

*Гайбура Ю.А.,**к.е.н., доцент,**Подільський державний аграрно-технічний університет**Загнітко Л.А.,**к.е.н., доцент,**Подільський державний аграрно-технічний університет*

## ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, ФАКТОРИ, РЕЗЕРВИ

**Анотація.** У статті пропонується аналіз шляхів підвищення прибутковості підприємств України. Визначено поняття прибутку і прибутковості як економічних категорій та фактори впливу на прибутковість. Виявлено резерви підвищення прибутку підприємства і розроблено рекомендації щодо їх упровадження.

**Ключові слова:** прибуток, резерви прибутку, прибутковість, фактори, рентабельність.

**Постановка проблеми.** Формування, використання та зростання прибутку підприємства має свої особливості в умовах трансформації економіки до ринкових засад господарювання. У сучасній економіці України питання одержання прибутку і підвищення ефективності виробництва є досить актуальними.

Все це зумовлює необхідність поглибленого дослідження теоретичних засад зростання прибутковості підприємства, її впливу на темпи і пропорції суспільного відтворення. На сучасному етапі необхідний якісно новий підхід до теоретичного висвітлення і практичного обґрунтування рекомендацій щодо активізації ролі прибутковості підприємства в економічній системі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання прибутковості підприємства висвітлені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити А.Д. Шеремета, А.М. Поддєрьогіна, В.В. Ковальова, В.П. Савчука, Г.В. Савицьку, Г.Г. Кірейцева, Д.Ж.К. Ван Хорна, Є.Ф. Бріггема, І.О. Бланка, М.Д. Білика, С.Ф. Покропівного та багатьох інших. Однак сьогодні у цьому напрямі дослідження залишається ще багато дискусійних питань, що мають простір для подальшого вивчення та обговорення. Саме це зумовило актуальність теми дослідження та визначило її мету.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасна складна економічна ситуація, в якій змушені функціонувати вітчизняні суб'єкти господарювання, а також зовнішньополітична та внутрішня нестабільність спричиняють зниження рівня прибутковості підприємств будь-яких форм власності. З огляду на це особливої ваги сьогодні набувають питання визначення факторів підвищення прибутковості підприємств.

**Метою статті** є визначення та обґрунтування підходів до підвищення прибутковості діяльності підприємства на основі аналізу економічної сутності прибутковості і факторів впливу на неї.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток у майбутньому. Тому під прибутковістю варто розуміти

стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, який полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі, достатньому для ефективного подальшого функціонування. На сучасному етапі метою кожного підприємства різних форм власності є одержання прибутку, який є критерієм ефективності його господарської діяльності, важливим джерелом задоволення соціальних потреб суспільства, рушійною силою економічного розвитку держави, основним джерелом формування фінансових ресурсів. Саме тому прибуток є центральною категорією в економіці кожного суб'єкта господарювання, це найважливіша фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва. Його розподіл має безпосередній вплив на суспільно-економічну формування і свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень витрат і собівартості.

Досліджуючи значення прибутку для підприємства, І.О. Бланк акцентував увагу на тому, що саме прибуток підприємства є головною метою підприємницької діяльності, критерієм ефективності конкретної виробничої (операційної) діяльності, внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток, головним джерелом зростання ринкової вартості підприємства і основним захисним механізмом від банкрутства [2].

Таким чином, прибутковість діяльності підприємства є результатом використання відповідної моделі бізнесу. Тому для успішного функціонування кожне підприємство має не лише забезпечувати отримання прибутку, а й одночасно виконувати щонайменше дві функції: забезпечувати платоспроможність підприємства за рахунок ефективної поточної діяльності і підвищувати потенціал підприємства за рахунок оновлення технології, виробничих потужностей, продукції, тобто розвивати підприємництво [12].

Отже, першочерговим завданням кожного господарюючого суб'єкта в умовах динамічного ринкового середовища є не лише одержання бажаного прибутку за найменших витрат шляхом дотримання строгого режиму економії, а й вибір найбільш оптимальних напрямів його використання у процесі постійного відтворення своєї діяльності на інтенсивній основі.

Надзвичайна важливість прибутку для розвитку підприємства вимагає формування дієвого механізму управління ним. Як уже відзначалося в попередніх дослідженнях [5, с. 127], управління прибутковістю являє собою систему принципів і методів розроблення і реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання прибутку підприємства.

