

## АНАЛИЗ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

*Аннотація. Розглянуто сутність понять прибутку та прибутковості. Визначено напрями підвищення прибутковості підприємства.*

*Annotation. Essence of concepts of profit and profitability is examined. Directions for increasing profitability of enterprise are determined.*

*Ключевые слова: прибыль, прибыльность, рентабельность, направления повышения прибыльности.*

В связи с переходом к рыночным методам управления значительно изменилась роль прибыли в развитии экономики Украины. От прибыли зависит финансовое положение предприятия, уровень удовлетворения потребностей его работников. Помимо того, за счет платежей из прибыли в бюджет формируется основная часть ресурсов государства, региональных и местных органов власти.

Понятие прибыльности является предметом исследования многих ученых-экономистов. Важный вклад в разработку теоретических и практических аспектов прибыльности внесли такие ученые, как Бланк И. А., Кейнс Дж. М., К. Маркс, Поддерегин А. М., Д. Рикардо, Ищенко Е. А. [1], Власова Н. О. [2], Коха Р. [3], Филимоненко О. С. [4], Кучер С. В. [5] и др.

Вопросы по повышению уровня прибыльности остаются в центре внимания многих субъектов хозяйствования. Одним из этапов решения данных вопросов является комплексный анализ путей повышения прибыльности предприятий [1]. Однако как в экономической литературе, так и в большинстве литературных источников, а также в практике украинских предприятий имеется целый ряд вопросов, связанных с выбором направлений повышения прибыльности, которые на данный момент исследованы недостаточно полно.

Цель статьи – анализ путей повышения прибыльности предприятий.

Для достижения поставленной цели были поставлены следующие задачи:  
определить сущность понятий прибыли и прибыльности в экономической литературе;  
выявить основные направления повышения прибыльности предприятий.

Финансовым результатом хозяйственной деятельности любого предприятия является его прибыльность, которая характеризуется абсолютными (размер прибыли) и относительными (уровень рентабельности) показателями [2].

Вопросы, посвященные значению и сущности прибыли, порядку его определения и распределения, анализу путей повышения прибыли на предприятиях, исследовались многими отечественными и зарубежными учеными-экономистами, такими, как Коха Р. [3], Власова Н. О. [2], Филимоненко О. С. [4] и др. В таблице представлены разные подходы к определению категории "прибыль" [5].

Таблица

**Определения категории "прибыль"**

Автор	Определение категории "прибыль"
Т. Мен	Прибыль – превышение цены реализации над ценой приобретения
Ф. Кене	Прибыль – увеличение потребительской стоимости над затратами на производство
А. Смит	Прибыль – вычитание с продукта труда рабочих в пользу предпринимателя
Сей Ж. Б.	Прибыль – награда предпринимателя за производительную услугу
Н. Сениор	Прибыль – награда предпринимателя за риск
К. Маркс	Прибыль – форма дополнительной стоимости, результат отношения между необходимым и дополнительным рабочим временем

Сущность термина "прибыль" изменялась на протяжении развития экономической теории и до сегодняшнего дня остается дискуссионным вопросом в экономической теории. На современном этапе развития прибыль определяется как выручка от реализации за вычетом затрат деятельности предприятия [4].

Для оценки результатов хозяйствования и использования составных процесса производства, с помощью которых была получена прибыль, ее сумму необходимо соотнести с соответствующими показателями. В результате будет получен показатель прибыльности или рентабельности [4].

Рентабельность – относительный показатель, характеризующий финансовый результат и эффективность деятельности предприятия. Показатели рентабельности – важные характеристики факторной среды формирования прибыли (дохода) предприятия [6].

В результате анализа экономической литературы были систематизированы функции, которые выполняет прибыльность. Результаты проведенного анализа представлены на рисунке.

