

УДК 330.13:338.3

DOI 10.32342/2074-5362-2017-1-22-11

Г.Г. Швачич, О.Г. Холод, Т.В. Чумак

АНАЛІЗ ШЛЯХІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

У статті основну увагу приділено таким показникам результатів діяльності підприємства, як прибуток і рентабельність, що відображають економічну ефективність суб'єкта господарювання, фінансовий стан та проблеми його економічного розвитку. Показано пріоритетні напрями діяльності підприємства, які спрямовано на вдосконалення техніки і технології на базі сучасних наукових розробок з метою зниження енерго- і матеріаломісткості, а також на підвищення якості трубної продукції. Вказані ключові шляхи підвищення прибутку та рентабельності. Виявлено фактори збільшення доходу, що дозволяє підприємству успішніше здійснювати свою діяльність.

Ключові слова: *прибуток, рентабельність, підприємство, економічна ефективність, ринок, конкурентоспроможність.*

Постановка проблеми і актуальність теми досліджень. В економічному аналізі результати діяльності підприємства можуть бути оцінені такими показниками, як обсяг випуску продукції, обсяг продажів, прибуток та ін. Однак коли мова йде про оцінку ефективності діяльності підприємства, стає очевидним, що перелічених характеристик недостатньо, тому що вони є абсолютними показниками роботи підприємства. У зв'язку з цим для характеристики ефективності діяльності підприємства в цілому, доходності різних напрямів виробництва в економічному аналізі використовують, зокрема, показники рентабельності. Рентабельність у широкому значенні цього слова означає прибутковість, доходність [1]. Рентабельність є найбільш узагальненим, якісним показником економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання, дозволяє порівнювати величину прибутку з розмірами тих засобів, за допомогою яких він отриманий. Тому рентабельність можна інтерпретувати як міру доходності, вигідності, прибутковості бізнесу.

Рентабельність вимірюється відносними показниками, за допомогою яких можна оцінити ефективність роботи підприємства в цілому, а також напрямів його діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо), вигідність виробництва окремих видів продукції і надання певних видів послуг.

Необхідно відзначити, що показники рентабельності є важливими елементами, які розкривають факторне середовище формування прибутку, тому вони є обов'язковими при проведенні порівняльного аналізу та оцінці фінансового стану підприємства. Крім того, велике значення рентабельність має для ухвалення рішень у сферах інвестування, планування, при складанні кошторисів, координуванні, оцінці й контролі діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним з основних результатів діяльності підприємства є прибуток, який є абсолютним показником його ефективності. Суттєвий внесок у вирішення проблеми підвищення

ефективності підприємств належить таким економістам, як В.Г. Андрійчук, М.Я. Дем'яненко, В.Н. Косинський, П.М. Макаренко, Л.Л. Мельник, Н.М. Богацька, П.Т. Саблук та ін. [2–6]. Ґрунтовно ця проблема в класичному вигляді відображена в дослідженнях Е.І. Крилова, В.М. Власової, І.В. Журавкової, Т.У. Турманідзе, І.А. Бланка та ін. [7–9].

Зауважимо, що деякі західні економісти визначають прибуток як категорію добробуту. Так, Дж. Хікс стверджував, що мета визначення прибутку на практиці полягає в тому, щоб дати людям уявлення про суму, яку вони можуть витратити на споживання, не стаючи біднішими. Суть цього положення в тому, що прибуток слід розглядати як максимальну суму, яку людина може витратити за умови, що її добробут до кінця деякого контрольного терміну не зменшиться. На сучасному етапі розвитку економіки прибуток від господарської діяльності також трактується більшістю економістів як перевищення доходів над витратами. Зокрема С.Ф. Покропивний [10] та Н.М. Бондар [11] розглядають прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. О.О. Гетьман та В.М. Шаповал доводять, що «прибуток являє собою різницю між ціною реалізації та собівартістю продукції (товарів, робіт, послуг), між обсягом отриманої виручки та сумою витрат на виробництво та реалізацію продукції» [12].

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених свідчать, що абсолютна величина прибутку не дозволяє отримати однозначне уявлення про рівень, або зміну ефективності виробництва. Так, загальна сума прибутку може зростати, коли ефективність виробництва буде незмінною, або навіть і знижуватися. Така ситуація може мати місце на фоні зростання прибутку за рахунок кількісних факторів виробництва. Наприклад, розширення парку обладнання, розширення штату співробітників.

