

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності  
(найменування кафедри)

**РЕФЕРАТ**  
**кваліфікаційної роботи**  
**на здобуття освітнього ступеня бакалавр**  
зі спеціальності 076 «підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
(шифр та найменування спеціальності)  
за освітньою програмою  
«Економіка та організація торгівлі»  
(назва освітньої програми)

на тему: **«Шляхи підвищення рентабельності діяльності підприємства (на прикладі ТДВ «ІнтерХім»)»**  
(назва теми)

**Виконавець:**

студентка 4 курсу факультету ФЕУП

Мазур Аліна Олегівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_  
/підпис/

**Науковий керівник:**

К. е. н., ст. викладач

(науковий ступінь, вчене звання)

Орленко Ольга Михайлівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_  
/підпис/

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

**Актуальність теми.** Усі власники підприємств бажають заробляти більше, ніж витратити. Метою кожного підприємства є прибуток. Це те, заради чого створює бізнес майже кожен підприємець. Він допомагає зміцнити фінансовий стан підприємства, стимулювати власників бізнесу, мотивувати працівників тощо. А якщо розглядати питання ширше, прибуток впливає на функціонування та розвиток не тільки самої компанії, але й економіки країни, тим самим задовольняючи потреби народу.

Прибуток є абсолютною величиною. Даний показник вказує на те, що підприємство отримало певний дохід від своєї діяльності, покрити витрати або зазнало збитки, якщо значення прибутку від'ємне. Проте, аналізуючи показники прибутку, важко сказати про ефективність роботи підприємства та його ресурсів. Саме тому компанії розраховують рентабельність.

Рентабельність також є дуже важливим показником. На відміну від прибутку, дана величина допомагає оцінити ефективність використання ресурсів підприємства. Чим меншими є витрати, порівняно із вкладеними матеріальними цінностями, тим більша ефективність роботи компанії.

Рентабельність пов'язана не лише з прибутком. Вона може розраховуватися та показувати ефективність функціонування активів, продукції, основних засобів, інвестицій, власного капіталу, продажів тощо. Тобто даний показник є дуже широким у використанні. За допомогою рентабельності можна оцінити різні аспекти діяльності фірми.

Питання рентабельності є важливим не тільки для самих підприємців, інвесторів, покупців та банківських установ. Він також є вагомим для держави. Адже чим більше підприємств працюють стабільно та ефективно, тим вищими є темпи економічного розвитку країни та рівня життя населення. Саме тому питання рентабельності є актуальним в усі часи.

Виходячи з актуальності теми, **метою бакалаврської роботи є** вивчення стану показників рентабельності на ТДВ «ІнтерХім», виявлення резервів збільшення рентабельності продажів на основі проведення факторного аналізу для подальшого підвищення даного показника на основі приведених заходів.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі **завдання**:

- описати економічну сутність рентабельності підприємства;
- визначити систему показників рентабельності;
- охарактеризувати фактори впливу на оцінюваний показник;
- описати шляхи підвищення рентабельності на підприємствах;
- надати загальну характеристику підприємству ТДВ «ІнтерХім»;
- дослідити динаміку техніко-економічних показників підприємства за 2017-2019 рр.;
- проаналізувати показники рентабельності на ТДВ «ІнтерХім»;
- розглянути фактори, які вплинули на рентабельність продажів аналізованого підприємства;
- запропонувати заходи, спрямовані на підвищення рентабельності продажів на ТДВ «ІнтерХім»;

- обґрунтувати пропозиції щодо підвищення рентабельності продажів на підприємстві.

**Об'єктом дослідження** є українське фармацевтичне підприємство ТДВ «ІнтерХім», яке виробляє лікарські препарати, реалізує їх через власні аптеки, займається синтезом фармацевтичних субстанцій та постійно проводить наукові дослідження.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні основи підвищення рентабельності на підприємствах.

**Методами дослідження виступають:** структурно-логічний аналіз для формування структури роботи; статистичний та економічний методи; методи спостереження та порівняння інформації; метод фінансового аналізу; метод факторного аналізу; графічний, табличний методи для відображення динаміки показників на підприємстві.

**Інформаційна база дослідження:** нормативно-правова база, підручники, навчальні посібники, методичні вказівки, періодичні видання, інтернет-джерела, наукові статті, статистичні матеріали, внутрішня інформація підприємства ТДВ «ІнтерХім».

Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (34 найменування) та двох додатків. Загальний обсяг роботи становить 77 сторінок. Основний зміст викладено на 69 сторінках. Робота містить 25 таблиць, 10 рисунків.

## ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі **«Економічна сутність рентабельності»** розглянуто поняття та сутність рентабельності, її актуальність, система показників, сутність факторного аналізу та шляхи підвищення рентабельності на підприємствах. Ми визначили, що рентабельність є дуже важливим та актуальним показником у всі часи, який дає зрозуміти, наскільки ефективно працює підприємство.

У другому розділі **«Аналіз та динаміка показників рентабельності на ТДВ «ІнтерХім»»** описано загальну характеристику ТДВ «ІнтерХім», історію товариства, висвітлено асортимент підприємства, проаналізовано звіт про виробництво та реалізацію продукції, описано організаційну структуру, надано динаміку основних техніко-економічних показників, проаналізовано основні показники рентабельності та виявлено фактори, які вплинули на рентабельність продажів ТДВ «ІнтерХім».

У третьому розділі **«Шляхи підвищення рентабельності продажів на ТДВ «ІнтерХім»»** запропоновано такі заходи, як закупівля роликів компактору з метою зниження собівартості, а також введення нової продукції – ін'єкційних розчинів в ампулах.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки:

1. Головною метою кожного підприємця є прибуток. Так як дана величина є абсолютною, вона не може охарактеризувати ефективність роботи підприємства. Саме тому компанії розраховують рентабельність. За допомогою даного показника можна визначити рентабельність продажів, ефективність використання власного або позикового капіталу, рентабельність активів, продукції та в цілому рентабельність діяльності підприємства. Даний показник ефективності важливий не тільки для власників, а й для інвесторів, покупців бізнесу, банківських установ та держави. Чим вищою є рентабельність, тим ефективніше підприємство використовує свої ресурси.

2. Для визначення рентабельності існує група показників: показники рентабельності реалізації, рентабельності активів, показники рентабельності стосовно власного і позикового капіталу, а також показники рентабельності витрат і продукції. Кожен з них є важливим та необхідним для розрахунку, щоб контролювати кількість прибутку, який приносить кожен ресурс компанії. Таким чином, визначивши рентабельність, можна виявити проблеми в ефективності роботи підприємства, а також скоригувати свою стратегію.

3. Факторний аналіз допомагає виявити фактори, які вплинули на показники рентабельності підприємства. Популярним методом факторного аналізу рентабельності виступає модель Дюпона. Вона існує у трьох видах: двохфакторна, трьохфакторна та п'ятифакторна. Даний метод є простим у використанні, а його основним недоліком є те, що бухгалтерська звітність не завжди є надійним джерелом.

4. Високий рівень рентабельності – це показник конкурентоспроможності підприємства та ефективності його роботи. Тому підприємці намагаються збільшити даний показник. В теорії існує багато способів підвищення рентабельності: матеріально-технічні, організаційно-управлінські, фінансові, кадрові, ринкові. Торговельні підприємства часто використовують такі способи, як покращення маркетингу, продажі тільки високорентабельної продукції, усунення каналів втрат прибутку, підвищення цін, покращення торгового сервісу, впровадження інструментів управління витратами. Зарубіжні компанії орієнтуються на інновації з метою збільшення рентабельності.

5. ТДВ «ІнтерХім» – українське фармацевтичне підприємство, яке знаходиться в лійці лідерів фармацевтичного ринку. Підприємство займається виробленням лікарських препаратів та реалізацією їх через власні аптеки. Окрім того, компанія звертає велику увагу на проведення досліджень. Виробництво ТДВ «ІнтерХім» відповідає стандарту GMP, що свідчить про дотримання вимог та правил міжнародним стандартам якості. Асортимент підприємства включає в себе фармацевтичні субстанції, готові лікарські засоби, а також 4 оригінальних препарати, які неодноразово були визначені переможцями у конкурсах. За стрімким розвитком ТДВ «ІнтерХім» стоїть

його Генеральний директор, його заступники та працівники компанії, які кожного дня прагнуть покращення роботи компанії.

