

**ПОДЛПАЄВА ВЕРОНІКА**, здобувач вищої освіти  
Науковий керівник – **ТАТАРИНЦЕВА ЮЛІЯ**, к.е.н, доцент,  
доцент кафедри обліку і фінансів,  
*Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»*,  
м. Харків

## **ДОХОДИ ТА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇХ ЗРОСТАННЯ**

У сучасній ринковій економіці основною метою функціонування будь-якого підприємства є досягнення прибутку, який є важливим показником його ефективності. Українська економіка перебуває на стадії реформування, і спостерігається тенденція до зменшення рентабельності виробництва. Ця проблема на сьогоднішній день є дуже актуальною та потребує подальшого наукового вивчення.

Формування прибутку залежить від різноманітних факторів, кожен з яких може мати як позитивний, так і негативний вплив на загальну величину прибутку підприємства. Всі автори зазначають, що найточнішим способом класифікації цих факторів є їх поділ на зовнішні (тобто ті, що не залежать від діяльності суб'єктів господарювання) та внутрішні (тобто ті, що залежать від діяльності самого підприємства).

Серед зовнішніх факторів важливі: загальноекономічні (розвиток власності, організаційно-правові структури, інфраструктура), ринкові (коливання попиту, рівень доходів, фінансова нестабільність) і інші (політична нестабільність, демографічні тенденції). Серед внутрішніх факторів важливі: виробничі (використання ресурсів), інвестиційні (впровадження нових засобів), фінансові (формування стратегії, планування, джерела фінансування).

Варто розрізнити чотири види прибутку:

1. Безумовний відсоток, безумовна рента і безумовна заробітна плата, які отримують власники підприємства за участь факторів виробництва.
2. Нестійкі тимчасові доходи від технічних нововведень, які економісти часто називають прибутком. Це доходи, що отримують підприємці за активність та ініціативу.
3. Невизначеність, яка призводить до розбіжностей між очікуваними та реальними доходами від факторів виробництва, що може призводити як до позитивних, так і до негативних результатів.
4. Прибуток, породжений монополістичним становищем, що визначається як дохід, пов'язаний з "штучно викликаними обмеженнями".

Згідно з багатьма авторами, постійний недолік прибутку та його нестабільна динаміка свідчать про неефективність та ризикованість бізнесу, що може призвести до банкрутства підприємства у майбутньому. Тому підтримання потрібного рівня прибутковості вважається об'єктивною необхідністю для нормального функціонування підприємства.

Максимальний прибуток підприємство може отримати завдяки ефективно організованому процесу продажу своєї продукції, включаючи маркетингові дослідження ринку, укладення дистрибуційних угод з урахуванням регіонів



збуту, чітку цінову політику та гнучку систему знижок, спрямовану на збільшення обсягів продажу товарів чи послуг.

Максимальний прибуток можливий завдяки комплексному підходу до організації процесу продажу. Це включає в себе:

- Маркетингові дослідження ринку: детальний аналіз потреб споживачів, конкурентної ситуації та тенденцій ринку дозволяє підприємству розробити ефективну стратегію продажу та визначити переваги своєї продукції.

- Укладення дистрибуційних угод: вивчення різних каналів збуту та укладення угод з надійними дистриб'юторами допомагає підприємству забезпечити широку доступність своєї продукції для споживачів.

- Цінова політика: ретельне визначення цінових стратегій, які враховують витрати на виробництво, цінову чутливість споживачів та конкурентну динаміку ринку, дозволяє підприємству досягти оптимального рівня прибутку.

- Гнучка система знижок: впровадження системи знижок, програм лояльності та акцій спрямоване на залучення нових клієнтів, збільшення обсягів продажу та підтримку вірних споживачів.

Новизна тезису полягає в акцентуванні на значенні внутрішніх факторів, таких як управління якістю та інноваційність, як ключових стимуляторів зростання доходів та прибутку, поряд з традиційними зовнішніми факторами, такими як кон'юнктура ринку та конкуренція.

Ефективне використання інформаційних технологій та аналіз даних можуть стати додатковими інструментами для підвищення доходів та прибутку, забезпечуючи підприємству конкурентні переваги на ринку.

Отже, метою будь-якої підприємницької діяльності є досягнення прибутку, що забезпечує можливості саморозвитку та розширення діяльності. Для підвищення ефективності роботи підприємство повинно:

- уважно враховувати всі внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на прибуток;

- обирати стратегію управління прибутком, яка максимізує рентабельність при наявних фінансових ресурсах;

- контролювати витрати та вживати заходів для оптимізації витрат, щоб уникнути їх перевищення над доходами.

Підтримання стабільного рівня прибутковості є критично важливим для успішного функціонування підприємства, оскільки постійний недолік прибутку та його нестабільна динаміка можуть свідчити про неефективність управління та створювати ризики банкрутства у майбутньому.

Максимальний прибуток досягається завдяки ефективно організованому процесу продажу, який включає маркетингові дослідження ринку для визначення потреб споживачів, укладення дистрибуційних угод для забезпечення широкої доступності продукції, розроблення цінової політики та впровадження гнучкої системи знижок, спрямованої на збільшення обсягів продажу та залучення клієнтів. Такий підхід дозволяє підприємству забезпечити стійкий потік прибутку та зберегти конкурентоспроможність на ринку.