У той же час зауважимо, що рентабельність виробництва (або прибутковість) є похідною від прибутку [13]. При цьому поняття рентабельності в економічній літературі подається в декількох інтерпретаціях. Така обставина свідчить, що рентабельність виробництва належить до тієї економічної категорії, яка відрізняється своєю складністю. Наприклад, у загальному випадку можна відзначити, що рентабельність виробництва є відносним показником економічної ефективності діяльності підприємства. Крім того, такий показник комплексно відображає використання грошових, трудових і виробничих ресурсів. З іншого боку, рентабельність виробництва можна трактувати як співвідношення доходу та капіталу, який вкладається у створення такого доходу. Отже, рентабельність виробництва на основі порівняння прибутку з вкладеним капіталом, дозволяє визначити рівень доходності підприємства та порівняти її з альтернативним використанням капіталу, що отримується підприємством за рівних умов ризику.

Необхідно відзначити, що, незважаючи на значну джерельну базу досліджень з теорії підвищення ефективності роботи підприємства, проблему збільшення прибутку та рентабельності вивчено недостатньо. Особливо це стосується галузі чорної металургії, де спостерігається падіння виробництва.

Метою статті є:

- аналіз виробничної діяльності підприємства ВАТ «НМТЗ» та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності його виробництва;
- дослідження шляхів розвитку виробництва;
- дослідження факторів, які затримують процес зростання виробництва трубної продукції;
- виявлення факторів зростання прибутковості підприємства, що дозволить йому підвищити показники конкурентоспроможності на ринку труб;
- визначення напрямів оптимального формування виробничого процесу.

Виклад основного матеріалу

Дослідження проблеми підвищення ефективності виробництва.

Прибуток як джерело виробничого та соціального розвитку є одним з основних факторів у забезпеченні самофінансування підприємства. При цьому можливості підприємства в основному визначаються тим, наскільки його доходи перевищують витрати. Тому важливу роль у діяльності підприємства відіграє не тільки прибуток, але і його збитки. Останні зазвичай можуть вказувати не тільки на прорахунки, а навіть на помилки в організації виробництва і реалізації збуту продукції. Відзначене дозволяє стверджувати, що прибуток є тим результатом діяльності підприємства, який вказує на його абсолютну ефективність. На рис. 1 наведено основні фактори підвищення прибутку підприємства.



Рис. 1. Основні фактори підвищення прибутку підприємства

Показники рентабельності виробництва є найважливішими факторами для поточного планування діяльності підприємства. Їх також враховують при визначенні фінансових можливостей підприємства. Цілком очевидно, що показники рентабельності можна розглядати як узагальнюючі критерії економічної ефективності виробництва. Вони відображають у цілому ефективність використання грошових і трудових ресурсів. При цьому підприємство вважається рентабельним, якщо воно є доходним. Дослідження показ-

ників рентабельності виробництва дозволяє виявити фактори збільшення прибутків, а також вказати шляхи подальшого розвитку підприємства. Цілком очевидно, що високий рівень прибутку та значна доходність підприємства прямо залежать від ефективності управлінських рішень. З цих позицій рентабельність виробництва можна трактувати, як один з найважливіших факторів якості управління підприємством.

Підприємству постійно необхідно визначати провідні шляхи підвищення рентабельності з тією метою, щоб забезпечити найвищі показники його діяльності [4; 6]. Основні фактори збільшення рентабельності виробництва можна визначити таким чином: чим більший доход і чим з меншою вартістю основних фондів і обігових коштів його буде досягнуто, тим вищою буде рентабельність виробництва. При цьому економічна ефективність функціонування підприємства буде значно підвищуватися.

Зазвичай, коли виконують аналіз шляхів підвищення рентабельності виробництва, виділяють вплив зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів підвищення рентабельності виробництва можна віднести розширення ринку збуту продукції за рахунок зниження ціни на вироблені товари. Внутрішні фактори вважаються більш значущими, ніж зовнішні. До них можна віднести такі: скорочення собівартості продукції, підвищення обсягів виробництва, збільшення віддачі основних фондів та ін. (рис. 2).

