

Поповиченко Ірина Валеріївна
доктор економічних наук, професор
Державного вищого навчального закладу
«Придніпровська державна академія
будівництва і архітектури»;

Видай Дар'я Василівна
аспірант
Державного вищого навчального закладу
«Придніпровська державна академія
будівництва і архітектури»

DOI: <https://doi.org/10.36059/978-966-397-307-4-8>

ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ЇХ ФОРМУВАННЯ

На сучасному етапі розвитку економіки рентабельність займає провідне місце серед комплексних систем аналізу ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Прибуток завжди був основною рушійною силою для подальшого розвитку та розширення виробництва. Для більшості підприємств країн світу найбільш актуальною задачею є забезпечення рентабельної фінансово-господарської діяльності. Тому аналіз рентабельності, її показників та виявлення факторів, що впливають на їх зміну, є важливим для визначення шляхів і засобів підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в різних галузях економіки. Це не тільки збільшує прибуток і залучає нові інвестиції, але й дозволяє бізнесу розвиватися та конкурувати на ринку, в умовах постійних змін та викликів сьогодення.

Рентабельність – показник економічної ефективності виробництва на підприємствах, який комплексно відображає використання матеріальних, трудових і грошових ресурсів [1].

Показники рентабельності – один з основних інструментів фінансового аналізу та планування розвитку компанії, який демонструє, що підприємство правильно використовує власні та залучені кошти, покриваючи витрати та водночас отримуючи прибуток [2].

Для ефективної оцінки діяльності підприємства мають використовуватися різні показники рентабельності. Зокрема, показники, що характеризують: рентабельність реалізованої продукції; рентабельність (окупність) витрат операційної, інвестиційної та фінансової діяльності; рентабельність власного та сумарного капіталу тощо [3]. Ці показники розраховуються як відношення різноманітних показників прибутку до вкладеного капіталу, обсягу продажу, використаних ресурсів, здійснених витрат, тощо.

Рентабельність може відрізнятися залежно від галузі та виробництва та може змінюватися з часом. Це пов'язано з тим, що на формування показників рентабельності впливає багато факторів.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, підприємницької, інвестиційної), окупність витрат тощо [4].

Один з найважливіших факторів, що має вплив на рентабельність, – це витрати. Якщо витрати підприємства зростають швидше, ніж прибуток, то це може призвести до зниження рентабельності. З іншого боку, зниження витрат може збільшити прибутковість. Планування витрат, управління різними видами витрат та аналіз джерел їх формування є завданням економістів-аналітиків.

Ще одним важливим фактором є ціна. Ціни на товари та послуги, які надає бізнес, впливають на його прибутковість. Наприклад, зниження цін може збільшити продажі, але в той же час може знизити саму рентабельність. При цьому важливо

враховувати стан ринкової кон'юнктури, моніторити та аналізувати еластичність попиту.

Конкуренція також займає важливе місце. Якщо на ринку багато конкурентів, компанія може бути змушена знижувати ціни та вдосконалювати свій товар для збереження своїх позицій на ринку. Інтенсивність та характер конкуренції, управління конкурентоспроможністю товарів та послуг – суттєві фактори впливу на рентабельність бізнесу.

Ефективність управління підприємством також відноситься до факторів, що впливають на показники рентабельності підприємства. Якщо управління компанією не є ефективним, то це призводить до збільшення витрат, невикористанню можливостей для збільшення обсягів продажу, а також до інших негативних наслідків, які можуть вплинути на отримання прибутку та ефективне функціонування.

Автоматизація виробничих процесів, удосконалення системи управління та планування та оптимізація ланцюга постачання можуть призвести до зниження витрат. Компанія може провести різні маркетингові дослідження та розробити нові стратегії роботи щодо розширення асортименту товарів та послуг, реалізації рекламних кампаній, зниження цін на популярні продукти, а також запровадження різних програм лояльності для клієнтів.

Джерелом нових можливостей та стимулом для будь-якого підприємства може стати конкуренція на ринку. Для збільшення конкурентоспроможності компанії у швидкозмінному та невизначеному середовищі треба запроваджувати нові технології та інноваційні рішення, розробляти унікальну продукцію та послуги.

Ефективне управління підприємством є ключовим фактором успіху та збільшення рентабельності, тому важливо залучати кваліфікованих співробітників, розвивати їхні професійні навички та забезпечувати командну співпрацю.

Для збільшення рентабельності підприємства необхідно комплексно тримати під увагою всі зазначені вище фактори та знаходити актуальні шляхи їх оптимізації.

Підсумовуючи, можна зазначити, що показники рентабельності господарської діяльності підприємства є важливими для оцінки ефективності його роботи. На їх формування можуть впливати різні фактори, але загальним принципом їх оптимізації є зниження витрат, збільшення обсягів продажів, підвищення конкурентоспроможності та ефективне управління підприємствами.

Література:

1. Правдюк Н.Л. Рентабельність операційної діяльності підприємств: обліково-аналітичний аспект. *Економіка. Фінанси. Менеджмент: Актуальні питання науки і практики*. 2018. URL: <http://efm.vsau.org/storage/articles/February2020>
2. Стаття “Рентабельність підприємства” 2022. URL: <https://online.novaposhta.education/blog/rentabelnist-pidpriemstv>
3. James H.Chan-Lee and Helen Sutch, Profits and rates of return. OECD, 2020.
4. URL: <https://www.oecd.org/economy/growth/3548530.pdf>
5. Андрющенко І.Є., Омельченко В.В. Використання факторного моделювання в діагностиці фінансової діяльності. № 10. 2020 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/10_2020/3.pdf