

УДК 33.338

к.э.н. Жилина М. В.,
к.т.н. Самкова Э. Р.,
Гаус А. А.

(ЛГУ им. В. ДАЛЯ, г. Алчевск, ЛНР, marina.zhilina.73@mail.ru)

ПОИСК РЕЗЕРВОВ И ПУТЕЙ ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Основная цель анализа рентабельности предприятия — поиск резервов и путей повышения эффективности деятельности фирмы, что будет способствовать устойчивому росту ее финансовых результатов посредством разработки и принятия экономически обоснованных и целесообразных управленческих решений. Основной задачей работы является выявление основных факторов, резервов и направлений повышения уровня рентабельности. Предложены пути повышения рентабельности производства на конкретном предприятии.

Ключевые слова: рентабельность, прибыль, повышение, резерв, факторы, предприятие, продукция, производство.

Постановка проблемы. Актуальность исследования анализа показателей рентабельности и поиска путей их повышения обусловлена следующим: предприятие может стабилизировать благоприятные тенденции и устранить неблагоприятные с помощью анализа критериев прибыльности, поиска тенденций их изменения, а также разработки и проведения мероприятий по совершенствованию данного показателя.

Анализ последних исследований и публикаций. Рентабельность считается наиболее важным показателем эффективности деятельности организации, который характеризует стоимость и качество продукта. В процессе производства и реализации какой-либо продукции показатель рентабельности дает возможность анализировать уровень отдачи затрат и степень их использования. Показатели доходности представлены в процентном выражении и отражают долю прибыли с каждой единицы денежных затрат.

Рентабельность означает соотношение дохода и капитала, вложенного в формирование этого дохода. Устанавливая такую связь, показатели доходности дают возможность установить соотношение между степенью прибыльности компании и по-

добным применением капитала, приобретенного при возможных рискованных ситуациях. От вложений, имеющих повышенную степень риска, ожидают большего дохода, иначе вложения будут не целесообразны. Измерение рентабельности характеризует интегральные показатели деятельности предприятия. Прибыль сравнивается с суммой капитала, которая требуется для получения этой прибыли.

Изложение материалов и результатов. Рентабельность выполняет важную роль в оценке эффективности деятельности любой компании. Будет ли предприятие получать достойный уровень дохода или нет, зависит от рациональности и целесообразности решений, принятых руководством предприятия. Рентабельность считается одним из ведущих критериев качества управления.

Рост показателя рентабельности влияет на рост финансовой стабильности компании. Показатели доходности для любых предпринимателей дают характеристику уровню привлекательности бизнеса в определенной области деятельности. Прежде всего следует обозначить схему формирования рентабельности предприятия (рис. 1).

