

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЛУЗІ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД

¹Вінницький національний технічний університет

Анотація

Проаналізовано шляхи зменшення витрат та збільшення доходу підприємствами галузі мінеральних вод та запропоновано напрямки підвищення прибутковості підприємств цієї галузі.

Ключові слова: підприємства галузі мінеральних вод, прибуток, підвищення прибутку.

Abstract

Ways to reduce costs and increase income by mineral water enterprises are analyzed and ways to increase the profitability of enterprises in this industry are proposed.

Keywords: enterprises in the field of mineral waters, profit, increase profits.

Основною метою будь-якого комерційного підприємства є отримання прибутку. Відповідно до цього можна стверджувати, що чим більше підприємство отримує прибутку тим ефективніше воно працює і розвивається. З цього випливає, що питання збільшення прибутковості підприємства є чи не найважливішим завданням керівництва, яке включає в себе цілий ряд заходів, що мають вплив на всі аспекти роботи підприємства. Тому проблему пошуку шляхів нарощення прибутку є актуальною для будь-якого підприємства, зокрема для підприємств галузі мінеральних вод.

Для того, що відповісти на питання щодо ефективних шляхів підвищення прибутку для галузі мінеральних вод, дослідимо спочатку поняття прибутковості.

Прибутковість являє собою стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, що полягає в перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування [1].

Прибутковість підприємства характеризують два показники: прибуток та рентабельність. Ці показники тісно пов'язані між собою. Зростання рентабельності об'єктивно свідчить про збільшення одержуваного прибутку.

Спочатку розглянемо поняття прибутку. Н.М. Бондар [2] розглядає прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. О.О. Гетьман та В.М. Шаповал роблять висновок, що «прибуток представляє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію» [3]. Якщо узагальнити наведені думки стає зрозуміло, що прибуток це те, що отримує підприємство за свою підприємницьку діяльність і визначається він як різниця між доходом та витратами на виробництво та реалізацію продукції.

Рентабельність – це категорія, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток як головне джерело розширеного відтворення. Рентабельність виступає як економічна категорія, оцінний результативний показник, цільовий орієнтир, інструмент розрахунку чистого доходу, джерело формування різних фондів. Також під рентабельністю розуміють відносний показник ефективності діяльності підприємств, який відображає відношення отриманого прибутку з наявними або використаними ресурсами [4].

Для того, щоб рівень прибутковості покращувався на підприємстві повинні проводитися певні заходи, причому в певному порядку, а саме: організаційні (удосконалення виробничої та організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва); технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється); економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів). Якщо почати проводити перераховані вище заходи не в такому порядку, то позитивні зрушення у ефективності діяльності будуть малопомітними або майже відсутніми взагалі [1].

Збільшити обсяг прибутку можна або за рахунок збільшення доходу шляхом підвищення ціни та кількості продукції, що продається; або за рахунок зменшення витрат на виробництво продукції (покращення ефективності роботи працівників, оновлення засобів виробництва, зменшення витрат на тару та видобуток сировини).

Визначивши поняття прибутковості та шляхи її покращення слід дослідити особливості галузі мінеральних вод, з метою визначення, які саме шляхи підвищення її прибутковості слід використовувати. Основними особливостями галузі мінеральних вод є:

- обмеженість природних ресурсів. Хоча Україна по запасах мінеральних природних вод займає одне з перших місць у світовому рейтингу, ключовим фактором лідерів ринку є розлив води з артезіанських свердловин, розміщення яких обмежене на території держави;
- вже сформовані основні вподобання споживачів, на які орієнтуються виробники.
- сезонність попиту на продукцію. Найбільше мінеральної води споживається у теплий період року.
- наявність альтернативних шляхів отримання води. Споживачів можуть отримати воду з природних джерел самостійно.

Проаналізувавши особливості галузі мінеральних вод бачимо, що незважаючи на те, що вода є необхідним елементом для життя людей, збільшення об'ємів продажу достатньо важка задача, тому що багато споживачів вже мають своє джерело отримання води або компанію виробника мінеральних вод, які вони надають перевагу. В таких умовах кращим способом виглядає зменшення витрат на виробництво.

Розглянемо основні шляхи зменшення витрат на виробництво для підприємств галузі мінеральних вод:

1. Оновлення устаткування. Якщо підприємство має застаріле обладнання, то його оновлення дасть змогу зменшити витрати на виробництво одиниці продукції. Недоліком такого кроку є необхідність значних інвестицій.

2. Зменшення витрат на тару. В даному випадку тарою виступає пластикова або скляна бутила. Для зменшення витрат підприємство може або запустити власну лінію з виробництва необхідної тари, або спробувати заключити більш вигідні контракти з постачальниками.

3. Зменшення витрат на зберігання продукції. Організувавши ефективну систему виробництва і доставки товару, ми можемо зменшити до мінімум витрати на зберігання готової продукції, що зменшить загальні витрати на виробництво.

4. Реорганізація структури компанії. Одним із шляхом зменшення витрат є створення ефективної системи менеджменту та роботи з персоналом, що дозволить зменшити кількість персоналу та підвищити ефективність роботи кожного окремого працівника.

Незважаючи на те, що слід робити ставку саме на зменшення витрат, ігнорувати збільшення доходу в частині підвищення кількості проданої продукції не можна.

Розглянемо основні шляхи збільшення доходу:

1. Створення нових видів продукції. Незважаючи на серйозну конкуренцію на ринку створення нової продукції може позитивно вплинути на кількість проданих товарів. Це може бути як зовсім новий товар, або ж покращений вже існуючий в частині користі для людей або зручності використання.

2. Маркетинговий план. Дуже важливо донести до покупців особливості та переваги нашої продукції, а також збільшити рівень пізнаваності бренду. Для цього можна використовувати, як рекламу на телебаченні та в Інтернеті, а також організовувати різноманітні заходи з метою інформування населення.

Отже, проаналізувавши поняття прибутковості розуміємо, що важливість роботи над її збільшенням є життєво необхідною для будь-якого підприємства. Для визначення напрямів збільшення прибутку для галузі мінеральних вод було проаналізовано основні її особливості, і виявлено, що незважаючи на те, що вода є життєво необхідним ресурсом для людини, сформованість ринку та вподобань споживачів дає змогу розраховувати на швидкий ріст показників прибутковості. При правильному підході до поставленої задачі можна розраховувати на певний результат, проте перш за все слід використати шляхи зменшення витрат на виробництво. Лише поєднавши ці дії з методами збільшення кількості проданої продукції можна розраховувати на позитивний результат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мелень О. В., Холодчак Ю. Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». 2015. №25 (1134). – С. 123-126.
2. Бондар Н.М. Економіка підприємства: Навч. посібник. К.: Видавництво А.С.К., 2014. 400 с.
3. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навч. посібник К.: Центр навч. літератури, 2012. 488 с.
4. Пандас А. В., Федерка Т. М. Особливості визначення рентабельності будівельних підприємств. Економіка та суспільство. 2020. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/129>.

Владислав Олександрович Слюсар – аспірант, факультет менеджменту та інформаційної безпеки, Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, e-mail: vladslyusar@gmail.com

Vlad A. Slyusar - Faculty of Management and Information Security, Vinnytsia National Technical University, Vinnytsia, email: vladslyusar@gmail.com