

Валентина Валентинівна ХАЧАТРЯН

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри економіки та міжнародних відносин, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ORCID ID: 0000-0002-9532-0116

E-mail: v.khachatryan@vtei.edu.ua

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. *Український журнал прикладної економіки*. 2021. Том 6. № 2. С. 286 – 292.

Анотація

В статті розглянуто основні чинники, що визначають рівень прибутковості підприємства: обсяг реалізованої продукції; цінову стратегію підприємства; собівартість виготовленої продукції, асортимент; трудові ресурси підприємства, ринки збуту продукції. Дані чинники фігурують практично в усіх запропонованих науковцями методиках та відображають основну ціль реалізації того чи іншого методу – зменшення витрат та зростання доходів, що забезпечує збільшення показника прибутковості. Охарактеризовано основні методи підвищення прибутковості підприємства, що включають збільшення обсягу реалізації продукції, розширення ринків збуту, зниження витрат на виробництво, зростання цін на продукцію з точки зору підвищення якості продукції шляхом використання більш якісної сировини для виготовлення продукції. Виокремлено особливості підвищення прибутковості підприємства через призму пошуку резервів підвищення прибутку підприємства.

Описано механізм підвищення прибутковості підприємства, що включає функціональні та організаційно-економічні елементи. На основі проведеного аналізу методів підвищення конкурентоспроможності запропоновано методіку підвищення прибутковості, що може бути адаптована до умов функціонування кожного вітчизняного підприємства, що базується на виділенні фактора, який найбільше впливає на прибутковість конкретного суб'єкта господарювання та прийняття заходів щодо покращення результатів його впливу на показник прибутковості.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, методи оцінки прибутковості, резерви підвищення прибутку.

Valentyna V. KHACHATRYAN

Doctor of Economics, Associate Professor,

Head of the Department of Department of Economics and International Relations,
Vinnitsia Institute of Trade and Economics of KNUTE

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF INCREASING THE PROFITABILITY OF THE ENTERPRISE

Khachatryan V. V. Scientific and methodological principles of increasing the profitability of the enterprise. *Ukrainian Journal of Applied Economics*. 2021. Volume 6. № 2, pp. 286 – 292.

Abstract

The main factors that determine the level of profitability of the enterprise considered in the article: the volume of sold products; pricing strategy of the enterprise; cost of manufactured products, range; labor resources of the enterprise, markets. These factors appear in almost all methods proposed by scientists and reflect the main purpose of the implementation of a method - to reduce costs and increase revenue, which provides an increase in profitability. The main methods of increasing the profitability of the enterprise described, including increasing sales, expanding markets, reducing production costs, increasing product prices in terms of improving product quality by using better raw materials for manufacturing products. Features of increase of profitability of the enterprise through a prism of search of reserves of increase of profit of the enterprise allocated. Organizational methods of increasing profitability identified, which include improving the production process; improving the management and organizational structure; restructuring and diversification of production, etc. Technical methods of profitability growth identified: development of production technologies; mechanization of production; development of innovative products; industrial re-equipment. Economic methods of increasing competitiveness described which include improving the structure of wages; improvement of the tariff system; acceleration of money supply, etc. The mechanism of increasing the profitability of the enterprise, which includes functional, organizational, and economic elements, described. Based on

© Валентина Валентинівна Хачатрян, 2021

the analysis of methods to increase competitiveness, a method of increasing profitability proposed, which can be adapted to the operating conditions of each domestic enterprise, based on the selection of the factor that most affects the profitability of a particular entity and taking measures to improve its impact on profitability. .

Keywords: profit, profitability, methods of estimating profitability, reserves of profit increase.

JEL classification: L20

Вступ

Сучасні умови функціонування вітчизняних підприємств диктують свої правила господарювання, які враховуючи економічне становище в Україні не дозволяють вітчизняним підприємствам успішно розвиватися. Саме складні зовнішні умови діяльності вітчизняних підприємств підштовхують їх до пошуку способів інтенсивнішого та результативнішого розвитку. Прибутковість являється основним показником результативності діяльності підприємства та в сучасних умовах потребує постійного пошуку шляхів його підвищення. Основною метою діяльності кожного суб'єкта господарювання є отримання позитивного фінансового результату, що виражається прибутком. Безсумнівно, отримання прибутку відіграє одну з основних місць в процесі господарювання підприємства, адже саме прибуток є головним стимулом в підприємстві, основним мотивом та кінцевою метою для підприємців в усіх сферах бізнесу.