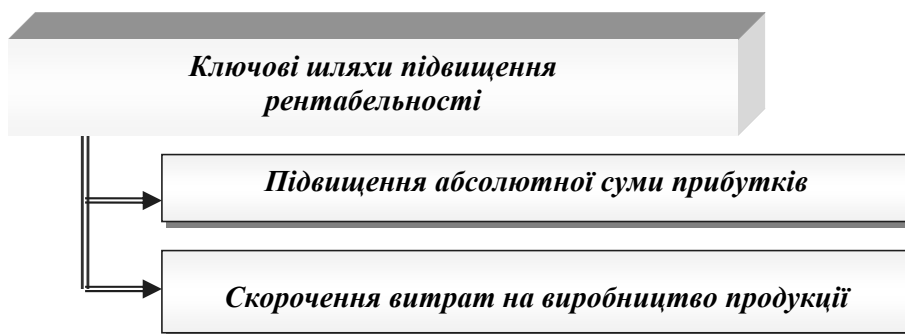


Рис. 2. Ключові шляхи підвищення рентабельності

Рентабельність виробництва характеризується широким спектром показників. Вони вказують на шляхи підвищення ефективності виробництва. З іншого боку, показники рентабельності використовуються з метою визначення оцінок ефективності тих коштів, які вкладуються у виробництво продукції. Крім того, аналіз оцінок фінансово-господарської діяльності підприємства також виконують на основі зазначених показників. До найбільш важливих можна віднести такі: рентабельність активів, рентабельність інвестованого капіталу, рентабельність продукції, рентабельність персоналу, рентабельність продажів, коефіцієнт базової прибутковості активів, рентабельність чистих активів та ін.

Безпосередньо аналіз оцінок ефективності підприємства ВАТ «НмТЗ» проводився на підставі визначення таких показників рентабельності.

Рентабельність виробництва:

$$PB = \text{Пр}/\text{ВВ} \times 100\%, \quad (1)$$

де: PB – рентабельність виробництва; ВВ – виробничі витрати; Пр – прибуток, що розраховується з обсягу виробництва. Такий показник характеризується тією часткою прибутку, що припадає на 1 грн витрачених виробничих фондів.

Рентабельність продукції:

$$R_{\text{пр}} = \text{Пр}/\text{С} \times 100\%, \quad \dots \quad (2)$$

де: $R_{\text{пр}}$ – рентабельність продукції; Пр – прибуток; С – собівартість. Вона демонструє суму прибутку на 1 грн собівартості.

Рентабельність продажів:

$$ROS = \text{Пр}/\text{Оп} \times 100\%, \quad (3)$$

де: ROS – рентабельність продажів; Пр – прибуток; Оп – обсяг продажів, або виручка. Рентабельність продажів відповідає за ту суму прибутків, яка припадає на 1 грн виручки. Інколи така оцінка ще має назву загальної рентабельності.

Аналіз прибутку, фінансового стану та рентабельності виробництва

Підприємство БАТ «НМТЗ» орієнтоване на виробництво електрозварних труб різного призначення. Пріоритетним напрямом діяльності заводу є виробництво труб великого, середнього та малого діаметрів. Сучасні технології та обладнання, які впроваджені у виробництво, а також системи контролю якості та випробовувань продукції забезпечують виробництво труб з таких марок сталі: вуглецевих, низьколегованих і нержавіючих. Виробництво труб виконується за вітчизняними та міжнародними стандартами.

Аналіз фінансового стану підприємства виконувався на основі звіту, що характеризує відповідний баланс підприємства. Основні показники балансу подані в табл. 1.

Таблиця 1

Основні показники фінансової діяльності підприємства

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	1 498 197	1 842 500
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(1 271 830)	(1 516 403)
Валовий: прибуток	2090	226 367	326 097

Аналіз даних табл. 1 показує таке. Підприємство за звітний період отримало від своєї діяльності прибуток у сумі 1419197 тис. грн. Порівняно з минулим роком обсяг прибутку зменшився на 18,7%. В абсолютному значен-

ні це складає 423303 тис. грн. Собівартість реалізованої продукції зросла на 8,4%. Таким чином, на підприємстві мало місце зростання собівартості продукції над доходом. Така ситуація призвела до того, що на 9,8% зменшився валовий прибуток у цілому.

Детальний аналіз ситуації, що склалася, показав таке. Погіршення показників роботи підприємства сталося на фоні погіршення ситуації з виробництва та реалізації готової продукції, тобто основна діяльність підприємства входила в кризову фазу. Це пояснюється і збільшенням витрат від іншої діяльності підприємства.

На наступному етапі виконувався аналіз прибутковості підприємства. Основні показники прибутковості подані в табл. 2. Вони показують зниження оцінок ефективності діяльності підприємства за всіма основними параметрами порівняно з минулим роком.

