

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-29>

УДК 339.1:338.5

## НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### DIRECTIONS FOR INCREASING THE PROFITABILITY OF THE CONSTRUCTION ENTERPRISE

**Жовтяк Ганна Анатоліївна**

кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4657-1015>

**Серьогіна Дар'я Олександрівна**

кандидат економічних наук, доцент,  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8795-199X>

**Жовтяк Анастасія**

студентка,  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-2869-8619>

**Zhovtiak Hanna, Serogina Daria, Zhovtiak Anastasiia**  
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Стаття присвячена визначенню напрямів підвищення прибутковості будівельних організацій. Найважливішим показником розвитку компанії є її прибутковість. Питанням прибутковості присвячено ряд праць вітчизняних і зарубіжних учених. Для більшості вітчизняних підприємств проблема підвищення прибутковості залишається вкрай актуальною і потребує невідкладного вирішення, будівельні підприємства не є винятком. Ці підприємства виконують ряд важливих економічних і соціальних функцій. На основі аналізу факторів, що впливають на прибутковість будівельних організацій, доведено, що на сьогоднішній день основними напрямками її підвищення можуть бути технічні, організаційні та економічні. Серед основних визначили «скидання баласту», вдосконалення кадрової політики, оптимізацію управління витратами та логістикою, вдосконалення інвестиційної політики, посилення та оптимізацію маркетингової складової та перегляд цінової політики підприємств.

**Ключові слова:** прибуток будівельних компаній, прибутковість, витрати, резерви, рентабельність.

The article is devoted to determining directions for increasing the profitability of construction enterprises. The most important indicator of the company's development is its profitability. For most national enterprises, the problem of increasing profitability remains extremely urgent and requires an urgent solution, construction enterprises are no exception. These enterprises perform a number of important economic and social functions. The issue of profitability has been the subject of many works by domestic and foreign scholars. They define enterprise profitability as an indicator that characterises the efficiency of an enterprise in terms of its ability to generate profit and ensure efficient use of resources. For the successful development of any enterprise and ensuring the efficiency of its activities, it is necessary to constantly work on finding ways to increase the profitability of the enterprise. The author systematises internal and external factors that influence profitability of enterprise and also studies reserves of increase of profit. It has been determined that in order to increase the profitability of an enterprise, it is necessary to look for reserves to increase profits, among which the main ones may be: increasing the amount of production and distribution of products; reducing the cost of production and distribution of products; improving the quality of products. It is proved that such reserves can be found at the stages of production planning, directly at the production stage and at the stage of product sales. The definition of the concept of profit increase reserve is based on a scientifically grounded methodology for developing measures for its mobilisation. Based on the analysis of the factors influencing the

profitability of construction enterprises, it is proved that today the main directions of its increase can be technical, organisational and economic. Among the main ones are "ballast shedding", improvement of personnel policy, optimisation of cost and logistics management, improvement of investment policy, strengthening and optimisation of the marketing component, and revision of the pricing policy of enterprises.

**Keywords:** profit of construction enterprises, profitability, distribution, reserves, efficiency.

**Постановка проблеми.** Вітчизняна економіка тривалий час перебуває у стані невизначеності та непередбачуваності. Компанії стикаються з новими проблемами та викликами, пов'язаними з пандемією COVID-19 та війною в Україні. В умовах нестабільної економіки України, поглиблення кризових явищ у суспільстві постає нагальна потреба в активізації господарської діяльності та пошуку інструментів, які б дозволили зняти соціальну напругу та забезпечити сталий розвиток реального сектору. Одним із таких інструментів є прибуток, який виступає основним джерелом приросту власних фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Недосконале управління процесами створення та використання прибутку, яке має місце в сучасних умовах, призводить до зниження показників діяльності суб'єктів господарювання та їх спроможності забезпечувати доходи бюджету. Тому необхідно шукати шляхи підвищення прибутковості підприємств, які б забезпечували максимальне використання виробничого та маркетингового потенціалу суб'єктів господарювання, зростання їх конкурентоспроможності на українському та світовому ринках в умовах глобалізації економічних процеси.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних та практичних аспектів підвищення прибутковості підприємства присвячено значну кількість наукових праць таких учених, економістів та дослідників як: Безпалько Н. Ю., Бершадська І. І., Воронкова Т. Є., Гайбура Ю. А., Макалюк І. В., Партола А. С., Семенов Г. А. та інші. Разом з тим, ефективність формування й використання прибутку досліджені недостатньо, без урахування зростання відкритості економіки України та посилення впливу глобалізаційних процесів на стан фінансової системи.