Теоретичні основи поняття прибутковості підприємства були обґрунтовані у працях вітчизняних та іноземних науковців. Підґрунтя для подальшого аналізу заклав відомий економіст А. Сміт, який ще у часи Великих географічних відкриттів включав у поняття прибутковості аспект ризику. Подальше трактування поняття прибутковості підприємства визначається у працях таких науковців, як Антонюк Р.Р., Бержанір І.А., Васянович А.Г., Гуторова О.О., Дзюбенко Л.М., Довбня С.Б., Єлець О.П., Єпіфанова І.Ю., Жихор О.Б., Зінченко О.А., Кондратюк С.Я., Кучер Л.Ю., Кучерява А.С., Мелень О.В., Орехова А.І., Осипова Т.В., Прохар Н.В. та інших, які визначили власні підходи до трактування сутності даного поняття, його змісту, методів оцінки та способів підвищення прибутковості вітчизняних підприємств. Враховуючи наявні наукові розробки, проблема підвищення прибутковості вітчизняних підприємств в контексті активізації зовнішніх впливів є актуальною сьогодні та потребує подальшого дослідження в сучасних умовах ринкових трансформацій.

Мета та завдання статті

Метою статті є дослідження основних методів підвищення прибутковості підприємства та побудова методики підвищення його прибутковості в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу

Сучасне середовище діяльності вітчизняних підприємств характеризується економічною та політичною нестабільністю, ринковими трансформаціями, високим рівнем конкурентної боротьби. В таких умовах кожному вітчизняному підприємству необхідно постійно удосконалюватися та розвиватися, щоб не втратити власну нішу на ринку та розширювати свою діяльність. Прибутковість підприємства є найважливішим показником його результативності, тому кожне підприємство повинно здійснювати пошук методів підвищення прибутковості задля подальшого успішного функціонування.

Розглядаючи основні методи підвищення прибутковості, варто зазначити, що даний показник є двофакторним та залежить від доходів підприємства та його витрат. Тому усі запропоновані методи будуть базуватися на зменшенні витрат підприємства та зростанні його доходів. Проте кожен метод враховує різні напрями надходження, використання та перерозподілу доходів та витрат підприємства.

Для характеристики загальних методів підвищення прибутковості визначимо розглянемо основні чинники, що визначають рівень прибутковості підприємства:

- обсяг реалізованої продукції;
- цінова стратегія підприємства;
- собівартість виготовленої продукції, асортимент;
- трудові ресурси підприємства
- ринки збуту продукції тощо.

Кожен зазначений вище фактор певною мірою забезпечує рівень прибутковості підприємства. Запропонуємо основні методи підвищення прибутковості враховуючи дані чинники.



Рис. 1. Методи підвищення прибутковості підприємства

1) Збільшення обсягу реалізації продукції – це досить загальний метод, що дозволяє підвищити прибутковість підприємства на основі впровадження нової техніки, яка забезпечує інтенсивне виробництво та дозволяє зменшити трудомісткість та ресурсозатратність виробництва. Розробка інноваційних товарів також дозволить збільшити обсяг реалізації та підвищити прибутковість за рахунок високої ціни інноваційних розробок та розширення таким чином асортименту товарів підприємства.

2) Розширення ринків збуту – це метод, що базується на зростанні обсягів виробництва та реалізації продукції, тобто дані два методи є взаємозалежними, адже виготовляючи більшу кількість продукції, підприємству необхідно збільшувати напрями її реалізації. Сучасні умови господарювання дозволяють суб'єктам господарювання продавати вироблену продукцію на внутрішньому ринку без особливих обмежень, таким чином розширення ринків збуту базується на регіональному рівні. В даному ракурсі підприємство повинно врахувати потреби споживачів в розрізі територіальних одиниць країни та спрямовувати свою діяльність на найбільш вигідні райони.

Другим напрямком розширення ринків збуту є активізація діяльності підприємства на міжнародному ринку, що надає йому більше можливостей для розвитку, ніж національний ринок. Перевагою використання даного методу є можливість оцінки споживчого потенціалу зовнішніх ринків, попиту на продукцію, що виготовляється та визначальним фактором є ціна на товар, яка на світовому ринку може бути вищою за ціну на вітчизняному.