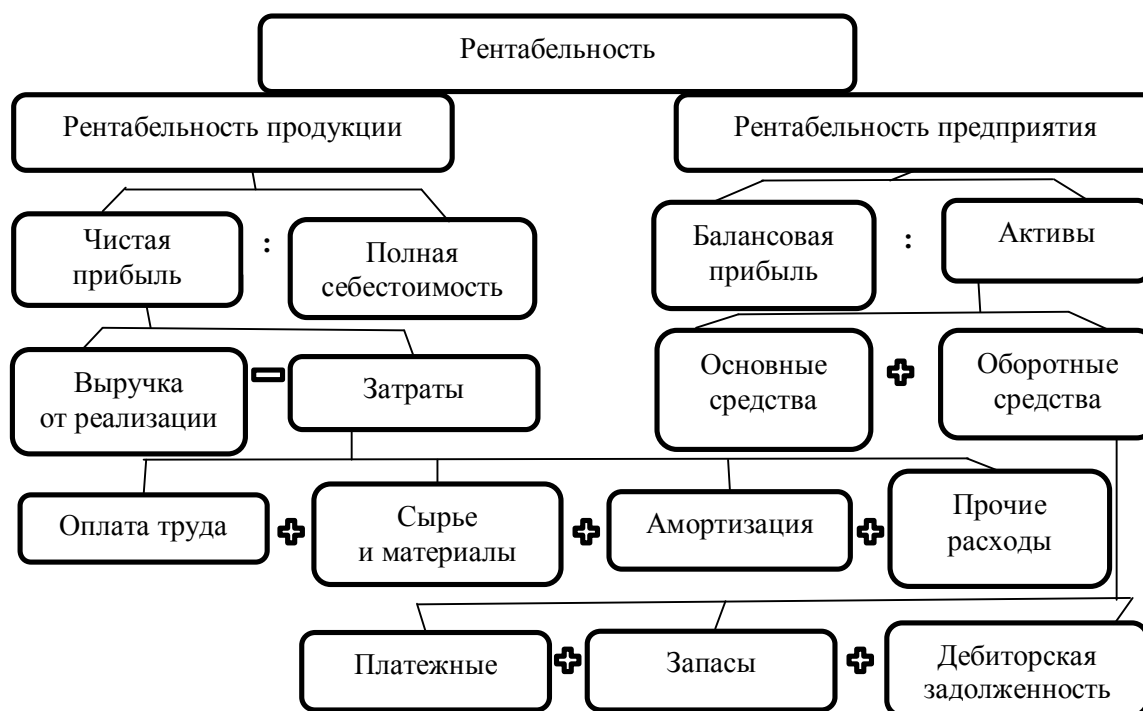


Рисунок 1 Формирование рентабельности предприятия

Соответствующие показатели рентабельности занимают важное место в условиях современного рынка. Руководству любой компании необходимо своевременно принимать разные, порой неординарные решения, чтобы обеспечить компании прибыльность. В свою очередь, это укрепит стабильность организации. Поэтому показатель доходности играет важную роль для инвесторов, менеджеров по планированию и контролю в целях успешного ведения деятельности организации.

Итоги финансовой работы и результативность функционирования предприятия более точно определяются с помощью показателей рентабельности. Взяв за основу расчеты этих показателей, можно измерить уровень доходности различных направлений деятельности предприятия способом систематизации интересов участников данного процесса [1].

Резервами повышения рентабельности, а также факторами, оказывающими влияние на рост показателя доходности, являются прирост прибыли, уровень использования оборотных средств и основного капитала.

На основании этого увеличение прибыли на предприятии и поиск резервов её роста — необходимые операции для повышения показателя рентабельности.

На резерв роста прибыли фирмы оказывают влияние передовые факторы, а именно повышение объема реализованной продукции, снижение себестоимости готовой продукции, совершенствование качества товарной продукции, выгодные условия реализации товара на рынках сбыта и др.

Величина прибыли является значимым фактором в определении рентабельности производства. Поэтому при выявлении причин, влияющих на процесс формирования прибыли, соответственно устанавливаются факторы рентабельности. Существуют две основных группы факторов прибыли:

- внутренние условия, они зависят исключительно от производителя и несут субъективный характер;

- внешние условия, которые называют объективными обстоятельствами внешнего порядка, поскольку нет зависимости от производителя.

Факторы внешнего воздействия положительно и отрицательно отражаются на развитии предприятия, однако не зависят от решений самого предприятия. Собственник или руководитель компании должен самостоятельно искать пути выхода из любой ситуации, сложившейся под действием внешних факторов, подстраиваться под неё удобным для себя способом.

Наглядным примером является изменение налогового законодательства, заключающееся в повышении НДС с 18 до 20 %. В результате такого нововведения растут расходы организации, возникают затраты на перенастройку кассовых аппаратов (изменение ставки налога в чеке). Так как НДС входит в стоимость продукции, повышая её, снижается платёжеспособный спрос, что оказывает негативное влияние на финансовый результат и рентабельность предприятия.

Спрос на продукцию предприятия, его местоположение, уровень конкуренции в отрасли, изменение уровня инфляции, новые технологии и многие другие внешние факторы требуют немедленного реагирования со стороны руководства организации. Хотя руководство не может в корне изменить положение за пределами предприятия, оно может подстроиться под определенные изменения и заранее подготовиться к ним.

