

УДК 336.671

Атаманенко О. – ст. гр. МгЗМКБ -17 (з)

*Київський національний університет технологій та дизайну*

## **СИСТЕМА РЕЗЕРВІВ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

Науковий керівник: к.е.н., доцент, професор кафедри бізнес - економіки  
Воронкова Т.Є.

Atamanenko O.

*Kyiv National University of Technologies and Design*

## **SYSTEM OF BACKLOGS OF INCREASE OF INCOME OF ENTERPRISES**

Supervisor: Candidate of Sciences, Associate Professor of Department of  
Business Economics T.Voronkova

Ключові слова: внутрішні та зовнішні резерви, прибутковість, собівартість продукції, матеріальні витрати.

Keywords: internal and external backlogs, profitability, unit cost, financial charges.

Здійснення глибоких перетворень в економіці викликає необхідність максимальної мобілізації внутрішніх і зовнішніх резервів. Для ефективного функціонування об'єктів господарювання в умовах ринкових відносин першорядне значення має виявлення резервів збільшення обсягу чистого доходу, зниження собівартості, зростання прибутку.

Одним з резервів зростання прибутку підприємств є збільшення обсягу реалізації продукції. Обсяг реалізації продукції залежить від товарного випуску й залишків готової продукції. Ліквідація наднормативних залишків готової продукції є резервом збільшення прибутку за рахунок обсягу реалізації. Найважливіший принцип виживання промислових підприємств в умовах ринку - виробляти те, що можна продати, а не навпаки - продати те, що виготовляє підприємство.

У сучасних умовах все більше значення має аналіз факторів, що впливають на збут продукції. В основі якого лежать три групи факторів: сам товар, положення підприємства, ринок. До факторів товару, що впливає на збут, відносяться: відмінність ціни даного товару від цін конкурентів; можливість швидкої переорієнтації на виробництво продукції високого попиту; рівень платоспроможного попиту на товар. До складу факторів положення підприємства, що впливають на збут, входять: загальне положення підприємства на ринку; тиск конкуренції й престиж підприємства; гнучкість виробничої й збутової програм (можливості й швидкого випуску нової продукції). Фактори ринку, що впливають на збут, включають: ємність ринку; конкурентне середовище підприємства; еластичність попиту на продукцію підприємства.

Важлива роль в організації збутової програми відведена маркетингу. Практика світової торгівлі показала, що навіть багато новітніх виробів не реалізуються на ринку без ефективно організації маркетингу. Тому в нинішніх умовах не можна не

підкупуватися про збут товарів як на зовнішніх, так і на внутрішніх ринках . Особливо це стосується товарів широкого вжитку.

Один зі шляхів підвищення прибутковості суб'єктів господарювання - точне й своєчасне виконання договірних зобов'язань із постачання продукції. Їх порушення – сприяє отриманню збитків. На багатьох підприємствах підсилюються юридичні підрозділи, основним завданням яких стає своєчасне стягнення штрафів за порушення зобов'язань з боку постачальників, транспортних та інших організацій.

Зменшення собівартості продукції є найважливішим чинником зростання прибутку. У зниження собівартості продукції найбільше повно відбивається економія матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, якими користується підприємство. Максимальна мобілізація резервів зниження собівартості продукції - умова ефективного функціонування підприємства.

Мобілізації резервів зниження собівартості продукції сприяє впровадження прогресивних норм витрат матеріальних ресурсів, широке використання у виробництві вторинної сировини, ліквідації втрат і непродуктивних витрат. Резервом збільшення прибутку суб'єктів господарювання є ліквідація непродуктивних виплат по заробітній платі, через оплату цілодобових простоїв і годин внутрішньозмінного простою, доплат за роботу в понаднормовий час, доплат відрядникам у зв'язку з відхиленням від нормальних умов праці й ін., скорочення втрат від браку, псування матеріалів та продукції; усунення непродуктивних витрат і втрат у складі витрат на обслуговування виробництв і управління.

Значною мірою розміри одержуваного прибутку залежать від того, наскільки раціонально, ощадливо витрачаються у виробництві матеріальні ресурси. Зменшення величини сукупних матеріальних витрат на одиницю продукції забезпечує зниження її собівартості, у якій частка матеріальних витрат досить значна. Скорочення матеріальних витрат збільшує прибуток. Причому при сформованому співвідношенні між рівнем матеріальних витрат і величиною прибутку, зниження матеріальних витрат у промисловості на 1% збільшує прибуток більш ніж на 3%.

Суттєвим з резервів зниження матеріальних витрат є пошук й придбання на ринку дешевої сировини й матеріалів. Це можливо за умов аналізу пропозицій постачальників за довгостроковими зв'язками або внаслідок маркетингових досліджень постачальників ресурсів. Ефективне використання матеріальних ресурсів значною мірою залежить від роботи відділу постачання. Одне з важливих завдань органів постачання промислових підприємств – контроль за станом виробничих запасів, управління ними, у тому числі з допомогою програмних продуктів (пакети BEST, Парус, Галактика, Ахарта і Ахарта Retail).

Одним з напрямів збільшення прибутку є підвищення продуктивності праці, економія трудових витрат на виробництво й реалізацію продукції. Значний вплив на підвищення продуктивності праці й відповідно зростання прибутку оказує скорочення застосування ручної праці, подальше впровадження механізації й автоматизації виробничих процесів. Розрахунки фахівців показують, що при механізації робіт продуктивність праці зростає в 1,5-2 рази. Скорочення числа працівників, зайнятих ручною працею на 1 %, дорівнює додатковому залученню в економіку десятків тисяч робітників.

Основою збільшення прибутку є впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу внаслідок застосування ресурсозберігаючих інноваційних технологій.