Пошук нових ринків збуту продукції забезпечує реалізацію додаткових одиниць продукції, що формує приріст прибутку підприємства.

3) Зниження витрат на виробництво забезпечується завдяки зменшенню собівартості продукції. Одним із сучасних факторів зниження собівартості є підвищення технічності виробництва, механізація та автоматизація виробничої діяльності. На основі використання даного методу досягається економія витрат за рахунок зменшення витрат матеріалів та трудомісткості виробництва. Проведення розрахунку абсолютного

значення економії витрат на основі зниження норм матеріалів здійснюється за формулою (1).

$$E_v = (N_0 * C - N_1 * C) * N_1, \quad (1)$$

де N_0, N_1 – норми матеріаловитрат до і після проведення механізації виробництва, натуральні одиниці;

C – ціна одиниці використовуваних матеріалів, грн.;

N_1 – обсяг випуску продукту після проведення механізації, натуральні одиниці [4].

Вітчизняні підприємства для зниження собівартості продукції досить часто керуються способом підвищення продуктивності праці, що також забезпечує економію заробітної праці за рахунок скорочення чисельності персоналу, а також зменшенні часу на виробництво одиниці продукції. Зростання продуктивності праці базується на кваліфікації персоналу та інтенсивності його роботи та збільшення механізації виробництва. Економія витрат, що досягається завдяки підвищенню продуктивності праці за рахунок механізації виробництва здійснюється за формулою (2).

$$E_v = [(t_0 * C_0 - C_1) * (1 + i / 100) * (1 + r / 100)] * N_1, \quad (2)$$

де t_0, t_1 – трудомісткість одиниці виробленої продукції до і після механізації виробництва, год.;

C_0, C_1 – середньогодинна тарифна ставка до і після механізації виробництва, грн./год.;

i – середній відсоток додаткової заробітної плати певної категорії працівників;

r – фіксований відсоток відрахувань на соціальні заходи [4].

Отже, зниження собівартості продукції дозволяє зменшити ресурсозатратність, матеріалозатратність виробництва за рахунок використання автоматизованого та механізованого обладнання і, як результат, підвищити прибутковість підприємства.

4) Зростання цін на продукцію як метод підвищення прибутковості розглянемо з точки зору підвищення якості продукції шляхом використання більш якісної сировини для виготовлення продукції, відповідно, споживач, знаючи про якісні властивості продукту буде готовий заплатити вищу ціну. За інших умов підприємство не може підвищувати ціну на продукцію, адже ринкове середовище характеризується сильною конкуренцією, що прямо впливає на ціну товару, підвищивши ціну на виготовлену продукцію і не покращивши якісних її властивостей, споживач надасть перевагу товарам конкурентів і прибуток буде втрачено.

Інноваційна діяльність є невід'ємною складовою функціонування підприємства в сучасних умовах, тому розробка та реалізація інноваційних продуктів завжди приносить великі обсяги прибутків.

Підприємство може встановити вищу ціну на інноваційні продукти, аналогів яким ще не існує на ринку, за таких умов дана операція успішно вплине на результат діяльності підприємства, а саме, на прибуток. Для визначення ступеня впливу реалізації інноваційного продукту на рівень прибутковості підприємства застосовують формулу (3).

$$\Delta Pt = Pt - E_n * ZPt + \Delta P_{інш.t}, \quad (3)$$

де Pt – прибуток підприємства за період t ;

ZPt – витрати здійснені в процесі інноваційної діяльності;

E_n – рентабельність підприємства в періоді $(t-1)$.

$\Delta P_{інш.t}$ – прибуток підприємства, від усіх видів діяльності крім інноваційної у період t [5].

Проаналізовані вище загальні методи підвищення прибутковості базуються на двох основних показниках: зниження витрат та підвищення доходів, кожен метод характеризується певними особливостями, проте всі вони знаходяться в залежності один від одного. Тому ми не можемо чітко стверджувати, що застосування одного певного методу забезпечить зростання прибутковості. Для збільшення показника

результативності підприємству необхідно застосовувати комплекс методів, залежно від його функціональних особливостей.

А.С. Кучерява пропонує певну послідовність методів, які необхідно здійснювати підприємству для підвищення його прибутковості, ці методи вона розподіляє на три блоки [6], охарактеризуємо їх у табл. 1. Методика даного науковця передбачає постійне здійснення заходів щодо підвищення прибутковості підприємства та характеризується загальними методами, які можна віднести до способів удосконалення діяльності підприємства, що йому необхідні для успішного розвитку в умовах ринкових відносин.