Однако предприятие всегда может полностью контролировать внутренние факторы и вовремя принимать рациональные решения по изменению объема, состава, качества продукции, по маркетинговой политике и политике ценообразования, а также по другим финансовым вопросам. Помимо этого, создание комфортного микроклимата в коллективе, повышение квалификации сотрудников и условий труда поможет увеличить производительность труда персонала. Также руководству следует постоянно вести контроль за состоянием оборудования, основных фондов и др. Все вышесказанное отразится на деловой репутации компании и отношениях с

потребителями, поставщиками и даже органами контроля [6].

Существуют и другие классификации факторов рентабельности производства. На основании этого следует выделить экстенсивные и интенсивные характеристики факторов доходности производства.

Экстенсивные факторы связаны непосредственно с изменением количественных элементов процесса производства продукции. К ним относятся:

- принятие решений согласно количеству объема и времени работы трудовых средств, строительству дополнительных рабочих помещений и закупке оборудования;
- рост количества предметов труда, необходимых в процессе производства;
- рост или уменьшение количества сотрудников на предприятии, фонда рабочего времени, простои.

Важно учитывать, что количественное изменение факторов производства должно соответствовать изменению объема выпускаемой продукции, это обеспечит стабильный прирост прибыли относительно темпов прироста затрат.

Интенсивные черты влияют на совершенствование качественных характеристик, а именно:

- улучшение качества оборудования, принятие решений о замене старого оборудования новым для повышения показателя производительности;
- поиск новых технологий обработки, применения прогрессивных материалов и ускорения их обрабатываемости;
- совершенствование навыков и повышение квалификации сотрудников, улучшение качества организации труда [4].

Для повышения коэффициента рентабельности необходимо сокращать производственные издержки. Увеличение прибыли организации без повышения цен позволит снизить полную себестоимость. Прежде всего необходимо увеличить производительность труда работников, повысить их квалификацию. Последующее увеличение цены на продукцию может

уменьшить спрос среди покупателей, в этом его минус. Следующее, что необходимо сделать, — это повысить уровень продаж путём изготовления рекламы и продвижения в социальных сетях. Это современный и довольно действенный метод, который помогает повысить спрос на продукцию рекламируемой фирмы. В результате можно увеличить доходность, не сокращая издержки и не повышая цены на продукцию. Исходя из вышесказанного, среди сотрудников требуется перераспределить обязанности, повысить квалификацию и пересмотреть штат. Квалифицированные специалисты могут работать эффективнее. Таким образом, рентабельность можно повысить сразу несколькими путями. Но в этой области реальные действия нужно проводить после обязательного анализа и наблюдений за динамикой преобразований. Проводить данный анализ следует хотя бы в течение нескольких недель. Надо помнить и про внешние обстоятельства, которые значительно влияют на рентабельность бизнеса [3].

Факторы внешнего влияния на рентабельность производства приведены на рисунке 2.

Внутренние факторы влияния на рентабельность также имеют свою классификацию: внепроизводственные (к которым относится финансовая, природоохранная, снабженческо-сбытовая деятельность, а

также социальные условия быта и труда) и производственные. В свою очередь, производственные факторы делятся на интенсивные (совершенствование качества оборудования, поиск новых технологий обработки, повышение уровня квалификации персонала) и экстенсивные (непроизводительное использование средства труда, изменения в фонде рабочего времени и/или количестве средств труда).

Для повышения прибыльности также существуют следующие направления:

- снижение себестоимости продукции путем экономии использования материалов, целесообразное использование основных фондов;
- изменение ассортимента товаров с целью увеличения доли товаров, пользующихся повышенным спросом;
- возможный рост цен за счет улучшения качества продукции;
- увеличение объемов производства.

Повысить показатели доходности можно посредством увеличения прибыли и снижения себестоимости продукции. Эти показатели используются при оценке финансового состояния предприятия [2].

Поиск резервов для снижения объема затрат на производство и реализацию продукции и резервов для роста финансовых поступлений от реализации являются наиболее целесообразными способами повышения общей рентабельности на предприятии [5].