Механізм управління формуванням операційного прибутку базується на врахуванні тісного взаємозв'язку цього показника з обсягом реалізації продукції, доходами та витратами. Цей взаємозв'язок у фінансовому менеджменті має назву «Взаємозв'язок витрат, обсягу реалізації та прибутку» (*Cost – Volume – Profit – relationships «CVP»*) і дає змогу визначити вплив факторів на формування прибутку та забезпечити ефективне управління цими процесами.

Оскільки прибуток – основний результативний показник діяльності підприємства, то важливо виявити його залежність від різноманітних факторів та оцінити їх вплив на прибутковість.

На величину прибутку впливають різноманітні фактори. В економічній літературі фактори впливу поділяються на дві групи: фактори, що не залежать від діяльності підприємства (зовнішні); фактори, що знаходяться у компетенції підприємств.

Основну частину прибутку підприємства одержують від реалізації продукції і послуг. Прибуток від реалізації продукції залежить від обсягу реалізації продукції, її структури, собівартості і рівня середньореалізаційних цін. Обсяг реалізації продукції може мати позитивний і негативний вплив на суму прибутку. Збільшення обсягу продажів рентабельної продукції приводить до пропорційного збільшення прибутку. Якщо ж продукція є збитковою, то за збільшення обсягу реалізації відбувається зменшення суми прибутку, отриманого від реалізації рентабельної продукції. Структура товарної продукції також може по-різному впливати на суму прибутку. Якщо збільшиться частка рентабельніших видів продукції в загальному обсязі її реалізації, то сума прибутку зростає, і навпаки, за збільшення частки низькорентабельної або збиткової продукції загальна сума прибутку зменшиться.

Собівартість продукції і прибуток перебувають в обернено пропорційній залежності: зниження собівартості приводить до відповідного зростання суми прибутку, і навпаки. Зміна рівня середньореалізаційних цін і величина прибутку перебувають у прямо пропорційній залежності: за збільшення рівня цін сума прибутку зростає, і навпаки.

Отже, підприємству бажано використовувати як наявні внутрішні можливості підвищення ефективності роботи, так і пристосовуватись до зовнішніх впливів та використовувати їх для підвищення результативного показника роботи. Внутрішніми факторами підвищення прибутковості є організаційно-управлінські чинники, матеріально-технічні чинники, фінансові чинники, кадрові чинники. До зовнішніх чинників належать адміністративні, зовнішньоекономічні, ринкові чинники. Ефективне управління факторами та їх поєднання у продуманій стратегії дасть змогу максимізувати рівень прибутковості діяльності підприємства.

І.А. Бланк здійснює набагато глибшу градацію факторів впливу на прибутковість підприємства, пропонуючи поділяти їх на макроекономічні (серед яких виділяє галузеві, регіональні, внутрішньоринкові) та мікроекономічні [2]. Останнім часом вчені пропонують виділяти ще такі фактори підвищення прибутковості підприємства, як застосування маловідходних і ресурсозберігаючих технологій та інтенсифікація використання повторно відновлюваної сировини і джерел енергії, що дає змогу отримувати значний прибуток за рахунок економії виробничих і природних ресурсів. На нашу думку, більш точними є погляди Дж. Р. Хікса [11], який проблему максимізації прибутку підприємства зводить до максимізації вартості виробничого плану. Як стверджує науковець, «прибуток можна збільшити або за рахунок від-

повідного розширення випуску, або за рахунок скорочення відповідних вкладень у застосовувані ресурси» [11, с. 340]. Із цим твердженням можна погодитися, але за умови деяких доповнень. Зокрема, підвищення прибутковості підприємства можна досягти швидше за рахунок збільшення обсягів реалізації, а не виробництва продукції, оскільки не завжди реалізуються всі вироблені товари. Крім того, скорочення витрат забезпечить підвищення прибутковості підприємства лише за умов, коли обсяги реалізованої ним продукції (у вартісному вираженні) залишаться незмінними, зростуть або ж скоротяться на суму, меншу за суму скорочення витрат [7, с. 115]. Отже, можемо стверджувати, що основними чинниками підвищення прибутковості господарюючого суб'єкта є збільшення обсягів реалізації продукції (у вартісному вираженні) за умови одночасного скорочення витрат або ж його зростання на суму, меншу, ніж зростання обсягів реалізації; зниження загальної суми витрат за умови незмінності обсягів доходів, їх зростання або ж зменшення на суму, меншу, ніж показник зниження витрат. Саме ці фактори, на нашу думку, впливають на зміни обсягів прибутку підприємства.

