

УДК 338.001.36:338.314

*Вікторія Гудкова, д.е.н., доц.
(завідувач каф. «Економіка та підприємництво», Державний економіко-технологічний університет транспорту)*

*Вікторія Творонович, к.е.н., доц.
(доцент каф. «Економіка та підприємництво», Державний економіко-технологічний університет транспорту)*

*Юлія Черевань
(магістр, Державний економіко-технологічний університет транспорту)*

ОБҐРУНТУВАННЯ ЗАХОДІВ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток є основною метою будь-якої виробничої та комерційної підприємницької діяльності. Він є основним показником розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування, характеризує доходність підприємства, окупність вкладених витрат і використаного майна. Також він демонструє ефективність роботи підприємства. Важлива роль цієї категорії визначається тим, що вона характеризує основну мету підприємницької діяльності виробничого підприємства, підсумовує його головний економічний результат. Тому питання підвищення рентабельності та збільшення прибутку є для багатьох підприємств основною проблемою та задачею.

Стаття присвячена основним показникам рентабельності, які найбільш точно відображають прибутковість, фінансовий стан підприємства та ефективність його виробництва. Розкривається економічна сутність, роль і значення прибутку та рентабельності для оцінки ефективності діяльності підприємств. Проаналізовані найбільш поширені тлумачення прибутку та рентабельності різних авторитетних науковців і розглянуті проблеми їх зростання. Обґрунтований тісний взаємозв'язок прибутковості з прибутком, оскільки будучи індикатором результатів господарсько-фінансової діяльності, у результаті оцінювання вона дає можливість обґрунтовувати напрями збільшення прибутку і забезпечувати виконання ним ключових соціально-економічних функцій. Проаналізовано шляхи та резерви, що сприяють підвищенню прибутковості підприємства з різних точок зору.

© Гудкова В., Творонич В., Черевань Ю., 2016

Розглянуто низку факторів, які впливають на ефективність діяльності підприємства та заходи, які можуть бути використані для подальшого збільшення прибутку. До того ж отримання прибутку повинне носити не одноразовий, а постійний характер, що можливо тільки на базі безперервного економічного зростання підприємства. Тому тема дослідження є достатньо актуальною на сьогоднішній день, оскільки розкриває основні напрями зростання прибутку підприємства шляхом виконання конкретних заходів, запропонованих у статті.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, рентабельність, резерви, шляхи підвищення, ефективність, фактори впливу, підвищення, підприємство.

Викторія Гудкова, д.э.н., доц.
(заведующая каф. «Экономика и предпринимательство», Государственный экономико-технологический университет транспорта)

Викторія Творонович, к.э.н., доц.
(доцент каф. «Экономика и предпринимательство», Государственный экономико-технологический университет транспорта)

Юлия Черевань
(магистр, Государственный экономико-технологический университет транспорта)

ОБОСНОВАНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Прибыль является основной целью любой производственной и коммерческой предпринимательской деятельности. Она является основным показателем развития предприятия, научно-технического совершенствования его материальной базы и продукции, всех форм и инвестиций, характеризует доходность предприятия, окупаемость вложенных затрат и использованного имущества. Также она демонстрирует эффективность работы предприятия. Важная роль этой категории определяется тем, что она характеризует основную цель предпринимательской деятельности производственного предприятия, подытоживает его главный экономический результат. Поэтому вопрос повышения рентабельности и увеличения прибыли является для многих предприятий основной проблемой и задачей.

Статья посвящена основным показателям рентабельности, которые наиболее точно отражают доходность, финансовое состояние предприятия и эффективность его производства. Раскрывается экономическая сущность, роль и значение прибыли и рентабельности для оценки эффективности деятельности предприятий. Проанализированы наиболее распространенные толкования прибыли и рентабельности различных авторитетных ученых и рассмо-

трены проблемы их роста. Обоснованна тесная взаимосвязь доходности с прибылью, поскольку, будучи индикатором результатов хозяйственно-финансовой деятельности, в результате оценивания она дает возможность обосновывать направления увеличения прибыли и обеспечивать выполнение им ключевых социально-экономических функций. Проанализированы пути и резервы, способствующие повышению прибыльности предприятия с различных точек зрения.