**Постановка завдання.** Метою роботи є поглиблення теоретико-методичних засад і розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення прибутковості діяльності будівельних підприємств в умовах відкритої економіки України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для підвищення рівня прибутковості

підприємства можна реалізовувати заходи в наступному порядку [1]:

- організаційні (вдосконалення виробничої структури та організаційної структури управління, реструктуризація виробництва, диверсифікація виробництва);
- техніко-технологічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення продукції, що випускається);
- економічні важелі і стимули (вдосконалення тарифної системи, форми та системи оплати праці, прискорення обороту оборотних коштів).

Резерв є кількісної величиною. Резерви виявляються на стадіях планування, виробництва і реалізації. Резерви збільшення прибутку можна розділити на дві групи – тактичні і стратегічні (рис. 1).

Максимізація прибутку і прибутковості підприємства можуть бути досягнуті при певних умовах. Докладніший аналіз умов максимізації прибутку та прибутковості підприємства наведено у табл. 1 [2].

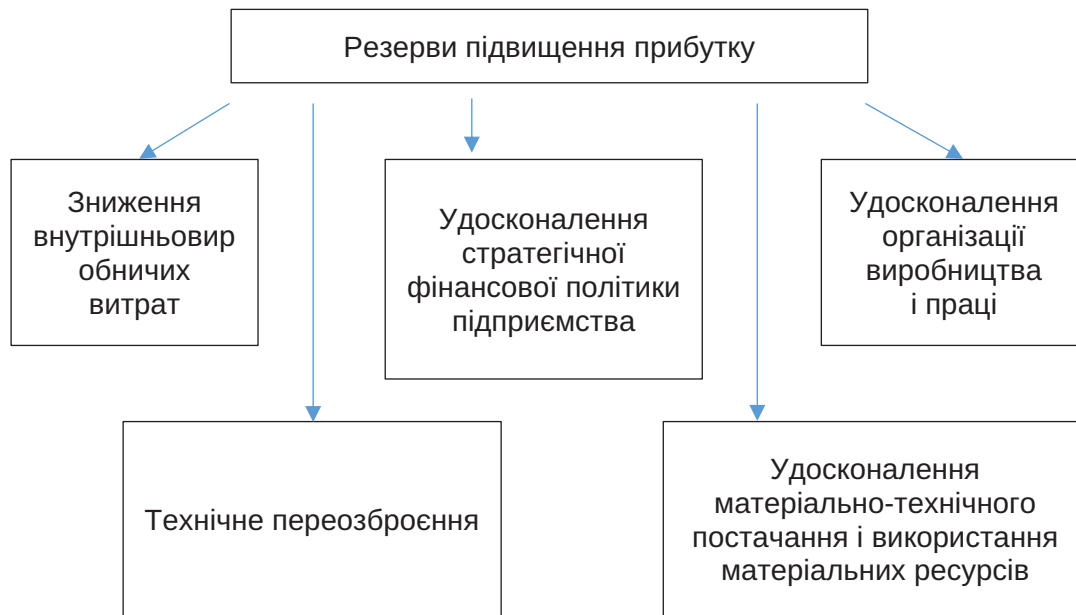
Пошук резервів для збільшення прибутку слід проводити в 3 етапи:

- аналітичний етап – прояв і кількісна оцінка резервів;
- організаційний етап – розробка комплексу організаційних, інженерно-технічних, соціально-економічних заходів щодо забезпечення використання виявлених резервів;
- функціональний етап – практична реалізація заходів та моніторинг виконання.

Важливу роль у збільшенні прибутку відіграє маркетинг. Світова бізнес-практика показала, що без належного маркетингу багато видів нових товарів нецікаві споживачам на ринку. Тому слід приділити увагу маркетингу в умовах ринкової економіки.

Для того, щоб збільшити обсяг отриманого прибутку, підприємствам необхідно встановити чітку цінову стратегію. Ціни повинні відображати суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, їх споживчі властивості, якість і платоспроможний попит. Від правильності розрахунку ціни залежить розмір прибутку, ліквідність і платоспроможність підприємства, його фінансовий стан.

Отже, можна зробити висновок, що для



**Рис. 1. Резерви підвищення прибутку підприємства**

*Джерело: сформовано на основі [2]*

підвищення прибутковості підприємства необхідно провести детальний аналіз внутрішніх можливостей підприємства, тобто розглянути всі резерви для зниження собівартості продукції, а також зосередитися на взаємодії з ринком, тобто детально проаналізувати ситуацію на ньому, знайти «свого» споживача і дотримуватись правильної цінової політики [3].

