

СЕКЦІЯ 3. КОМПЛЕКСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Ангелко І.В., к.е.н.

Національний університет «Львівська політехніка»

ОСНОВНІ ШЛЯХИ ТА РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЙОГО РОЗВИТКУ

В економічній практиці прийнято вважати, що для успішного розвитку та функціонування суб'єкта господарювання необхідно постійно прагнути до підвищення ефективності його діяльності. Безумовно, досягти позитивних результатів можна за допомогою багатьох методів, в тому числі і зростання прибутку та прибутковості.

Як відомо, зростання прибутку та прибутковості має велике значення не лише для подальшого розвитку окремо взятого суб'єкта господарювання, але й галузі та усього господарства України, оскільки являє собою джерело коштів для формування доходної частини державного (місцевого) бюджету.

Варто зазначити, що існує багато шляхів та методів збільшення прибутку і прибутковості підприємства, які у загальному дозволяють забезпечити підвищення ефективності і його діяльності (табл. 1) [1, с. 80; 2, с. 77].

Таблиця 1

Шляхи збільшення прибутку і прибутковості підприємства

Шляхи збільшення прибутку	Шляхи збільшення прибутковості
Збільшення випуску продукції	Зниження собівартості продукції
Поліпшення якості продукції	Підвищення продуктивності праці
Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	Скорочення адміністративно-управлінського персоналу
Зниження собівартості продукції	Скорочення невиробничих витрат
Диверсифікація виробництва	Зниження витрат від браку та ін.
Розширення ринку продажу та ін.	

Узагальнюючи наведені шляхи збільшення прибутку та прибутковості підприємства (табл. 1), доцільно зазначити, що значення їх аналізу полягає у визначенні показників рентабельності (ефективності). Власне, для покращення останніх як головних коефіцієнтів прибутковості господарської діяльності підприємства, потрібно:

- 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, матеріальні та трудові ресурси).

Таким чином, в умовах ринкових відносин підприємство повинне прагнути якщо не до отримання максимального прибутку, то принаймні до того обсягу прибутку, який дозволив би йому не тільки міцно утримувати свої конкурентні позиції на ринку, але і забезпечити динамічний розвиток його виробництва та функціонування.

1. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга, Л.І. Шипуля // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 8. – С. 75-81.

2. Біліченко О.С. Шляхи максимізації прибутку підприємств / О.С. Біліченко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. – Вип. 2. Том 1. – С. 75-84.