:

$$2198,470 \text{ тис. грн.} / 1985,584 \text{ тис. бан.} = 1,107 \text{ грн.} / \text{бан.}$$

Резерв зростання прибутку становить:

$$214,416 \cdot 1,107 = 237,405 \text{ тис. грн.}$$

Резерви збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості товарної продукції і послуг підраховуються в такий спосіб: попередньо виявлений резерв зниження собівартості кожного виду продукції збільшується на можливий обсяг її продажів з урахуванням резервів його росту:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (\downarrow C(\text{ВРП}_\phi + P \uparrow \text{ВРП}))$$

Розрахунки економістів підприємства показали, що за більш високого рівня організації робочого часу (скорочення простоїв, непродуктивних утрат часу і т.д.), за оптимізації поточних процесів на підприємстві, за більш раціонального використання основних і оборотних коштів підприємства собівартість можна знизити на 0,20 грн.

При цьому прибуток збільшується на таку величину:

$$0,20 \cdot (1985,584 + 214,416) = 440,000 \text{ тис. грн.}$$

Що стосується такого фактора, як якість продукції, то в даному випадку його розглядати недоцільно, оскільки підприємство випускає продукцію тільки одного сорту відповідно до вимог ДСТУ.

Аналогічно тому, як був підрахований резерв збільшення прибутку за рахунок зменшення собівартості, можна підрахувати резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення ціни.

Консерви, вироблені підприємством, є товаром, попит на який мало еластичний, тому за незначного підвищення відпускної ціни попит на дану продукцію залишиться на колишньому рівні. Звичайно, цей резерв варто використовувати дуже обережно, тому що необґрунтоване підвищення ціни може змусити покупця відмовитися від покупки товару даної фірми.

Рівень середньореалізаційних цін може бути збільшений шляхом пошуку більш вигідних ринків збуту, де цю продукцію можливо реалізувати по більш високих цінах.

Під час оптимізації структури ринків збуту на даному підприємстві реально підвищити рівень середньореалізаційних цін на 0,15 грн.

Підвищення прибутку в цьому випадку становитиме:

$$P \uparrow \Pi_c = \sum (P \uparrow C(\text{ВРП}_\phi + P \uparrow \text{ВРП}))$$

$$P \uparrow \Pi_c = 0,15 \cdot (1985,584 + 214,416) = 330,000 \text{ тис. грн.}$$

По завершенні аналізу необхідно узагальнити всі виявлені резерви зростання прибутку (табл. 1).

Таблиця 1
Вплив резервів росту прибутку на її зміну

Джерело резервів	Відповідне підвищення прибутку, тис. грн.
Збільшення обсягу продаж	237,405
Зниження собівартості продукції	440,000
Оптимізація структури збуту	330,000
Разом	1007,405

Резерв підвищення рівня рентабельності становитиме:

$$P \uparrow R = (2198,470 + 1007,405) \cdot 100(2200 \cdot 4,393) - (2198,470/8722,240)$$

$$PR = 32,92\%$$

$$25,20 + 32,92 = 58,12\%$$

Як бачимо, після впровадження описаних вище заходів рентабельність виробничої діяльності може збільшитися на 32,92% і скласти 58,12%.

Основними джерелами резервів підвищення рівня рентабельності продажів є збільшення суми прибутку від реалізації продукції і зниження собівартості товарної продукції. Для підрахунку резервів може бути використана така формула:

$$P \uparrow R = R_b - R_\phi = \frac{\Pi_\phi + P \uparrow \Pi}{\text{ВРП}_{\text{вн}} \cdot C_{\text{вн}}} \cdot 100 - \frac{\Pi_\phi}{I_\phi}$$

де $P \uparrow R$ – резерв росту рентабельності;

R_b – рентабельність можлива;

R_ϕ – рентабельність фактична;

$R \uparrow \Pi$ – резерв зростання прибутку від реалізації продукції;

$\text{ВРП}_{\text{вн}}$ – можливий обсяг реалізації продукції з урахуванням виявлених резервів його росту.

Висновки. Виходячи з розрахунків рентабельності даного підприємства, відомо, що результати фінансово-господарської діяльності підприємства в 2015 р. помітно покращилися порівняно з 2014 р., а саме:

- фізичний випуск і реалізація продукції збільшилися на 1,34%;
- виручка від реалізації підвищилася на 5,16%;
- витрати на 1 грн. реалізованої продукції знизилася на 3,60%;
- прибуток від реалізації продукції збільшився на 23,45%;
- рентабельність продажів збільшилася на 17,38%.