Одними із найважливіших завдань будь-якого підприємства є отримання науково обгрунтованого висновку щодо забезпечення стійкого фінансового розвитку, термінів досягнення поставлених фінансових завдань, реалізації конкурентних переваг та розширення своїх позицій на ринку, зменшення впливу наслідків негативної економічної ситуації на фінансовий механізм підприємства як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Вдала реалізація перелічених завдань досягається шляхом створення та застосування ретельно розробленої стратегії дій та обрання правильного стратегічного напрямку розвитку. Якісна стратегічна програма неможлива без повної та достовірної інформаційної основи, що забезпечується за допомогою застосування прогностичного інструментарію. З огляду на нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування фінансових результатів підприємства не лише відіграє роль додаткового інструментарію, а й є неодмінною умовою існування підприємства у сучасному мінливому середовищі.

У системі управління підприємствами, зокрема прибутковістю, прогнозування займає особливе місце, оскільки дає можливість отримання науково обгрунтованого висновку про їхній можливий фінансовий стан, термін досягнення бажаного стану, альтернативні шляхи розвитку фінансово-економічної діяльності. Однак через нестабільність економічної ситуації в Україні прогнозування діяльності підприємства та його фінансових результатів з погляду їхніх майбутніх змін стає не просто додатковим інструментом планування, а необхідною умовою виживання у сучасному мінливому середовищі [5]. У сучасних умовах найважливішими проблемами будь-якого підприємства є забезпечення безупинного розвитку, завоювання ринкових позицій, оволодіння конкурентними перевагами у довготерміновій перспективі. Ефективна реалізація перелічених завдань можлива за рахунок правильно вибраного стратегічного напрямку, грамотно розроблених стратегій, створення стратегічних заходів, тобто використання стратегічного управління, що потребує якісного інформаційного підґрунтя, яке забезпечується завдяки застосуванню прогностичного інструментарію.

Оскільки ринкову ситуацію на короткий період спрогнозувати важко, а використання трендового моделювання в короткостроковому періоді не дасть бажаного ефекту, вважаємо, що

у цьому разі доцільно використовувати адаптивні ситуаційні методи. Основною властивістю таких методів є зміна коефіцієнтів побудованої моделі під час надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних. Саме таким принципам відповідають методи, засновані на експоненційному згладжуванні. Залежні змінні (чистий дохід, валовий прибуток, чистий прибуток) представляються як функція часу у вигляді багаточлена (форм. 1):

$$Y_t = a_0 + a_1 t + a_2 t^2 + \dots + a_\lambda t^\lambda, \quad (1)$$

де  $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$  – параметри;  
 $t$  – період;  
 $\lambda$  – ступінь полінома.

Оцінки параметрів  $a_0, a_1, a_2, \dots, a_\lambda$  можна одержати за допомогою методу найменших квадратів. Розгорнутий запис системи нормальних рівнянь має вигляд:

$$\sum_{t=1}^n y_t = a_0 n + a_1 \sum t + a_2 \sum t^2 + \dots + a_\lambda \sum t^\lambda$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t = a_0 \sum t + a_1 \sum t^2 + a_2 \sum t^3 + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+1}$$

$$\sum_{t=1}^n y_t t^2 = a_0 \sum t^2 + a_1 \sum t^{\lambda+1} + a_2 \sum t^{\lambda+2} + \dots + a_\lambda \sum t^{\lambda+\lambda},$$

де  $n$  – число членів у динамічному ряді. Підрахунок тут відбувається від  $t = 1$  до  $t = n$ .

Використовуючи матричні позначення, систему нормальних рівнянь можна записати у вигляді:

$$T'_j = T' \cdot T_a \text{ де } j = (y); a = (a); T = \begin{bmatrix} 1t \dots t^\lambda \\ 1t \dots t^\lambda \\ \dots \\ 1t \dots t^\lambda \end{bmatrix}.$$

Для прогнозування основних показників фінансових результатів у досліджуваному нами господарстві використано статистичний пакет аналізу даних в Excel. Як аргументи статистичної функції РОСТ, яка обчислює експоненційну апроксиманту кривих, використано числові значення чистого доходу від реалізації продукції, валового прибутку, прибутку від операційної діяльності, чистого прибутку, рентабельності власного капіталу, активів та повної собівартості продукції за 2011–2015 рр. (рис. 1-7).