Таблиця 2

Основні показники прибутковості підприємства

Рентабельність	За звітний період	За аналогічний період минулого року
виробництва	0,166	0,143
продукції	0,215	0,178
продажів	0,166	0,143

Крім того, було визначено й інші показники прибутковості підприємства. Рентабельність майна зменшилася на 16%. Така оцінка показала, що на 1 грн активів припадало 0,12 грн чистого прибутку. В минулому звітному періоді ця цифра складала 0,28 грн.

Рентабельність власного капіталу зменшилася майже в 2,1 раза. Так, у минулому звітному періоді на 1 грн власного капіталу припадала 0,51 грн, у звітному періоді – тільки 0,24 грн.

Стратегія підвищення рентабельності виробництва

Аналіз стратегії підвищення ефективності виробництва ґрунтується на особливостях обсягів реалізації труб підприємством. Такі дані наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Обсяги реалізації труб

Рентабельність	За звітний період	За аналогічний період минулого року
Реалізація труб на внутрішньому ринку	452432	500217
Реалізація труб на експорт	1045765	1342283
Усього доходів від реалізації труб	1498197	1842500

Аналіз даних, наведених в табл. 3, свідчить, що підприємство значну увагу приділяє випуску труб на експорт. Основними споживачами продукції підприємства є такі країни, як США та Китай, також труби поставляються до країн Євросоюзу. При цьому необхідно взяти до уваги, що підприємство виготовляє труби для нафтогазового сектора. У свою чергу, це означає, що перспективи розширення виробництва продукції прямо пов'язуються з розширенням обсягів розробки нафтосередовищ. На фоні таких міркувань мож-

на відзначити деякі суб'єктивні фактори, які впливають на згортання виробництва продукції. До основних з них можна віднести такі:

- розширення виробництва труб країнами, які є споживачами трубної продукції (США, Китай, Євросоюз);
- значне загострення конкурентних можливостей на світових ринках трубної продукції;
- значне зростання цін на сировину;
- деяка активізація політики імпортозаміщення української трубної продукції.

Також можна вказати і на об'єктивні фактори, що стримують можливості розширення ринку трубної продукції. Так, суттєвий вплив на кінцеву вартість продукції труб має ціна енергоресурсів. Закордонні трубні заводи мають можливість купувати їх за значно меншою ціною, ніж вітчизняні виробники. Ясна річ, така ситуація веде до зменшення собівартості продукції закордонних виробників і переваг у конкурентній боротьбі.

Відзначимо й інший аспект, який суттєвим чином впливає на конкурентоспроможність вітчизняної продукції. Це – її якість. Для трубної продукції це перш за все підвищені точності діаметра труб. На сьогодні виробники труб намагаються дотримуватися американських стандартів. Це дозволяє значно підвищити обсяг реалізації труб на американському ринку. З іншого боку, на основі такого підходу відкриваються перспективи освоєння й інших ринків, наприклад, середньоазійських.

Результати проведенного аналізу показують, що конкуренція на ринку трубної продукції досить висока. З цих причин кожен виробник труб шукає шляхи підвищення конкурентоспроможності своєї продукції. Одним з найперспективніших напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції для ВАТ «НмТЗ» може стати реалізація програми енергозаощадження. Для цього було проаналізовано зовнішнє та внутрішнє середовище діяльності підприємства. При цьому встановлено можливості та найбільші майбутні загрози.

У зв'язку з цим запропоновано заходи для підвищення рівня рентабельності підприємства. Перш за все це інвестиційний проект, який передбачає удосконалення технології виробництва труб певного діаметру, що дозволить збільшити вихід придатного, знизити кількість браку, а також знизити собівартість продукції і підвищити рентабельність виробництва. Суть проектного рішення полягає у заміні застарілого електроустаткування одного стану більш сучасним та надійним, а саме заміні релейно-контакторної системи керування електроприводом для чотирьох двигунів на серійні комплектні тиристорні перетворювачі. Модернізація електроустаткування може проводитися за рахунок амортизаційного фонду.

Для реалізації цієї пропозиції було розраховано прямі капітальні вкладення. Капітальні вкладення у виробництво містять у собі: витрати, пов'язані з придбанням відповідного устаткування, витрати на монтажні і пусконаладжувальні роботи, витрати на допоміжні матеріали. Загалом на цей проект потрібно 190,35 тис. грн.