Усе це говорить про успішне функціонування підприємства у звітному році. Більш того, порівнюючи темпи зростання прибутку і витрати від реалізації, можна зробити висновок, що підприємство йде інтенсивним шляхом розвитку, тобто за незначного росту випуску продукції показники прибутку і рентабельності виростили на досить значну величину. Це говорить про досить ефективне використання підприємством своїх ресурсів.

Однак у роботі підприємства є й деякі негативні моменти:

- частину своєї продукції підприємство реалізує по більш низьких цінах іншим підприємствам у формі взаємозаліків, що негативно позначається на його фінансових результатах;
- не можна не відзначити деяке збільшення собівартості одиниці продукції в 2015 р. порівняно з 2014 р., хоча, скоріш за все, воно викликано інфляційними моментами і компенсується ціною, що збільшилася.

У ході аналізу були визначені та проаналізовані резерви зростання прибутку за рахунок таких факторів:

- за рахунок збільшення обсягу реалізації продукції;
- за рахунок зниження собівартості товарної продукції;
- за рахунок підвищення середньореалізаційних цін унаслідок оптимізації структури реалізації продукції.

За результатами аналізу можна зробити такі пропозиції.

По-перше, для одержання максимального прибутку підприємство повинне найбільш повно використовувати ресурси, що знаходяться в його розпорядженні, і насамперед воно повинно використовувати виявлений резерв по виробництву на наявному в нього устаткуванні додаткової продукції. Збільшення випуску знижує витрати на одиницю продукції, тобто витрати на її виготовлення в розрахунку на одиницю продукції знижуються, а отже, знижується собівартість, що в підсумку веде до збільшення прибутку від реалізації продукції. Крім того, додаткове виробництво рентабельної продукції вже саме по собі дає додатковий прибуток. Таким чином, із збільшенням випуску і, відповідно, реалізації рентабельної продукції збільшується прибуток у розрахунку на одиницю продукції, а також збільшується кількість реалі-

зованої продукції, кожна додаткова одиниця якої збільшує загальну суму прибутку. Внаслідок цього збільшення рентабельної продукції, що випускається, за умови її реалізації дає значний приріст обсягу прибутку. У нашому випадку додатковий приріст обсягу продукції, що випускається, може дати підприємству 237,405 тис. грн. додаткового прибутку.

По-друге, зниження собівартості також значно може збільшити одержуваний підприємством прибуток. Одним із факторів зниження собівартості є збільшення обсягу продукції, що випускається. Іншими факторами є:

- злагоджена робота всіх складових частин виробничого процесу (основного, допоміжного, обслуговуючого виробництва);
- оптимізація потокових процесів на підприємстві.

Зроблений аналіз показав, що після проведення відповідних заходів щодо зниження собівартості підприємство може дістати додатковий прибуток у розмірі 440,000 тис. грн.

Немаловажним фактором одержання додаткового прибутку є оптимізація структури збуту. Під час проведення даної оптимізації питома вага продукції, реалізованої по договірних, більш високих цінах, повинна збільшитися до свого максимального рівня, а в ідеалі – до 100%. Відповідно, частка продукції, реалізованої підприємством іншим організаціям по лінії взаємозаліків по більш низьких цінах, повинна бути якнайнижче.

Як було показано в ході проведеного аналізу, під час упровадження пропонованих заходів підприємство може дістати додатковий прибуток у розмірі 1007,45 тис. грн. При цьому рентабельність виробничої діяльності збільшиться на 32,92%.

Отже, чим швидше обертається капітал, тим більша рентабельність. Щоб підвищити показник рентабельності, потрібно скоротити всі витратні статті, а саме: зменшити транспортні витрати; налагодити систему збуту; підвищити продуктивність праці; підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва, конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства. Реструктуризація в широкому розумінні передбачає комплексність змін, а не зміну тільки однієї сфери функціонування; є постійним інструментом управління, а не реалізація одноразової цілі; може охоплювати майнові перетворення; вона може бути спрямована на зміну; підлягає модифікації та коригуванню в ході реалізації. Вона може бути спрямована на зміну майна, структури виробничої програми, структури залученого капіталу, активів, доходів та витрат, структури персоналу, інформації або інших структур.