Рассмотрен ряд факторов, влияющих на эффективность деятельности предприятия и меры, которые могут быть использованы для дальнейшего увеличения прибыли. К тому же, получение прибыли должно носить не одноразовый, а постоянный характер, что возможно только на базе непрерывного экономического роста предприятия. Поэтому тема исследования достаточно актуальна на сегодняшний день, поскольку раскрывает основные направления роста прибыли предприятия путем выполнения конкретных мер, предложенных в статье.

Ключевые слова: прибыль, доходность, рентабельность, резервы, пути повышения эффективности, факторы влияния, повышение, предприятие.

*Victoriia Hudkova, D.Sc. (Economics), associate professor
(head of the Department «Economics and Entrepreneurship», State Economy and Technology University of Transport)*

*Victoria Tvoronovich, PhD, associate professor
(associate professor of Department «Economics and Entrepreneurship», State Economy and Technology University of Transport);*

*Yuliia Cherevan
(master, State Economy and Technology University of Transport)*

JUSTIFICATION OF MEASURES INCREASE THE PROFITABILITY OF ENTERPRISES

Profit is the main aim of any industrial and commercial business activities. It is a key indicator of the company's development, scientific and technical development of its material base and production, and all forms of investment, enterprise characterizes profitability, return on investment costs and use of the property. It also demonstrates the effectiveness of the enterprise. The important role of this category is determined by the fact that it describes the main purpose of business production company, sums up its main economic result. Therefore, the issue of increasing profitability and increase profits for many businesses is the main problem and challenge. The article is devoted to the main indicators of profitability, which most accurately reflect the profitability, financial position and efficiency of its production. Disclosed economic nature, role and importance of revenue and profitability to evaluate the effectiveness of enterprises. Analyzed the most common interpretation of profit and profitability of various reputable scientists and the problems of growth. Grounded close relationship yield a

profit, as being an indicator of the results of economic and financial activities as a result of the evaluation it enables justify directions to increase profits and ensure the performance of key socio-economic functions. The ways to reserves that improve the profitability of different perspectives. A number of factors affect the performance of businesses and activities that can be used to further increase profits. In addition, profit should not wear one-time and permanent, which is possible only on the basis of sustained economic growth of the enterprise. Therefore, the research topic is quite relevant today, as reveals the main directions of growth of business profits by implementing concrete measures proposed in the article.

Keywords: income, yield, profitability, reserves, ways to improve the effectiveness, impact factors, boost enterprise.

Постановка проблеми та актуальність теми. Для реальної оцінки ефективності роботи підприємства замало знати тільки абсолютну величину одержаного прибутку. Потрібно володіти інформацією щодо його прибутковості (доходності, рентабельності), тобто вивчати відносні показники ефективності діяльності. Для цього необхідно одержані прибутки порівнювати із вкладеним капіталом, ресурсами та понесеними витратами. Тому доцільно здійснювати на підприємстві оцінку рентабельності його роботи.