Із розрахунків, проведених за допомогою статистичного пакету аналізу даних в Excel, і таблиці 1 бачимо, що протягом наступних трьох років досліджуване підприємство буде прогресувати у своєму фінансово-господарському розвитку. Однак у ринковій економіці постійно діє так звана «невидима рука», наслідки втручання якої у діяльність підприємств можуть бути не завжди позитивними. Тому досліджуваному господарству варто розробляти заходи і вишукувати резерви підвищення ефективності свого аграрного виробництва (табл. 1).

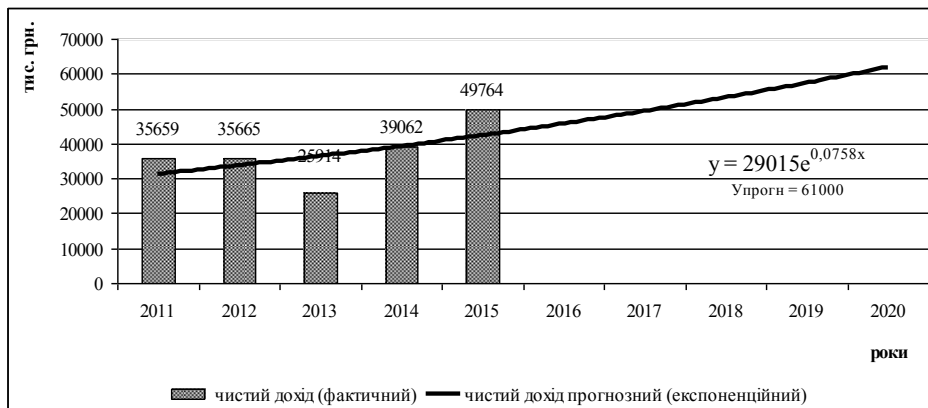


Рис. 1. Фактичні і прогнозовані рівні чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)