Список літератури:

1. Бець М.П. Планування рентабельності виробництва / М.П. Бець // Економіка України. – 2007. – № 2.
2. Васильєв В.В. Шляхи підвищення результативності українських підприємств / В.В. Васильєв // Фондовий ринок. – 2000. – № 12. – С. 11–14.
3. Зінченко О.А. Визначення показників рентабельності на основі величини якості прибутку / О.А. Зінченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2009. – № 28. – 155 с.
4. Феценко О.П. Рентабельність суб'єктів господарювання як складова оцінки фінансового стану / О.П. Феценко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 9. – С. 71–75.
5. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: [навч. посіб.] / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: ЦУЛ, 2001. – 300 с.

Мельникова Е. В.

Татарінова А. В.

Херсонський державний університет

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Раскрыта экономическая сущность рентабельности как важнейшего показателя деятельности предприятия, а также освещены пути ее повышения. На примере исследования финансово-хозяйственной деятельности ОАО «Херсонский консервный завод детского питания» осуществлен анализ показателей рентабельности. Выявлены пути роста прибыли и уровня рентабельности, повышение эффективности производства. Сформированы организационно-практические пути и методы повышения рентабельности.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, рентабельность продаж, рентабельность активов, рентабельность собственного капитала, рентабельность инвестиций, рентабельность продукции.

Melnikova E. V.

Tatarinova H. V.

Kherson State University

ECONOMIC GROUND OF INCREASING OF THE ENTERPRISE BREAK-EVEN LEVEL

Summary

The article reveals the essence of the economic profitability, as the most important indicator of activities of the company, and opens the way to improve it. On the basis of the study of financial-economic activity of PJSC "Kherson Baby Food Cannery" carried profitability analysis. The ways of profit growth and profitability, improvement of effectiveness of production are revealed. Formed organizational and practical ways and methods to improve profitability.

Key words: profitability, profit, profitability of sales, return on assets, return on equity, investment profitability, product profitability.

УДК 69.009

Юр'єва С. Ю.

Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова

ПРОГНОЗУВАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В РЕКОНСТРУКЦІЮ ГРОМАДСЬКИХ БУДІВЕЛЬ ПІД ЖИТЛО

Визначено перелік можливих способів прогнозування капітальних інвестицій у реконструкцію громадських будівель під житло, обґрунтовано можливість та необхідність використання кожного із способів. Визначено обсяги робіт із реконструкції за кожним конструктивним елементом умовної будівлі. Проведено розрахунки вартості реконструкції умовного об'єкта за кожним із способів, за результатами розрахунків сформульовано висновки.

Ключові слова: громадська будівля, житлова будівля, реконструкція, визначення вартості реконструкції, капітальні інвестиції, прогноз.

Постановка проблеми. Із часом відбувається фізичний знос громадських будівель під дією природних, техногенних та антропогенних факторів. Згідно з нормами експлуатації будівель, вони потребують періодичного капітального ремонту.

Разом із тим зростає необхідність забезпечення населення житлом. При цьому нове будівництво потребує значних капітальних вкладень.

Комплексний підхід до підтримання громадських будівель у придатному до використання стані одночасно з розширенням житлового фонду за рахунок громадських будівель дасть змогу зекономити кошти та час на створення житла.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням капітальних інвестицій займалися такі вітчизняні вчені, як Сук Л.К., Гаренич Т.Г., Павлюк І.М., Ткаченко Н.М., Ловінська Л.Г., Лень В.С. тощо.

На думку Сук Л.К. до капітальних інвестицій належать такі витрати: на будівельно-монтажні

роботи, на придбання обладнання, інструменту, інвентарю, на закладання і вирощування багаторічних насаджень, формування основного стада, а також інші види капітальних вкладень.

Гаренич Т.Г. вважає капітальними інвестиціями, або капітальними вкладеннями, витрати, пов'язані зі створенням, придбанням та реконструкцією основних засобів, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів.

Відповідно до твердження Павлюк І.М., до капітальних інвестицій відносяться витрати капіталу на створення або придбання матеріальних або нематеріальних активів, що здійснюються з метою збільшення капіталу.

Ткаченко Н.М. розцінює капітальні інвестиції як витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-пошукові роботи, геолого-розвідувальні і бурові роботи, а також витрати