Таблиця 1. Методи підвищення прибутковості підприємства

Назва методу	Зміст методу
1. Організаційні методи	- удосконалення процесу виробництва; - удосконалення управлінської та організаційної структури; - реструктуризація та диверсифікація виробництва тощо.
2. Технічні методи	- розвиток технологій виробництва; - механізація виробництва; - розробка інноваційних виробів; - виробниче переозброєння.
3. Економічні методи	- удосконалення структури оплати праці; - удосконалення системи тарифів; - прискорення оборотів грошової маси тощо.

Поліщук В.Г. та Остапук А.В. пропонують розглядати підвищення прибутковості підприємства через призму пошуку резервів підвищення прибутку підприємства [7] (рис. 2).



Рис. 2. Підвищення прибутковості підприємства шляхом пошуку резервів зростання прибутку

Пошук резервів збільшення прибутку проводиться з урахуванням усіх зазначених вище методів, проте залежно від функціональних особливостей підприємства воно використовує лише доступні йому резерви. Прибутковість є складною та багатоаспектною категорією, що базується на високому рівні залежності від низки факторів, які необхідно враховувати в системі забезпечення та підвищення прибутковості та пропонує власну методику щодо підвищення прибутковості, що характеризується використанням організаційно-економічного механізму.

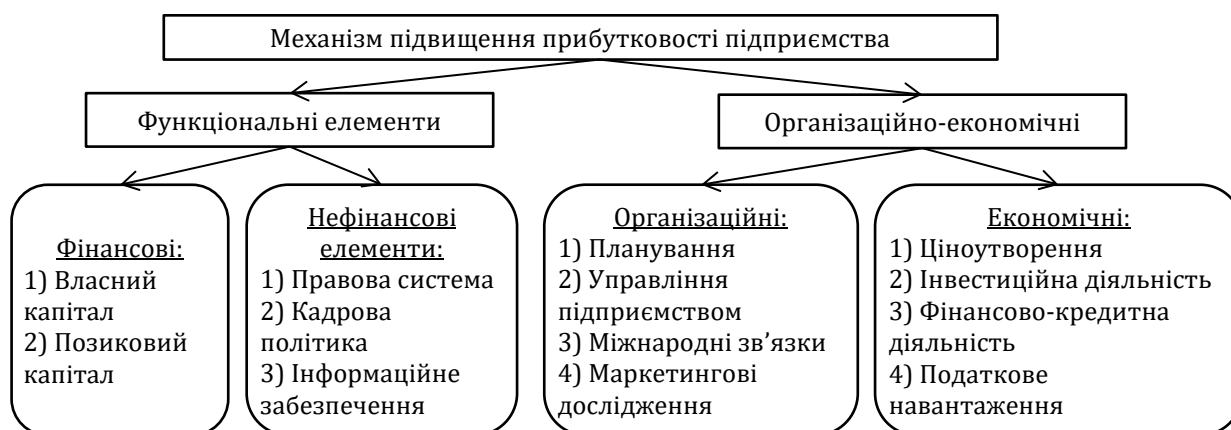


Рис. 3. Механізм підвищення прибутковості підприємства

Існує велика кількість наукових розробок, що стосуються проблеми підвищення прибутковості підприємств, проте використання їх усіх при аналізі конкретного підприємства є недоцільним, адже цей процес потребує значної трудомісткості і не визначить конкретного результату. На основі проведеного аналізу методів підвищення конкурентоспроможності запропонуємо власну методику підвищення прибутковості, яка може бути адаптована до умов функціонування кожного вітчизняного підприємства. Сформуємо поетапну систему заходів підприємства для підвищення його прибутковості, результати зобразимо на рис. 4.



Рис. 4. Методика підвищення прибутковості підприємства

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1, 2, 3].

На нашу думку, підвищення прибутковості підприємства повинно базуватися на використанні та покращенні впливу фактора, що найбільшою мірою визначає прибутковість даного підприємства. Залежно від сфери діяльності кожне підприємство буде використовувати для підвищення прибутковості різні фактори.