Прибуток є першочерговим стимулом до створення нових чи розвитку вже діючих підприємств. Він є головною рушійною силою економіки, важливим спонукальним мотивом діяльності підприємців, певним гарантом прогресу соціально-економічної системи. Перспектива одержання прибутку схиляє керівників розшукувати більш ефективні способи використання та залучення ресурсів, створювати нові продукти, на які може виникнути попит, використовувати організаційні і технічні нововведення, що обіцяють підвищити ефективність виробництва. Працюючи прибутково, кожне підприємство робить свій внесок в економічний розвиток суспільства, слугує створенню і збільшенню суспільного багатства і росту добробуту населення. Тому на даний момент є дуже актуальною тема дослідження шляхів, способів та методів підвищення прибутковості підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Неабиякий внесок у вивчення питань дослідження підвищення прибутковості та рентабельності підприємств зробили С.Ф. Покропивний, О.В. Мазуренко, Л.В. Юрчишена, С.Д. Супрун, О.В. Короткевич, О.А. Зінченко, О.М. Бланк, І.А. Іщенко та інші. Попри величезну кількість розробок і значні досягнення в теорії та практиці підвищення прибутковості та рентабельності, варто зауважити, що проблеми мобілізації резервів збільшення прибутку виробничого підприємства саме у сучасних умовах вивчені недостатньо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкриття економічної сутності, значення та ролі прибутковості для оцінки ефективності діяльності підприємств, дослідження підходів до оцінки рентабельності діяльності та сучасних механізмів забезпечення прибутковості функціонування підприємства, визначення шляхів та резервів підвищення прибутковості господарювання.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах головною метою виробничого підприємства, незалежно від виду його діяльності та форми власності, є отримання максимального прибутку, що неможливо без ефективного управління ним. Для аналізу ефективності роботи підприємства використовують відповідні показники рентабельності та прибутковості, які є основними для визначення ефективності виробництва.

Прибутковість є відносним показником, який розкриває економічну ефективність діяльності підприємства, показує, наскільки активно воно працює, відображає ступінь ефективності використання трудових, грошових і матеріальних ресурсів (вимірюється у відсотках і коефіцієнтах).

Як найважливіший індикатор результативності підприємства, конкурентоспроможності та перспектив розвитку економічної діяльності прибутковість визначається прибутком і рентабельністю. Показник рентабельності прямо пов'язаний з одержанням прибутку, але його не можна уподібнювати з повною сумою одержаного прибутку. Від правильності та доречності управлінських рішень, які приймаються, залежить отримання чималого рівня прибутку та прибутковості.

Прибуток – це провідне джерело фінансування розвитку підприємства, забезпечення всіх форм інвестування, удосконалення його матеріально-технічної бази. Розмір прибутку визначає фінансовий стан підприємства та характеризує фінансові результати його роботи. Остаточний результат роботи підприємства оцінюється рівнем ефективності його господарської діяльності, тобто узагальненим обсягом одержаного прибутку в розрахунку на одиницю ресурсів [1].

Інакше кажучи, прибуток є кінцевим показником діяльності підприємства, який характеризує абсолютну ефективність його роботи. Формування прибутку є складним процесом на підприємстві, він залежить від можливостей пристосування до дії факторів екзогенного і ендогенного характеру. Саме тому важливою задачею кожного суб'єкта господарювання в умовах динамічного ринкового середовища є не лише отримання бажаного прибутку при найменших витратах за рахунок додержання суворого режиму економії, а й вибір найбільш оптимальних напрямів його використання у процесі постійного відтворення діяльності на інтенсивній основі.

Для аналізу ефективності роботи на підприємстві використовуються показники прибутковості та рентабельності. Вони є головними для визначення ефективності виробництва. Прибуток і рентабельність пов'язані між собою. Підвищення рентабельності показує збільшення отриманого прибутку на підприємстві, тобто при зростанні прибутку створюються умови для збільшення рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва, який розраховується як відношення прибутку до витрат. Рентабельність виробництва є найефективнішим показником, який може визначити економічну картину підприємства. Цей показник здатний визначити як ефективність усього підприємства в цілому, так і ефективність його окремих напрямів виробництва [2, с. 192].

Для досягнення високої ефективності та одержання прибутку підприємству потрібно акцентувати увагу на виготовлення рентабельної продукції, також воно постійно має аналізувати рентабельність своїх виробів та зменшувати випуск нерентабельної продукції. Основні функції прибутку та рентабельності, пов'язані з ефективністю діяльності підприємства (рис. 1).