Другий стратегічний напрям програми енергозаощадження полягає у відмові від мартенівського виробництва та впровадженні технології елек-

троплавильної переробки сталі. Такий перехід дозволить використовувати вітчизняну сталь. Він спрямований на зниження собівартості продукції за рахунок того, що підприємство може частково відмовитися від придбання імпортних складових виробництва. Отже, з'являється можливість довести якість трубної продукції до того рівня, який відповідає нормативним вимогам Євросоюзу, а також збільшити обсяги труб, що надходять закордонним споживачам.

Крім того, зазначимо, що підприємству доцільно розглянути конкурентну стратегію лідерства за витратами, адже вона може бути досить актуальною для нього. Така стратегія спрямована на зниження витрат по всьому ланцюгу технологічного процесу виготовлення труб. Основна мета такої стратегії – створення значної переваги над конкурентами при відповідних витратах. Здебільшого таку стратегію використовують великі підприємства з обмеженим асортиментом продукції, саме до таких належить ПАТ «НмТЗ». Основною ідеєю зазначеної стратегії є пошук можливостей скорочення витрат. Використання цієї стратегії дасть можливість знизити виробничі витрати за рахунок зменшення відсотка браку та за рахунок оптимізації процесу виробництва. У результаті зниження собівартості передбачається збільшення суми чистого прибутку, при тому ж обсязі реалізації, що приведе до зростання показників рентабельності.

Отже, для того, щоб утримувати вигідні позиції на ринку виробництва труб, необхідна систематична робота за всіма напрямками діяльності підприємства, а саме: підвищення якості продукції, удосконалення технологій виробництва та розробка нових видів продукції відповідно до зростаючих ринкових вимог.

Висновки. Встановлено суб'єктивні та об'єктивні фактори, що стримують підвищення ефективності виробництва труб. Визначено пріоритетні напрями розвитку підприємства. Запропоновано програму енергозаощадження, що дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції. Крім того, підприємству запропоновано впровадити конкурентну стратегію лідерства за витратами. Використання цієї стратегії дасть можливість знизити виробничі витрати за рахунок зменшення відсотку браку та за рахунок оптимізації процесу виробництва. У результаті зниження собівартості передбачається збільшення суми чистого прибутку, при тому ж обсязі реалізації, що приведе до зростання показників рентабельності.

Список використаних джерел

1. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 206 с.
2. Андрійчук В.Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 5–21.
3. Мельник Л.Л. Наукові засади прибутковості агропідприємств та її державна підтримка / Л.Л. Мельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 7. – С. 46–49.

4. Богацька Н.М. Критерії ефективності діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Н.М. Богацька, А.Ю. Дуржинська. – Режим доступу: www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54_764.doc.htm
5. Саблук П.Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19–37.
6. Паршина О.А. Концептуальні основи забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств / О.А. Паршина // Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств: монографія: у 4 т. / за ред. О.А. Паршиної. – Дніпропетровськ: Герда, 2013. – Т 1. – С. 7–14.
7. Крылов Э.И. Анализ финансовых результатов, рентабельности и себестоимости продукции / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 272 с.
8. Туманидзе Т.У. Управление производственными затратами предприятия / Т.У. Туманидзе // Стратегия развития экономики. – 2013. – 13 (202). – С. 24–28.
9. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2007. – 768 с.
10. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / С.Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2001. – 352 с.
11. Бондар Н.М. Про критерії ефективності механізму державно-приватного партнерства / Н.М. Бондар // Управління проектами, системний аналіз і логістика: наук. журн. – 2014. – Вип. 13. – С. 244–260.
12. Гетьман О.О. Економіка підприємства: навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
13. Прокопенко І.Ф. Методика і методологія економічного аналізу: навч. посіб. / І.Ф. Прокопенко, В.І. Ганін. – К.: ЦУЛ, 2008. – 430 с.