Джерело: власна розробка

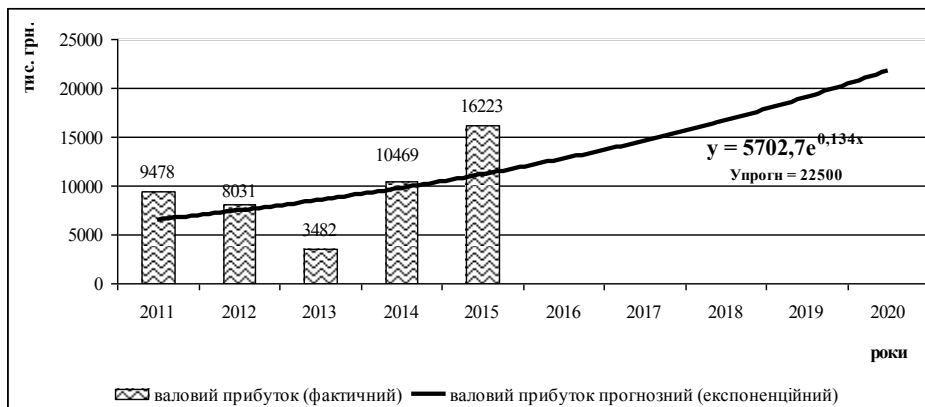


Рис. 2. Фактичні і прогнозовані рівні валового прибутку

Джерело: власна розробка

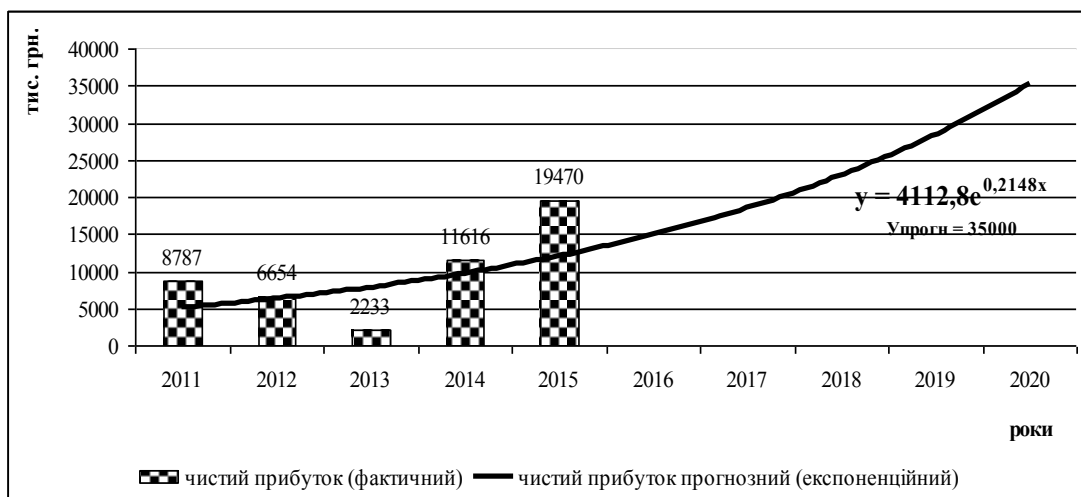


Рис. 3. Фактичні і прогнозні рівні чистого прибутку

Джерело: власна розробка

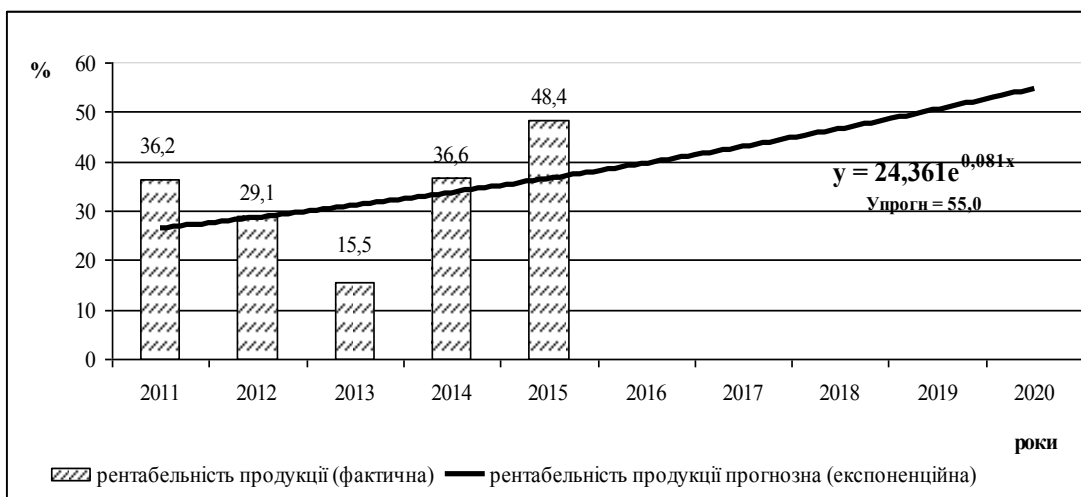


Рис. 4. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності продукції

Джерело: власна розробка



Рис. 5. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності власного капіталу