Л.В. Юрчишена пояснює рентабельність як індикатор, котрий розкриває ефективність фінансово-економічного механізму та прибутковість діяльності підприємства в умовах суворої ринкової конкуренції та світової економічної кризи. [4]. С.Д. Супрун тлумачить рентабельність як один з головних показників діяльності підприємства, який повніше, ніж прибуток, відтворює остаточні результати господарської діяльності господарюючого суб'єкта [5]. О.В. Короткевич стверджує, що рентабельність повніше, ніж прибуток, визначає вирішальні результати господарювання, оскільки прибуток характеризує ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності, окупність витрат,

а показники рентабельності показують взаємний зв'язок ефекту з існуючими або використаними ресурсами [6]. А.О. Василенко розглядає рентабельність як стан діяльності, коли протягом деякого періоду грошові надходження підприємства компенсують понесені витрати, створюється і накопичується прибуток. [7].

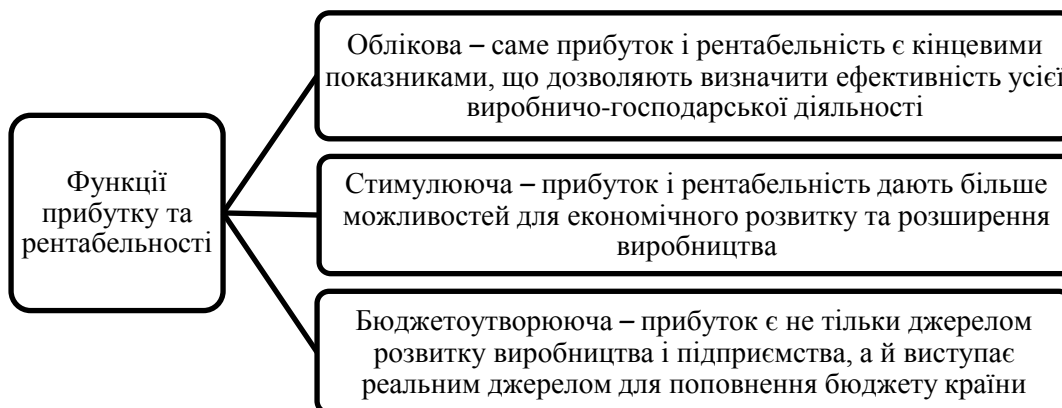


Рис. 1. Основні функції прибутку та рентабельності
Джерело: [3, с. 12]

Важливим є те, що при аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати різні фактори, що на неї впливають. Вони поділяються на зовнішні (об'єктивні) та внутрішні (суб'єктивні).

Зовнішні фактори – це фактори, які не залежать від діяльності підприємства, вони не утворені на підприємстві, їх важко проконтролювати, але вони значною мірою впливають на прибуток. До факторів зовнішнього середовища відносять: економічну ситуацію в країні, рівень інфляції, характер і гостроту конкурентної боротьби, кон'юнктуру ринку, співвідношення між попитом і пропозицією на продукцію та послуги підприємств, тарифи на товари та послуги, що надаються іншими підприємствами, [9] систему оподаткування, державне регулювання цін на товари, які входять до споживчого кошика, нормативні документи галузі, в якій працює підприємство, умови та ставки кредитування, збільшення облікової ставки за користування кредитами [10] природні умови, транспортні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій, конкуренція на ринку товарів, подорожчання послуг інших галузей народного господарства тощо [11].

Внутрішні фактори – це фактори, які залежать від діяльності підприємства, вони утворені безпосередньо в межах самого підприємства. Ці фактори можна проконтролювати та здійснити вплив на їх формування. До факторів внутрішнього середовища відносять: тип і категорію підприємства, розмір націнки на сировину, продукти та послуги, що встановлюються підприємствами, рівень технічної оснащеності підприємства, рівень механізації праці, прогресивність техніки та обладнання, що застосовуються на підприємствах, характер технологічних процесів та їх прогресивність, рівень продуктивності праці, обсяг і склад виробленої продукції, послуг і товарообігу [9] обсяги виробництва та реалізації продукції, структуру продукції, собівартість продукції, якість продукції, цінову політику, чисельність пра-

цівників, фонд оплати праці, обсяг діяльності підприємства, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів, ефективність цінової та асортиментної політики, а також показники ефективності роботи обладнання та працівників тощо [11].