Рисунок 2 Внешние факторы влияния на рентабельность производства

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

Ведущие экономисты выделяют следующие условия повышения уровня рентабельности на предприятии:

- совершенствование качества;
- повышение уровня конкурентоспособности;
- снижение себестоимости товара;
- рост объемов произведенной и реализованной продукции;
- внедрение новых технологий в производство;
- рационализация расходования экономических ресурсов;
- диверсификация производства;
- ликвидация неиспользуемого оборудования, сдача оборудования в аренду, лизинг;
- расширение рынка сбыта.

Пути повышения рентабельности за счет снижения затрат на производство и с помощью внутренних факторов приведены в таблице 1.

Анализируя все пути повышения рентабельности, представленные выше, выделим основные направления повышения показателя рентабельности:

- повышение финансового результата деятельности, а также суммы прибыли путем эффективного ведения хозяйственной деятельности;
- повышение эффективности использования ресурсов;
- рационализация хозяйственной деятельности, повышение качественных характеристик товара и экономный расход материалов;
- обоснованная учетная политика предприятия и оптимизации налоговых платежей;
- повышение операционных и внереализационных доходов, минимизация затрат;
- улучшение качества маркетинга, работы коммерческой, финансово-экономической и других служб на предприятии.

Таблица 1

Пути повышения рентабельности

Пути повышения рентабельности за счет снижения затрат на производство	Пути повышения рентабельности активов с помощью внутренних факторов
1. Снижение материалоемкости продукции.	1. Повышение цен/снижение себестоимости для увеличения прибыли.
2. Использование НИОКР для сохранения ресурсов, а также применения информационных и малоотходных технологий, современных форм амортизации.	2. Рост уровня прибыльности продаж.
3. Снижение затрат, связанных с хранением, транспортировкой, переработкой материалов.	3. Увеличение уровня капиталоотдачи.
4. Вторичное использование ресурсов.	4. Увеличение оборачиваемости активов.
5. Рост показателей производительности труда.	5. Максимизация продаж наиболее рентабельных видов продукции.
6. Рационализация использования оборудования.	6. Рост доли активной части основных средств.

После проведения теоретического анализа можно сделать следующие выводы. Показатели рентабельности являются относительными показателями прибыли и характеризуют степень отдачи средств, используемых в процессе производства продукции. Рентабельность продукции и рентабельность предприятия являются наиболее распространенными показателя-

ми рентабельности на практике. С помощью данных показателей можно с разных сторон измерить прибыльность предприятия и сгруппировать участников экономического процесса по интересам.

Резервы повышения рентабельности определяются как факторы, оказывающие влияние на повышение рентабельности. Основные факторы влияния на показатель при-

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

быльности можно разделить на внутренние и внешние. Основные пути повышения рентабельности — рост выручки от продаж и снижение себестоимости товарной продукции.

Смысл любой предпринимательской деятельности состоит в максимизации абсолютного показателя прибыли и, соответственно, относительного показателя рентабельности. Поэтому предприятия, которые учитывают максимально-возможное количество факторов влияния на эти показатели и предпринимают меры по устранению проблем, а также проводят мероприятия по повышению значений показателей прибыли и рентабельности, имеют гораздо большие возможности и функционируют эффективно и рентабельно.

Поскольку исследование показателей рентабельности позволяет комплексно оценить эффективность хозяйственной деятельности предприятия, на примере данных за 2017–2019 гг. ОП «Перевальский РМЗ» проведен анализ относительных показателей его деятельности.

К относительным показателям деятельности предприятия относятся следующие:

– рентабельность продукции

$$P_{\text{произв}} = PP / ЗП, \quad (1)$$

где $ЗП$ — общие затраты на выпуск, тыс. руб.;

PP — общая прибыль от продаж, тыс. руб.;

$$P_{\text{произв} 2017} = 460 / 397 \cdot 100\% = 115,87\%,$$

$$P_{\text{произв} 2018} = 990 / 837 \cdot 100\% = 118,28\%,$$

$$P_{\text{произв} 2019} = 424 / 332 \cdot 100\% = 127,71\%;$$

– рентабельность активов

$$P_n = ЧП / A_{cp}, \quad (2)$$

где $ЧП$ — чистая прибыль, тыс. руб.;