Необхідним етапом є прогнозування приросту прибутку, що виражає абсолютний показник результату проведених заходів. Для прогнозування даного показника доцільно використати економіко-математичні та статистичні методи, такі як метод експотенційного згладжування, метод рухомого середнього та рухомого середнього зваженого. Проте важливим елементом прогнозування є врахування трьох сценаріїв: оптимістичного, песимістичного та реалістичного. В процесі прогнозування потрібно керуватися реалістичним або песимістичним сценарієм, адже оптимістичного досягти дуже важко.

Після проведення досліджень необхідно перейти до практичного етапу методики, який полягає в безпосередньому проведенні заходів щодо покращення проаналізованого вище фактора.

Завершальним етапом є здійснення оцінки результатів проведених заходів та порівняння приросту прибутку із витратами на реалізацію даної методики.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, на основі проведеного дослідження основних методів підвищення прибутковості підприємств було проаналізовано підходи сучасних науковців щодо методичних аспектів підвищення прибутковості. Можна зробити висновок, що основними факторами, що впливають на прибутковість підприємства є обсяг випуску та реалізації продукції, ціни на продукцію, основні ринки збуту товарів, собівартість. Дані чинники фігурують практично в усіх запропонованих науковцями методиках та відображають основну ціль реалізації того чи іншого методу – зменшення витрат та зростання доходів, що забезпечує збільшення показника прибутковості. В результаті аналізу відомих сучасній науці методик було запропоновано власний підхід до забезпечення підвищення прибутковості підприємств, що базується на виділенні фактора, який найбільше впливає на прибутковість конкретного суб'єкта господарювання та прийняття заходів щодо покращення результатів його впливу на показник прибутковості.

Список літератури

1. Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. 2016. №1 (28). С. 40-43.
2. Головань Д.В. Формування комплексного підходу щодо підвищення прибутковості діяльності торгового підприємства в умовах дестабілізації економічної системи. *Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»*. 2015. № 53(1162). С. 8-15.
3. Гудзь Я.В. Прибутковість підприємства як економічна категорія та способи її підвищення. *Перспективні питання світової науки*. 2016. №16. С. 42-46.
4. Єлец О.П., Бірюк А.І. Фактори та шляхи зниження собівартості. URL: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_061.pdf
5. Чернодубова Е.В. Вплив інноваційної політики на прибутковість підприємства. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 8. С. 214-218.
6. Кучерява А.С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. *Проблеми підвищення ефективності інфраструктури*. 2015. №40. С. 38-41.
7. Поліщук В.Г., Остапюк А.В. Ефективні методи підвищення прибутковості підприємств хлібопекарської галузі України на сучасному етапі. *Економічний форум*. 2013. № 2 С. 170-176.
8. Лойко В.В., Несенюк Е.С. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. *Міжнародний науковий журнал*. 2015. №7. С. 68-71.

References

1. Gavatyuk, L.S., Darmogray, N.V., Khimiychuk, G.M. (2016). «Profitability of Ukrainian enterprises: the realities of today». *Molodyj vchenyj*. vol. 1 (28). pp. 40-43.
2. Golovan, D.V. (2015). «Formation of a comprehensive approach to increase the profitability of the trading company in conditions of destabilization of the economic system». *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu «Kharkivs'kyj politekhnichnyj instytutvol»*. no. 53 (1162). pp. 8-15.
3. Hudz, Y.V. (2016). «Profitability of the enterprise as an economic category and ways to increase it». *Perspektyvni pytannia svitovoi nauky*. vol. 6. pp. 42-46.
4. Yelets, O.P., Biryuk, A.I. «Factors and ways to reduce costs». Available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_061.pdf
5. Chernodubova, E.V. (2014). «The impact of innovation policy on the profitability of the enterprise». *Visnyk Shkhdnoukrains'koho natsional'noho universytetu imeni Volodymyra Dalia*. vol. 8. pp. 214-218.
6. Kucheriava, A.S. (2015). «Profitability of the enterprise and ways to increase it». *Problemy pidvyschennia efektyvnosti infrastruktury*. 2015. no. 40. pp. 38-41.
7. Polischuk, V.H., Ostapiuk, A.V. (2013). «Effective methods of increasing the profitability of Ukrainian bakery enterprises at the present stage». *Ekonomichnyj forum*. 2013. no. 2 pp. 170-176.
8. Lojko, V.V., Neseniuk, E.S. (2015). «Ways to increase profits and increase the efficiency of profit management of industrial enterprises in modern business conditions». *Mizhnarodnyj naukovyj zhurnal*. 2015. no. 7. pp. 68-71.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2021 р.