Внутрішні фактори поділяють на виробничі та невиробничі. Виробничі фактори характеризують наявність та використання засобів і предметів праці, трудових та фінансових ресурсів. Ці фактори, у свою чергу, поділяють на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів та предметів праці, фінансових ресурсів, тривалості роботи обладнання, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні фактори впливають на процес одержання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності обладнання та його якості, використання прогресивних видів матеріалів та вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості та матеріаломісткості продукції, удосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів та інше [11]. До невиробничих факторів належать постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо [13].

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Вони є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства.

Рентабельність класифікується за такими основними показниками:

1. Рентабельність продукції, яка визначається відношенням прибутку від реалізації продукції до повної собівартості реалізованої продукції та характеризує найважливішу точку зору діяльності компанії – реалізацію основної продукції та оцінює частку собівартості в продажах.

2. Рентабельність продажу (англ. Return on sales (ROS)) визначається як відношення прибутку від реалізації до виручки від реалізації без податків, включених в ціну продукції, використовується в якості основного індикатора для оцінки фінансової ефективності підприємств, які мають відносно невеликі величини основних засобів і власного капіталу. Показник рентабельності продажів характеризує найважливіший аспект діяльності підприємства – реалізацію основної продукції. Якщо сума прибутку показує абсолютний ефект діяльності, то рентабельність характеризує міру цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства або продукції, яка реалізовується [10].

3. Рентабельність активів (англ. Return on assets (ROA)) визначається як відношення прибутку підприємства (до або після оподаткування) до середньої величини активів за якийсь період, служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного в виробництво капіталу, як власного так і взаємного. Рентабельність активів також можна представити як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів: добуток рентабельності продажу і оборотності активів. Чим менше доля прибутку в ціні, тим більше повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень в підприємство була достатньою. І навпаки, чим нижче швидкість обороту, тим більше повинна бути частка прибутку в ціні товару.

4. Рентабельність поточних активів являє собою відношення чистого прибутку підприємства до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підпри-

ємства та характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні що вкладена у поточні активи.

5. Рентабельність власного акціонерного капіталу (англ. Return on equity (ROE)) визначається як відношення чистого прибутку до середньої величини власного капіталу підприємства за якийсь період. Цей показник займає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів, величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство і залишаючи в розпорядку підприємства. Чим вище цей показник, тим більше прибутку приходить на одну акцію, тим вище потенційні дивіденди.

Для успішного розвитку будь-якого підприємства необхідно вивчати співвідношення об'єму виробництва (реалізації) продукції з витратами і прибутком, тому дуже важливим моментом у діяльності підприємства є виявлення та кількісне вимірювання впливу факторів на показники прибутковості підприємства, пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства та обґрунтування і розробка заходів щодо використання виявлених резервів. Резерви збільшення сум прибутку та рентабельності пов'язані з напрямками господарювання підприємства. Для керівників і відповідних спеціалістів, важливим є детальне значення масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю підприємства [8].

На нинішньому етапі в Україні в умовах кризи спостерігається тенденція до серйозного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість на багатьох підприємствах. Якщо підприємство досягає точки нульового прибутку, йому слід переглянути свою стратегію діяльності та розвитку. У ринковій економіці виживають і успішно функціонують лише ті підприємства, які порівнюють свої доходи з витратами і величиною вкладеного капіталу, які випускають конкурентоспроможну продукцію і не виробляють більше, ніж можна продати. Орієнтація діяльності тільки на виконання накреслених програм за будь-яку ціну – це шлях до банкрутства. Для успішного функціонування кожен суб'єкт господарювання повинен прагнути до підвищення ефективності своєї діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу, збільшення прибутковості виробництва, поліпшення якості реалізованої продукції [14].

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції.

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1. Аналітичний етап – виявлення і кількісна оцінка резервів.
2. Організаційний етап – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних та соціальних заходів, котрі повинні забезпечувати використання виявлених резервів.
3. Функціональний етап – практична реалізація заходів та контроль за їх виконанням [10].