References

1. Balabanov I.T. (2007). *Finansovyy analiz i planirovaniye khozyaystvuyushchego sub'yekta* [Financial analysis and planning of an economic entity]. Moscow, Finansy i statistika, 206 p. (In Russian).
2. Andriychuk V.H. (2014). *Problemni aspekty rehulyuvannya funktsionuvannya ahropromyslovykh kompaniy* [Problematic aspects of regulation of the functioning of agro-industrial companies]. *Ekonomika APK* [Economy of agro-industrial complex], no. 2, pp. 5-21 (In Ukrainian).
3. Mel'nyk L.L. (2013). *Naukovi zasady prybutkovosti ahropidpryyemstv ta yiyi derzhavna pidtrymka* [Scientific principles of profitability of agro enterprises and its state support]. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid* [Investments: practice and experience], no. 7, pp. 46-49 (In Ukrainian).
4. Bohats'ka N.M., Durzhyns'ka A.Y. *Kryteriyi efektyvnosti diyal'nosti pidpryyemstva* [Criteria for the effectiveness of the enterprise]. Available at: www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/10_54_764.doc.htm
5. Sabluk P.T. (2008). *Problemy zabezpechennya dokhidnosti ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukrayini v postindustrial'nyy period* [Problems of ensur-

ing the profitability of agro-industrial production in Ukraine in the post-industrial period]. *Ekonomika APK* [Economy of agro-industrial complex], no. 4, pp. 19-37 (In Ukrainian).

6. Parshyna O.A. (2013). *Kontseptual'ni osnovy zabezpechennya konkurentospromozhnosti promyslovykh pidpryyemstv* [Conceptual Basis for Providing Competitiveness of Industrial Enterprises]. *Teoretychni ta prykladni aspekty pidvyshchennya konkurentospromozhnosti pidpryyemstv* [Theoretical and Applied Aspects of Increasing the Competitiveness of Enterprises]. Dnipropetrovs'k, Herda, vol. 1, pp. 7-14 (In Ukrainian).

7. Krylov E.I., Vlasova V.M., Zhuravkova I.V. (2006). *Analiz finansovykh rezul'tatov, rentabel'nosti i sebestoimosti produktsii*. [Analysis of financial results, profitability and cost of production]. Moscow, Finansy i statistika, 272 p. (In Russian).

8. Tumanydze T.U. (2013). *Upravlenye proyzvodstvennyymi zatratami predpryyatiya* [Management of production costs of the enterprise]. *Stratehiya razvytiya ekonomiky* [Strategy of economic development], no. 3(202), pp. 24-28 (In Ukrainian).

9. Blank I.A. (2007). *Upravleniye pribyl'yu* [Profit management]. Kyiv, Nika-Tsentr, 768 p. (In Russian).

10. Pokropyvnyy S.F. (2001). *Ekonomika pidpryyemstva* [Economy of the enterprise]. Kyiv, KNEU, 352 p. (In Ukrainian).

11. Bondar N.M. (2014). *Pro kryteriyi efektyvnosti mekhanizmu derzhavno-pryvatnoho partnerstva* [On the criteria of the effectiveness of the mechanism of public-private partnership] *Upravlinnya proektamy, systemnyy analiz i lohistyka* [Project Management, System Analysis and Logistics], issue 13, p. 244-260 (In Ukrainian).

12. Het'man O.O., Shapoval V.M. (2010). *Ekonomika pidpryyemstva* [Economy of the enterprise]. Kyiv, Tsentr uchbovoyi literatury, 488 p. (In Ukrainian).

13. Prokopenko I.F., Hanin V.I. (2008). *Metodyka i metodolohiya ekonomichnoho analizu* [Methodology and methodology of economic analysis]. Kyiv, Tsentr uchbovoyi literatury, 430 p. (In Ukrainian).

В статье основное внимание уделено таким показателям результатов деятельности предприятия, как прибыль и рентабельность, отражающим экономическую эффективность хозяйственного субъекта, финансовое состояние и проблемы его экономического развития. Показаны приоритетные направления деятельности предприятия, направленные на совершенствование техники и технологии на базе современных научных разработок с целью снижения энерго- и материалоёмкости, а также на повышение качества трубной продукции. Указаны ключевые пути повышения прибыли и рентабельности. Выявлены факторы увеличения дохода, которые позволяют предприятию успешнее осуществлять свою деятельность.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, предприятие, экономическая эффективность, рынок, конкурентоспособность.

The article focuses on such indicators as profit and profitability, which are reflected on economic efficiency of company, financial state and problems of its economic development. Priority directions of the company activity, which are directed on improving of technique and technology on the basis of modern scientific developments in order to reduce energy and material consumption and to improve the quality of pipe products, have been shown. The key ways of profit and profitability increase have been indicated. The factors of income increase, which allow the enterprise to carry out its activity more successfully, have been revealed.

Key words: *profit, profitability, enterprise, economic efficiency, market, competitiveness.*

Одержано 17.05.2017.