На величину фінансових результатів чинить вплив низка факторів. Традиційно можна виділити зовнішні (макроекономічні, незалежні) та внутрішні (мікроекономічні, залежні) фактори впливу на розмір прибутку.

Внутрішні фактори впливу на величину прибутку будівельних підприємств класифікують на виробничі і невиробничі, адже будівельне підприємство, крім ведення основної діяльності, може займатися іншими видами діяльності, де беруть участь невиробничі основні засоби.

Необхідно врахувати, що зовнішні та внутрішні фактори впливають при аналізі та оцінці прибутковості. У табл. 2 наведено вплив цих факторів.

Серед зовнішніх (в основному неконтрольованих) слід зазначити загальні соціально-економічні фактори, що визначаються результатами нормотворчої і безпосередньо регуляторної і контрольної діяльності органів влади на всіх рівнях. Вони визначають можливі джерела впливу, такі як незахищеність прав власності, інфляція, купівельна

спроможність, відсутність або неефективність ринкової інфраструктури, інвестиційний клімат, попит і пропозиція на ринку, ступінь екологізації, валютні відносини, податкове навантаження тощо. Також можуть діяти об'єктивні чинники, які пов'язані з процесами саморегуляції на будівельному ринку, природними параметрами, впливом основних гравців ринку тощо.

Серед внутрішніх факторів, що визначають рентабельність будівельних підприємств, необхідно виділити: динаміку витрат, співвідношення видів діяльності, їх розподіл по центрам витрат і прибутків, управління фінансовим і трудовим потенціалом, логістичні процеси, загальну структуру бізнес-процесів, договірні відносини, політика отримання прибутку тощо. У той же час екстенсивні фактори, що впливають на рівень прибутковості, включають, в першу чергу, збільшення обсягу будівельно-монтажних робіт та розмір інфляції, які впливають на рівень цін. Для інтенсивних використовують результати науково-технічного прогресу, покращують систему управління і її підсистеми, скорочують терміни будівництва, покращують організацію праці і виробництва, оптимізують процес логістики і оновлюють маркетингові підходи тощо.

На даний момент при виборі напрямків підвищення прибутковості будівельних підприємств доцільно виділити основні [5]:

1. Позбутися баласту. Потрібно позбутися від усього, що не потрібно. Перенести на

Таблиця 1

## Умови максимізації прибутку та прибутковості підприємства

Напрямок	Сутність	Вимоги до реалізації
<b>1. Кількісні умови</b>		
Збільшення обсягів випуску та реалізації продукції	Збільшення обсягів реалізації призведе до збільшення прибутку через зменшення частки постійних витрат на одиницю продукції.	Збільшення обсягів виробництва та реалізації за рахунок кращого використання основних засобів, трудових ресурсів, матеріалів та сировини.
Зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції	Зі зменшенням витрат на виробництво та реалізацію продукції, розмір прибутку зростає. Важливою умовою ефективного функціонування підприємства є максимальна мобілізація резервів собівартості продукції.	Зниження собівартості завдяки більш ефективному використанню ресурсів, підвищенню технічного рівня виробництва та покращенню організації виробництва та праці.
Впровадження економічно обґрунтованих норм	Економічно і технічно обґрунтовані норми й стандарти та їх своєчасний перегляд ведуть до зниження виробничих витрат.	Розробка норм і стандартів запасів сировини, матеріалів, готової продукції та інших оборотних коштів.
Цінова політика підприємства	Необхідно застосовувати правильну цінову політику, тому що іноді підвищення ціни призводить до певного зниження обсягу продажу, але постійне проведення політики низьких цін може привести до негативної ситуації підприємства.	Розробка цінової стратегії, ціноутворення, має визначатися з урахуванням кон'юнктури ринку відповідних товарів і змін, які відбуваються, використання акцій, оптові знижки, знижки для постійних клієнтів тощо.
<b>2. Якісні умови</b>		
Підвищення якості продукції	Поліпшення якості продукту значно знижує витрати на виправлення помилок і втрат від дефектних продуктів, які неможливо відремонтувати.	Контроль якості продукції, мотивація і додаткові стимули для персоналу по скороченню кількості бракованої продукції.
Підвищення продуктивності праці	З ростом продуктивності праці витрати на робочу силу на одиницю продукції зменшуються, і, отже, частка заробітної плати в структурі витрат зменшується.	Активно мотивувати співробітників і надавати різні стимули для більш ефективної роботи.
Маркетингова кампанія	Ефективна маркетингова організація може значно збільшити обсяг продажів продукції і вплинути на прибутковість підприємства.	Розробити ефективну маркетингову стратегію, спрямовану на пошук вашого споживчого продукту і вашого сегменту ринку.