Зростання прибутку та рентабельності має велике значення не тільки для подальшого розвитку підприємства, галузі, але й усього господарства України, оскільки являє собою джерело коштів для формування доходної частини державного (місцевого) бюджету [14].

Існує багато шляхів і методів збільшення прибутку і рентабельності, щоб зробити виробництво більш ефективним (табл. 1).

Для підвищення показника рентабельності, Л.В. Юрчишена пропонує зменшити транспортні витрати, налагодити систему збуту, підвищити продуктивність праці [4]. Підприємству необхідно скоротити витрати на виробництво та реалізацію продукції. Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення прибутковості праці, ефективності виробництва, конкурентоспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства. С.Д. Супрун вважає, що збільшенню прибутку та показників рентабельності сприятиме підвищення конкурентоспроможності власної продукції за рахунок зменшення частки пасивних фондів у загальній вартості основних засобів та зменшення адміністративно-управлінських витрат [5].

Таблиця 1. Шляхи збільшення прибутку і рентабельності продукції

Шляхи збільшення	
Прибутку	Рентабельності
1. Збільшення випуску продукції	1. Зниження собівартості продукції
2. Поліпшення якості продукції	2. Підвищення продуктивності праці.
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	3. Скорочення невиробничих витрат
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	4. Скорочення адміністративно-управлінського персоналу
5. Диверсифікація виробництва	5. Зниження втрат від браку та ін.
6. Розширення ринку продажу та ін.	

Джерело: [15]

На думку О.В. Короткевич, підприємство може збільшити свої доходи за рахунок підвищення обсягів реалізації продукції, і таким чином збільшити рентабельність основної діяльності. Для цього потрібно підвищувати інші фінансові доходи або проводити діяльність в результаті якої можливе отримання доходів від участі в капіталі. Також потрібно вживати ряд заходів, які будуть забезпечувати конкурентоспроможність продукції для освоєння європейських ринків [6].

Розглянемо деякі з напрямків більш детально у вигляді табл. 2.

Однак приведений перелік методів утворення резервів для збільшення прибутку, які є невід'ємною складовою для підвищення прибутковості їх діяльності, можна віднести до традиційних. На сьогоднішній день існують нові методи, основані на тому, що під підвищенням прибутковості підприємств мається на увазі збільшення вартості його капіталу, чого прибуток може і не забезпечувати.

Залежно від того, у якому стані перебуває підприємство, з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів підвищення прибутковості підприємства [10].

Таблиця 2. Визначення резервів збільшення прибутку

Найменування резерву	Формула розрахунку	Пояснення
1	2	3
1. Резерв підвищення прибутку за рахунок збільшення обсягів випуску та реалізації продукції.	$PЗ_o = \sum_{i=1}^n P_i^1 \Delta N_i^1$	P_i^1 – планова сума прибутку на одиницю і-ї продукції; ΔN_i^1 – планова величина збільшення об'ємів реалізації і-го виду продукції; n – кількість видів продукції.
2. Резерв підвищення прибутку за рахунок зменшення прямих матеріальних витрат.	$PЗ_{п.м.} = \sum_{i=1}^n (Em_i^0 - Em_i^1) N_i$	Em_i^0 і Em_i^1 – прямі матеріальні витрати у складі собівартості і-го виду продукції до та після впровадження науково-технічних досягнень; N_i – обсяг випуску і-го виду продукції в натуральних одиницях.
3. Економія коштів на оплату праці за рахунок впровадження інновацій (зниження трудомісткості).	$PЗ_{т.} = \sum_{i=1}^n (Ee_i^0 - Ee_i^1) N_i$	Ee_i^0 та Ee_i^1 – витрати на оплату праці на і-ту одиницю продукції до та після впровадження інновацій; N_i – обсяг випуску і-го виду продукції.
4. Зниження умовно-постійних витрат, що можливо при збільшенні обсягів виробництва.	$PЗ_{yn} = \left(\frac{e^0 \times \gamma^0}{100\%} - A^0 \right) (T_N - 1)$	e^0 – собівартість товарної продукції в базисному році; γ^0 – питома вага умовно-постійних витрат в собівартості товарної продукції в базисному році; A^0 – сума амортизаційних відрахувань в собівартості товарної продукції в базисному році; T_N – темп приросту об'ємів випуску товарної продукції в плановому році по відношенню до базисного року.