Джерело: власна розробка

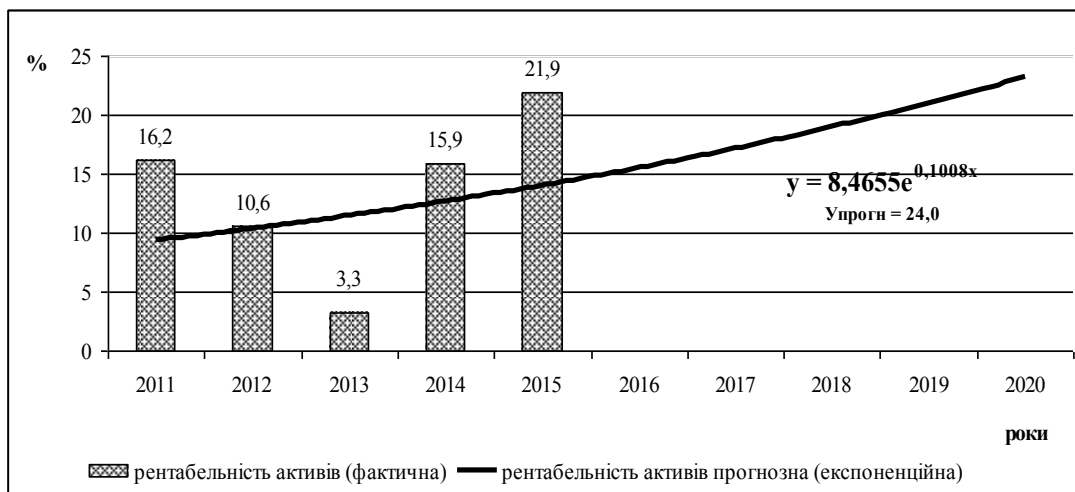


Рис. 6. Фактичні і прогнозні рівні рентабельності активів

Джерело: власна розробка

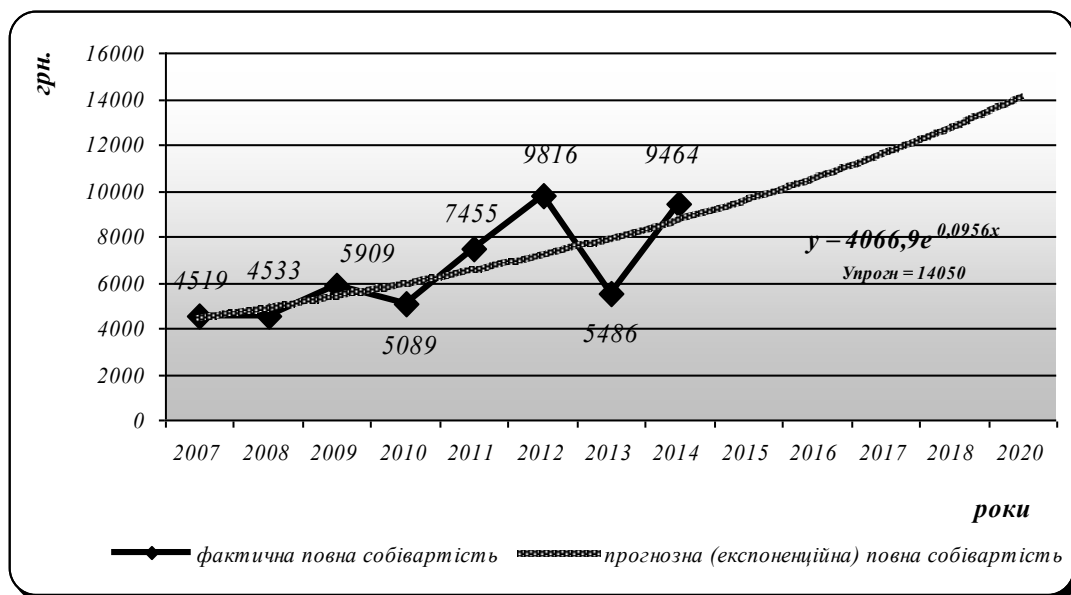


Рис. 7. Фактичні і прогнозні рівні повної собівартості продукції

Джерело: власна розробка

Таблиця 1

Порівняльна характеристика фактичних і прогнозних показників прибутковості

Показники	Фактичні (2015 р.)	Прогнозні (2020 р.)	Відхилення прогнозних від фактичних	
			±	%
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	49 764	61 000	11 236	122,6
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	16 223	22 500	6277	138,7
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	19 470	35 000	15 530	179,8
Рентабельність продукції, %	48,4	55,0	6,6	x
Рентабельність власного капіталу, %	22,6	23,0	0,4	x
Рентабельність активів, %	21,9	24,0	2,1	x

Джерело: розраховано за даними [8]

Отримання прогнозного рівня прибутковості свідчить про ефективність обраного напрямку розвитку підприємства та дає змогу і надалі продовжувати удосконалення системи стратегічного управління підприємством. Забезпечення достатнього рівня прибутковості підприємства є результатом розроблення та реалізації відповідної стратегії розвитку підприємства [4].

Але варто пам'ятати, що прогнозування не дає можливості передбачити усі події, що відбуватимуться у навколишньому середовищі підприємства в майбутньому зі стовідсотковою точністю та не дає гарантій відсутності певного ступеня ризику. Таким чином, для кожного підприємства дуже важливо мати резерви та план виходу із кризового становища навіть за дуже сприятливих результатів прогнозу.

Основна мета аналізу прибутку – виявлення та оцінка резервів зростання прибутковості підприємства та впровадження їх у виробництво.

