



УДК 334.012.64

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Студ. Д.В. Рева

Наук. керівник С.В. Харченко

Черкаський державний бізнес-коледж

Джерелом розвитку малого підприємництва є прибуток, як результат його діяльності. Прибуток має особливе значення в умовах ринкової економіки, він характеризує результати діяльності малого бізнесу та слугує індикатором діяльності підприємства.

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками — прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів, саме тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Існує значна кількість факторів, які впливають на величину прибутку.

Серед зовнішніх факторів впливу можна виділити: економічна ситуація в країні, регіоні, населеному пункті; рівень конкуренції; державне регулювання підприємництва; сфера та галузь діяльності підприємства; очікування населення.

До внутрішніх факторів впливу можна віднести: обсяг реалізації товарів, робіт або послуг; собівартість; рентабельність; кадрова політика; менеджмент.

Міру прибутковості функціонування підприємства найбільш точно визначають показники рентабельності, які характеризують рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.

Для збільшення рівня прибутковості, на підприємстві повинні проводитися організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо), технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється) заходи, застосовуватися економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо). Зміни мають проводитися саме в такій послідовності, адже в іншому випадку позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними, або відсутніми взагалі.

Також для підвищення прибутковості підприємства можна використати модель, яка складається з таких елементів:

1. Планування. Якщо план із прибутку складено на належному рівні, професійно грамотно, підприємство має змогу правильно визначити обсяг платежів у державний бюджет і суму прибутку, що залишається в його розпорядженні з метою створення фінансової бази для розвитку діяльності, необхідних витрат на розвиток соціальної сфери, матеріальне заохочення праці.

2. Якість продукції (товарів, робіт, послуг). Величина прибутку в основному залежить від попиту.

3. Резерви зростання. Постійний пошук невикористаних можливостей збільшення прибутку, що забезпечуватиме його зростання.

4. Ділова репутація. Одержувати додатковий прибуток і підвищити рентабельність підприємству дозволяє висока ділова репутація. Вчасне розрахування з постачальниками, якість та швидкість наданих товарів і послуг, прийнятна ціна – основні її показники.

Резерви зростання прибутку можуть бути отримані в наступних випадках:

1. При збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції.

2. За рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу.

3. За рахунок підвищення якості продукції, що реалізується.

Державі необхідно відводити ключову роль розвитку малого бізнесу у всіх аспектах; забезпечувати державні замовлення малому бізнесу; впровадити державні пільги при кредитуванні малого бізнесу; зменшити податкове навантаження на малий бізнес шляхом спрощення тиску оподаткування та зменшення їх кількості.