Джерело: складено автором на основі [10]

Висновок. Таким чином, можемо зробити висновок, що резерви збільшення прибутку є дуже різноманітними і виникають в різних напрямках діяльності підприємства. При цьому, пошук резервів збільшення прибутку передбачає дослідження та розробку стратегій управління такими сторонами діяльності підприємства, як реалізація продукції; формування та понесення витрат; величина та ставки податкових платежів підприємства; склад та оборотність його операційних активів; продуктивність праці персоналу; операційні ризики, пов'язані з діяльністю підприємства. Взагалі ж за результатами розгляду економічної сутності, напрямів

формування та пошуку резервів збільшення прибутку підприємства слід відмітити, що дана категорія є дуже різноманітною, багатоаспектною і вимагає до себе дуже значної уваги, так як саме прибуток є кінцевою метою функціонування підприємства і забезпечує його подальший розвиток.

Прибутковість підприємств виступає ключовим показником, який одночасно відображує результати фінансово-господарської діяльності та забезпечує ідентифікацію напрямів і резервів її підвищення у динаміці. Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості потрібно здійснювати пошук невикористаних можливостей її збільшення (резервів зростання прибутку). Їх виявлення має здійснюватись вже на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції, а використання базуватись на чіткому контролі ефективності реалізації за принципами раціонального зворотного зв'язку, постійного моніторингу факторів середовища.

Значення аналізу рентабельності полягає в оптимізації процесу управління основною діяльністю підприємства шляхом наукового обґрунтування резервів підвищення її ефективності. Для покращення показників рентабельності як головних коефіцієнтів прибутковості господарської діяльності, потрібно, перш за все, розширювати обсяги виробництва та знижувати собівартість продукції; розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент та підвищувати якість продукції; впроваджувати заходи по підвищенню продуктивності праці своїх працівників; грамотно будувати договірні відносини з постачальниками і покупцями; вміти доцільно розміщувати отриманий раніше прибуток для досягнення оптимального ефекту та з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є в розпорядженні підприємства (у тому числі фінансові ресурси).

Аналіз рентабельності підприємства дозволяє визначити ефективність вкладення коштів у підприємство та раціональність їхнього використання. Основні показники рентабельності підприємства: рентабельність продаж, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність інвестицій, рентабельність продукції. Різноманітність показників рентабельності зумовлює, у свою чергу, різноманітність методик аналізу рентабельності і, відповідно, визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізнити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, обсяг використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (доходності) продаж, перебувають між собою у тісному функціональному зв'язку.

ЛІТЕРАТУРА

1. *Кривцицька О.Р.* Планування прибутку підприємства // *Фінанси України*. – 2005, № 6. – С. 12-16.
2. *Покропивний С.Ф.* Економіка підприємства : підручник / С.Ф. Покропивний. – [Вид. 3-є, перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 528 с.
3. *Марцин В.С.* Економіка торгівлі : підручник / В.С. Марцин. – К. : Знання, 2001. – 99 с.
4. *Юрчишена Л.В.* Найбільш ефективні шляхи підвищення прибутковості підприємства / Одеський економічний університет.
5. *Супрун С.Д.* Теоретичні аспекти визначення рентабельності / «Главбух» 2010 р.
6. *Короткевич О.В.* Рентабельність господарської діяльності підприємств: структура, рівень, динаміка / *Економіка підприємства* 2008.
7. *Василенко А.О.* Планування рентабельності виробництва / *Журнал-вісник Економіка України*. – 2007. – № 2.