Основними резервами зростання прибутку від реалізації є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження собівартості реалізованої продукції, поліпшення якості продукції. Збільшення обсягу реалізації продукції досягається за рахунок зростання обсягу виробництва продукції, зменшення залишків готової продукції на кінець звітного періоду, підвищення рівня цін.

Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони роботи підприємства. Щоби прибуток підприємства зростав, воно має нарощувати обсяги виробництва і реалізації транспортних послуг, розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість транспортних послуг, впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників, зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) послуг (тобто собівартість), із максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси, зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни, грамотно будувати договірні відносини з клієнтами, вміти найбільш доцільно розміщати (вкладати) одержаний раніше прибуток задля досягнення оптимального ефекту.

Отже, значним резервом зростання прибутку є скорочення умовно-постійних витрат та збільшення обсягу виробництва. А для ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах ринкових відносин найбільше значення має виявлення резервів збільшення обсягу продукції, зниження собівартості та ріст прибутку.

**Висновки.** Прибуток є однією з найважливіших економічних категорій, основною та обов'язковою умовою розширеного відтворення та функціонування підприємства, забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. Прибутковість підприємств є ключовим показником, який одночасно відображає результати фінансово-господарської діяльності та забезпечує ідентифікацію напрямів і резервів її підвищення. Розроблення політики управління прибутковістю підприємства є багаторівневим, складним процесом, потребує як уваги з боку керівництва, так і певного фінансування. Однак результатом цього процесу є стабільний розвиток підприємства, ефективність його діяльності, зміцнення конкурентних позицій на ринку тощо. Саме тому завданням кожного підприємства є правильно сформована цінова стратегія та вибір оптимального обсягу виробництва.

### Література:

1. Антонюк О.О. Оцінка рівня прибутковості як важлива складова діагностики кризових явищ підприємства / Вісник «ХНУ». Економічні науки. – 2013. – № 5. – Т. 2. – С. 20–24.
2. Бланк І.О. Управление прибылью / І.О. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2003. – 752 с.
3. Васильєва Т.А. Виявлення резервів підвищення прибутковості та нарощення вартості промислового підприємства на основі моделей доданої вартості [Текст] / Т.А. Васильєва.
4. Вахович І.М. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства [Текст] / І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 275–279.
5. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення / Ю.А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». Випуск 14. Частина 2. – 2015. – С. 127–130.
6. Мойсеєнко І.П. Економетричний аналіз стану економічної безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наукових праць / гол. ред. Р.І. Тринько. – Львів, 2010. – С. 251–263.
7. Оксенюк Т.М. Фактори підвищення прибутковості підприємства: еволюційний аспект / Т.М. Оксенюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 13. Частина 3. – 2015. – С. 115–118 с.
8. Основні економічні показники роботи підприємств Хмельницької області за 2015 р. : статистичний бюлетень ; під ред. Л.Б. Прилуцької / Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Хмельницький, 2016. – 115 с.
9. Рябенков // Стратегічне фінансове управління підприємством: монографія. – Суми: Університетська книга. – 2014. – С. 140–145.
10. Фінанси підприємств: [підручник] / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. / кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – [7-ме вид., без змін]. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
11. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Дж. Р. Хикс ; пер. с англ. ; общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Энтова. – М. : Прогресс, 1993. – 488 с.
12. Хмельєвський О.В. Нові парадигми прибутковості промислового підприємства в умовах активації підприємства / О.В. Хмельєвський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 7. – С. 102–109.

### Гайбура Ю.А., Загнитко Л.А. Прибыльность предприятия: понятие, факторы, резервы

**Аннотация.** В статье предлагается анализ путей повышения прибыльности предприятий Украины. Определены понятия прибыли и прибыльности как экономические категории и факторы влияния на прибыльность. Выявлены резервы повышения прибыли предприятия и разработаны рекомендации по их внедрению.

**Ключевые слова:** прибыль, резервы прибыли, прибыльность, факторы, рентабельность.

### Haibura Yu.A., Zahnitko L.A. The enterprise profitability: the concept, factors, reserves

**Summary.** The article offers an analysis of ways to increase the profitability of Ukrainian enterprises. The concepts of profit and profitability as economic categories and factors affecting profitability are defined. The reserves of profit increase of an enterprise are revealed and recommendations on their introduction are developed.

**Keywords:** profit, profit reserves, profitability, factors, cost effectiveness.