6. Аналіз техніко-економічних показників ТДВ «ІнтерХім» показав, що динаміка є позитивною. За період 2017-2019 рр. чистий дохід від реалізації продукції збільшився на 37,83%, матеріаловіддача підвищилася на 23,28%, а матеріаломісткість зменшилася на 18,6%. Аналіз продуктивності праці показав, що незважаючи на зменшення середньооблікової кількості працівників за останні три роки, продуктивність праці збільшилася на 35,53%. Аналіз ефективності використання основних засобів ТДВ «ІнтерХім» дав такі результати: за 2017-2019 рр. збільшилася фондоозброєність та фондovіддача на 4,83% та 29,29% відповідно та зменшилася фондомісткість на 22,54%. Аналіз використання оборотних коштів дав не такі позитивні результати. Незважаючи на збільшення середньорічної вартості оборотних коштів та коефіцієнту завантаження, коефіцієнт оборотності знизився на 17,27% за період 2017-2019 рр. Причиною такого результату може бути підвищення дебіторської заборгованості. Аналіз витрат на 1 грн. реалізованої продукції показав, що вони знизилися на 17,07% за аналізовані три роки. Незважаючи на деякі недоліки, які має підприємство, майже усі ресурси використовуються вдало та ефективно.

7. Аналіз показників рентабельності показав, що за період 2017-2019 рр. рентабельність валового прибутку зросла на 45,95%, рентабельність чистого прибутку – на 738,54%, рентабельність продажів – на 86,11%, рентабельність активів збільшилася на 594,06%, рентабельність власного та позикового капіталу – на 550,72% та 870,53% відповідно, рентабельність операційних витрат зросла на 158,4%, а рентабельність продукції – на 76,95%. За період 2018-2019 рр. усі показники показали позитивну тенденцію, окрім рентабельності власного капіталу. Причиною можуть бути достатньо високі темпи росту власного капіталу. Проте, так як усі результати є відмінними, можна вважати, що ТДВ «ІнтерХім» має високу ефективність роботи, має великий потенціал та є конкурентоспроможним на ринку.

8. Рентабельність продажів – індикатор, який вказує на ефективність розвитку підприємства, а також кількість доходу, який воно має від своєї діяльності. Якщо рентабельність продажів негативна, це свідчить про те, що велика частина бюджету йде на витрати. Визначення даного показника допомагає вчасно визначити проблеми та вирішити їх. Саме тому було вирішено провести факторний аналіз саме рентабельності продажів ТДВ «ІнтерХім». Аналіз дав такі результати: рентабельність збільшилася на 32,24% за рахунок зростання чистого доходу, а за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції зменшилася на 10%, за рахунок підвищення витрат на збут рентабельність продажів зменшилася на 2,14%, а за рахунок адміністративних витрат – на 1,39%. За рахунок синергетичного ефекту рентабельність продажів зменшилася на 10,89%. Такі результати свідчать про необхідність зменшувати витрати. Окрім того, компанії необхідно налагодити координацію даних факторів.

9. Першою пропозицією, направленою на зменшення витрат, є закупівля нового обладнання. В якості обладнання представлений роликовий компактор WP 150 Pharma від компанії «Alexanderwerk». Даний роликовий компактор не є поширеним в Україні, що може стати відмінною конкурентною перевагою для ТДВ «ІнтерХім». Результати аналізу показали, що матеріаломісткість зменшиться на 5,71%, виробничий брак – на 6,29%, внутрішньозмінні простой – на 30 хвилин, а термін служби таблеткового пресу при використанні компактору збільшиться на 2 роки. Аналіз очікуваних доходів дав такі результати: чистий прибуток збільшиться на 11284,43 тис. грн. або на 5,03%, а рентабельність продажів зросте на 1,51 в. п. або на 5,39%. Можна вважати, що закупівля роликового компактору WP 150 Pharma є доцільною для аналізованого підприємства.

10. ТДВ «ІнтерХім» має достатньо високий прибуток і рентабельність та має усі можливості для започаткування нового виробництва. Саме тому другою пропозицією, спрямованою на збільшення рентабельності продажів, є впровадження виробництва ін'єкційних розчинів в ампулах. Дана діяльність завжди була поширеною та актуальною. Окрім того, в Україні вже багато компаній впровадили дане виробництво. Виготовлення ін'єкційних розчинів є складним та багатоетапним процесом. Підприємство вже має в своєму використанні частину необхідного обладнання (ТДВ «ІнтерХім» використовує його для виробництва пробірок). Інша частина обладнання коштуватиме нам 41815,25 тис. грн. Одноразові витрати складуть 45392,43 тис. грн., постійні – 67672,6 тис. грн., а змінні – 37,96 грн. за одну упаковку ампул. При обсягу продажів 12000000 ампул в рік, повна собівартість складе 111522,7 тис. грн., а чистий прибуток – 27267,71 тис. грн. Рентабельність продажів буде дорівнювати 22,96%, що є позитивним результатом. Вважаємо започаткування виробництва ін'єкційних розчинів в ампулах доцільним для ТДВ «ІнтерХім».