A_{cp} — среднегодовая стоимость активов предприятия, тыс. руб.;

$$P_{n 2017} = \frac{(-10842)}{((9353 + 25435) / 2)} = -62,33\%,$$

$$P_{n 2018} = \frac{(-13353)}{((25435 + 59516) / 2)} = -31,43\%,$$

$$P_{n 2019} = \frac{(-13429)}{((59516 + 116238) / 2)} = -15,28\%;$$

– рентабельность реализованной продукции

$$P_{np} = PP / B, \quad (3)$$

где PP — прибыль, полученная от реализации, тыс. руб.;

B — выручка, тыс. руб.;

$$P_{\text{продаж} 2017} = 460 / 469 \cdot 100\% = 98,08\%,$$

$$P_{\text{продаж} 2018} = 990 / 1011 \cdot 100\% = 97,92\%,$$

$$P_{\text{продаж} 2019} = 424 / 433 \cdot 100\% = 97,92\%;$$

– рентабельность собственного капитала

$$P_c = ЧП / СК, \quad (4)$$

где $СК$ — собственный капитал, тыс. руб.

$$P_{c 2017} = (-10842) / 20204 \cdot 100\% = -53,66\%,$$

$$P_{c 2018} = (-13353) / 33557 \cdot 100\% = -39,79\%,$$

$$P_{c 2019} = (-13429) / 34724 \cdot 100\% = -38,67\%;$$

– общая рентабельность

$$P_{\text{общ}} = \frac{Bn/y}{Pr(c/c) + Ap}, \quad (5)$$

где Bn/y — балансовая прибыль (убытки), тыс. руб.;

$Pr(c/c)$ — производственная себестоимость, тыс. руб.;

Ap — административные расходы, тыс. руб.;

$$P_{\text{общ} 2017} = \frac{-10841,8}{(21852,0 + 4515,7)} \cdot 100\% = -41,1\%,$$

$$P_{\text{общ} 2018} = \frac{-13353,2}{(40898,4 + 6180,6)} \cdot 100\% = -28,4\%,$$

$$P_{\text{общ} 2019} = \frac{-13429,5}{(8159 + 50052)} \cdot 100\% = -23,1\%.$$

ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЙ

На рисунке 3 отображена динамика рентабельности ОП «Перевальский РМЗ» ГУП ЛНР «Центруголь» за три года.

Рентабельность продукции в 2018 году выросла на 2,08 %, в 2019 — на 7,97 %. Рентабельность продаж незначительно снизилась (-0,16 %), в 2019 г. показатель не меняется. У остальных показателей мы наблюдаем отрицательное значение рентабельности. Отрицательная рентабельность служит важным сигналом для руководства организации. Параметр отрицательной рентабельности имеет демонстрационный характер и отражает неэффективную работу предприятия. Активы предприятия нерентабельны, однако в 2018 году показатель стремится к нулю и вырос на 50,43 %, в 2019 — на 51,38 %. Рентабельность собственного капитала имеет отрицательное значение, но к 2018 году отрицательное значение снижается (стремится к нулю) на 25,85 %, а в 2019 еще на 2,81 %. Отрицательный показатель общей рентабельности за 2018 год также стремится к нулю, т. е. снижается отрицательное значение на 30,9 %, а в 2019 — на 18,66 %.

После проведения анализа производственно-хозяйственной деятельности ОП «Пе-

ревальский РМЗ», видно, что большинство показателей рентабельности отрицательны, т. е. характеризуют неэффективность деятельности предприятия. Предприятие несет убытки, поэтому для дальнейшей деятельности крайне необходимо повысить показатель рентабельности до положительного значения, что позволит увеличить показатель прибыли. Поиск резервов роста прибыли и рентабельности ОП «Перевальский РМЗ» поможет увеличить рентабельность продаж по предприятию в целом.