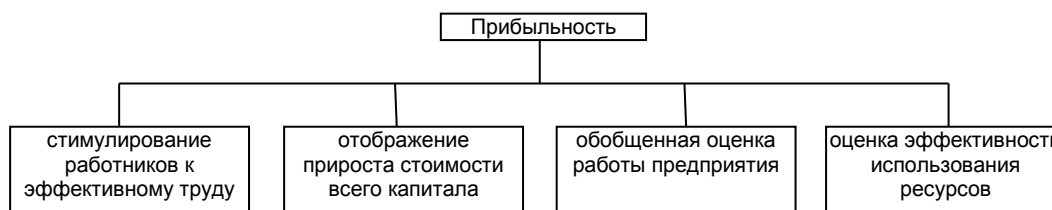


Рис. Функции прибыльности

Для того чтобы обеспечить рост прибыльности предприятия, необходимо постоянно искать неиспользованные резервы роста прибыли, количественно их оценивать, разрабатывать комплекс мероприятий по их использованию, практически реализовывать данные мероприятия и контролировать их выполнение.

К основным направлениям повышения прибыльности предприятий можно отнести [3]:

- 1) сокращение затрат;
- 2) расширение деятельности в смежном сегменте;
- 3) расширение деятельности в существующих сегментах;
- 4) проникновение в новые сегменты;
- 5) изменения в основной деятельности;
- 6) повышение уровня качества и обслуживания;
- 7) внедрение инноваций.

Рассмотрим более детально предложенные направления повышения прибыльности предприятий.

Сокращение затрат актуально в случае, если у конкурентов анализируемого предприятия наблюдаются более высокие показатели рентабельности продаж и реализуется это за счет производства или закупки сырья на стороне.

Расширение деятельности в смежном сегменте целесообразно, если есть возможность использования преимуществ и опыта анализируемого предприятия над конкурентами в смежных отраслях для повышения своей прибыльности.

Расширение деятельности в существующих сегментах предусматривает рост деятельности предприятия, поглощение конкурентов и достижение более высоких показателей производственно-хозяйственной деятельности, чем у конкурентов.

Проникновение в новые сегменты возможно в случае наличия свободных, неиспользованных мощностей и резервов у предприятия и нового видения сегментов рынка.

Изменения в основной деятельности предусматривают интеграцию с поставщиками, посредниками или концентрацию на том виде деятельности, который имеет преимущества перед главными конкурентами.

Повышение уровня качества и обслуживания реализуется в случае неудовлетворения покупателей выпускаемой продукцией рынка или низким уровнем имиджа предприятия.

Использование и внедрение инноваций приемлемо в случае успешности деятельности предприятия, наличия возможности использования иностранного опыта или копирования современных тенденций, наблюдающихся в отрасли.

Таким образом, сущность категории "прибыль" имеет многосторонние аспекты, которые являются основой для формирования эффективной системы управления прибылью на предприятии. Для того чтобы выбрать соответствующие направления по повышению прибыльности любого предприятия, необходимо проанализировать, в каком состоянии находится предприятие с точки зрения финансового обеспечения и положения на рынке, а также в зависимости от его намерений изменить свое положение. Представленные в статье направления повышения прибыльности являются традиционными, так как на современном этапе развития существует ряд новых направлений, которые предусматривают увеличение стоимости самого капитала предприятия, а не рост его прибыли.

Перспективой дальнейших исследований будет разработка мероприятий по повышению прибыльности предприятий и оценка эффективности результатов их практического применения.

Научн. рук. Кулешова Н. В.

**Литература:** 1. Ищенко Е. А. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия [Текст] / Е. А. Ищенко // Экономист. – 2005. – № 8. – С. 90–92. 2. Власова Н. О. Финансы предприятия : учебн. пособ. / Н. О. Власова, О. А. Круглова, Л. И. Бузинова. – К. : Центр уч. лит-ры, 2007. – 250 с. 3. Коха Р. Пути повышения прибыльности предприятий / Р. Коха. – СПб. : Питер, 2006. – 220 с. 4. Коха Р. Финансы предприятия : учебн. пособ. / Р. Коха, О. С. Филимоненко. – К. : Кондор, 2007. – 320 с. 5. Кучер С. В. Еволюція поняття "прибуток" у загальній історії економічних вчень / С. В. Кучер // Вісник Житомир. держ. техн. ун-ту. Сер. : Екон. науки. – 2009. – № 4. – С. 76–78. 6. Большой экономический словарь / Л. А. Малютина и др. – М. : Финансы, 2007. – 594 с.