Джерело: сформовано на основі [3]

самозабезпечення ті проекти або відділи, які в даний час не приносять прибутку і на основі аналізу, не зможуть приносити їх протягом тривалого періоду часу.

2. Кадрова політика. Мотивувати і демотивувати працівників, посилити заходи безпеки персоналу, переведення всіх працівників на процентну ставку, моніторинг якісних і кількісних параметрів персоналу, використання дешевої робочої сили, при якій не потрі-

бен високий рівень кваліфікації, або значної складності роботи.

3. Збільшити обсяг своїх послуг за рахунок вдосконалення цінової і маркетингової політики. Пропонується ознайомитися з системою ціноутворення, знижками, рекламними кампаніями, використанням підходу орієнтованого на споживача.

4. Поліпшити інвестиційну роботу. Рекомендується постійно відстежувати фінансові

Таблиця 2

## Зовнішні та внутрішні фактори впливу на прибутковість

Зовнішні:	Внутрішні:
<ul style="list-style-type: none"> <li>– система оподаткування;</li> <li>– державне регулювання цін;</li> <li>– нормативні документи галузі, в якій працює підприємство;</li> <li>– умови та ставки кредитування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– цінова політика;</li> <li>– обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни);</li> <li>– обсяг та характеристика витрат обігу;</li> <li>– чисельність працівників;</li> <li>– фонд оплати праці;</li> <li>– показники ефективності роботи обладнання та працівників</li> </ul>

Джерело: сформовано на основі [4]

показники і позиціонувати себе як кризостійке підприємство з висококваліфікованим персоналом, високоякісними ресурсами і технологіями, показувати успішні проєкти і зосередитися на оптимізації вартості капіталу, для залучення нових і утримання існуючих інвесторів.

5. Удосконалити політику управління витратами і логістику. Необхідно зосередитися на зниженні реалізаційних і позареалізаційних витрат, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат, автоматизації виробництва, а також аналізу та раціоналізації логістичної діяльності (скорочення часу зберігання, оптимізація поставок, скорочення часу доставки, вибір каналів і засобів доставки, поєднання витрат з відповідними центрами їх виникнення, використання власних каналів поставок тощо).

**Висновки.** Одним з найважливіших показників успішного розвитку підприємства є його

прибутковість, яка є предметом дослідження вчених як в Україні, так і за кордоном. Вони визначають прибутковість підприємства як показник, що характеризує ефективність діяльності підприємства з точки зору його здатності приносити прибуток і забезпечувати ефективне використання ресурсів. Для забезпечення успішного розвитку підприємства необхідно постійно працювати над пошуком шляхів підвищення його прибутковості. Аналіз факторів, що впливають на прибутковість будівельних підприємств, показав, що основними напрямками збільшення її можуть бути технічні, організаційні та економічні. Серед них – «скидання баласту», удосконалення кадрової політики, оптимізація управління витратами та логістикою, удосконалення інвестиційної та маркетингової політики, перегляд цінової політики підприємств.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гайбура Ю. А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її підвищення. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2015. Вип. 14(2). С. 127–130.
2. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. Вип 19. С. 159–166.
3. Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства. *Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти*. 2017. С. 679–684.
4. Семенов Г. А. Економіка підприємства. Київ : Центр навчальної літератури, 2014. 324 с.
5. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 19. С. 42–44. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/19\\_2016/10.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf).

## REFERENCES:

1. Gaibura, Y. A. (2015). Management of enterprise profitability and ways to increase it. *Scientific Bulletin of the Kherson State University*, 14(2), 127–130.
2. Bershadskaya, I. I., and Makaliuk, I. V. (2017). Faktory ta rezervy pidvyshchennia prybutkovosti na pidpriemstvi" [Factors and Reserves Increase Profitability of the Enterprise]. *Suchasni problemy ekonomiky i pidpriemnytstvo*, 19, 159–166.

3. Partola, A. (2017). Ways to increase the profitability of the enterprise. *Development of the European Space through the Eyes of Youth: Economic, Social and Legal Aspects*, 679–684.
4. Semenov, H. A. (2014). *Ekonomika pidpryyemstva* [Business Economics]. Kyiv: Tsentr navchal'noyi literatury.
5. Voronkova, T. Ye., and Bezpalko, N. Yu. (2016) Shliakhy pidvyshchennia prybutkovosti pidpryyemstva v umovakh nestabilnoho seredovyshcha [Ways to Improve Profitability in a Volatile Environment]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*, no. 19, 42–44. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/19\\_2016/10.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2016/10.pdf).