8. Мелень О. В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення [Електронний ресурс] / О. В. Мелень, Ю. Ю. Холодчак // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2015. – № 25 (1134). – С. 123 – 126. Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/16076>.
9. Свірідова С.С., Пожар О.О. Оцінка факторів впливу на рентабельність підприємства / С.С. Свірідова. – «Молодий вчений». – 2014. – № 11 (14).
10. Кучерява А.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення [Електронний ресурс] / А.С. Кучерява // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2015. – №40. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei_2015_40_8
11. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України у сучасних умовах / Т. В. Романова // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – №4 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
12. Мамонтова А. О. Підвищення прибутку підприємства комплексним методом / А. О. Мамонтова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Збірник наук. пр. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2009. – № 6 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний_прогрес_та_ефективність_виробництва/2009/6/9_Mamantova.pdf
13. Бердар М.М. Фінанси підприємств. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
14. Шляга О.В., Шипуля Л.І. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf
15. Гавалешко С.В. Рентабельність підприємства та шляхи його підвищення [Електронний ресурс] / С.В. Гавалешко // Економікс. – 2012. – № 10. – Режим доступу : www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm.

REFERENCES

1. Krivitska, O.R., Planning company profits // Finance of Ukraine. – 2005, № 6. – P. 12-16.
2. Pokropuvnyy S.F. Enterprise Economics: Textbook / SF Pokropuvnyy. – [Kind. 3rd, revised. and add.]. – Kyiv: Kyiv National Economic University, 2006. – 528 p.
3. Marcin V.S., Economy of Trade: textbook / VS Marcin. – K: Knowledge, 2001. – 99 p.
4. Yurchishena L.V. Naybilsh efektyvni Roads Ahead pidvischennya pributkovosti pidpriemstva / Metro Manila ekonomichny universitet.
5. Suprun S.D. Teoretichni aspektu viznachennya rentabelnosti / «Glavbukh», 2010.
6. Karatkevich O.V. Rentabelnist gospodarskoї diyalnosti pidpriemstv : structure, riven, dinamika . / Ekonomika pidpriemstva, 2008.
7. Vasilenko S.A. Planuvannya rentabelnosti virobnitstva / Journal – News Ekonomika Ukraine . – 2007. – №2.
8. Melen A.V., Holondach Y.Y. Current issues of profitability and ways to increase / Vestnik NTU «KPI» – 2015. – №25.
9. Sviridov S.S., Pozhar A.A. Assessment of impacts on profitability / SS Sviridov. – «The young scientist» – 2014. – №11 (14).
10. Curly A.S. The profitability of the company and ways to enhance [electronic resource] / AS Curly // Problems efficiency infrastructure. – 2015. – №40. – Access: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei_2015_40_8
11. Romanova, T. V. (2015), «Factors affecting the increase in profits of enterprises Ukraine in modern conditions», Efekty'vna ekonomika», [Online], vol. 4, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (Accessed 04 Jan 2016).
12. Mamontova, A. O. (2009), Pidvyschennia prybutku pidpriemstva kompleksnym metodom [Increase of enterprise profit by a complex method], Zbirny'k nauk. pr. Tematy'chny'j vy'pusk: Texnichny'j progres i efekty'vnist' vy'robny'cztva, [Online], vol . 6, available at: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Naukova_periody'ka/vestnik/Texnichny'j_progres_та_efekty'vnist'_vy'robny'cztva/2009/6/9_Mamantova.pdf (Accessed 04 Jan 2016).
13. Berdar, M.M. (2010), Finansy pidpriemstv [Finance companies], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
14. Shlyaga O.V. Shipulja LI Profits and profitability as a performance production / AV Shlyago, LI Shipulja // 2014 [electronic resource]. – Access: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf
15. Havaleshko S.V. The profitability of the company and ways to enhance [electronic resource] / S. Havaleshko // Economics. – 2012. – № 10. – Access: www.rusnauka.com/10_DN_2012/Economics/10_106158.doc.htm.