Проанализировав состояние на открытием предприятия «Перевальский ремонтно-механический завод», необходимо провести следующие мероприятия:

- повысить эффективность деятельности предприятия по реализации продукции;
- ввести изменения в ценовой политике на предприятии;
- повысить объем выпуска продукции;
- минимизировать затраты по себестоимости продукции;
- найти новые каналы сбыта;
- внедрить новый вид продукции/ услуги, которые положительно повлияют на показатели.

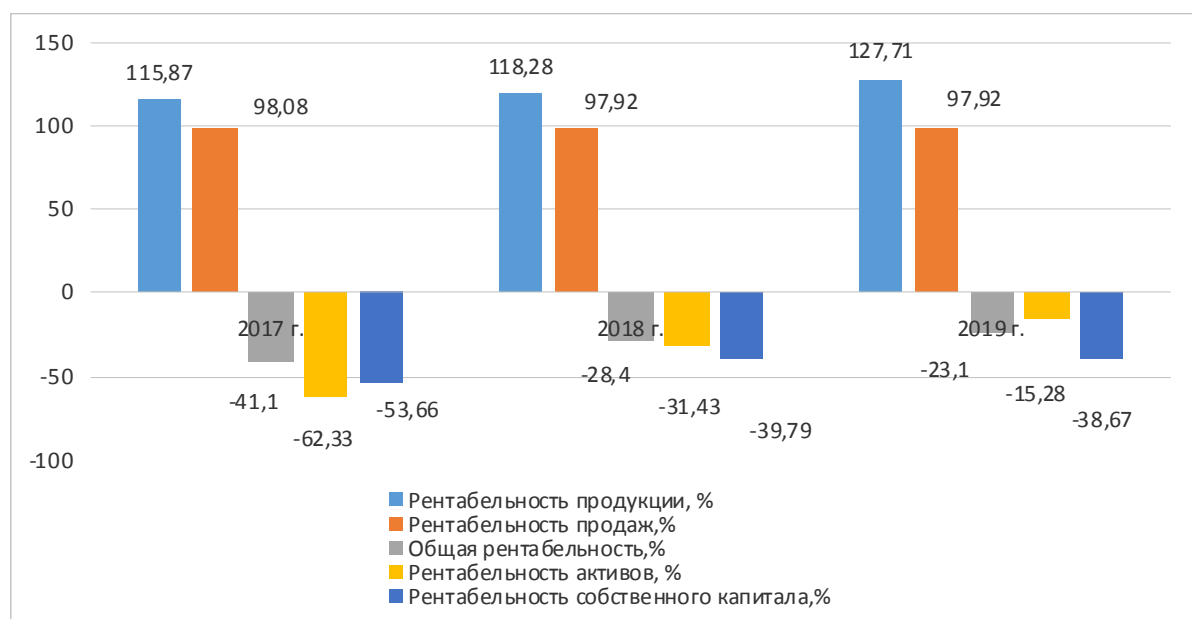


Рисунок 3 Динамика рентабельности ОП «Перевальский РМЗ»

Расчёт экономической эффективности начинается с поиска чистой приведенной стоимости (NPV)

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r_t)} - IC, \quad (6)$$

где n — период прогнозирования;

CF_t — чистый входной поток денежных средств за год;

r_t — ставка дисконта в год;

t — годы, в течение которых планируется инвестирование в данный проект;

IC — приведенная стоимость необходимых инвестиций.

Дисконтная ставка на 2020 год составляет двадцать пять процентов.

$$NPV = \frac{15312,27}{(1+0,25)^1} + \frac{17535,5}{(1+0,25)^2} + \frac{20811,47}{(1+0,25)^3} - 4223,3 = 29904,71 \text{ тыс. руб.}$$

NPV в расчетах на 2020 год приобретает положительное значение. Поэтому реализация и финансирование выбранного проекта целесообразно.

Индекс доходности инвестиций (PI) — показатель, характеризующий отношение суммы приведенных эффектов к величине капиталовложений. На основании того, что инвестиции осуществляются как единовременные вложения, данный показатель рассчитывается по следующей формуле

$$PI = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r_i)} \div IC, \quad (7)$$

$$PI = \left(\frac{15312,27}{(1+0,25)^1} + \frac{17535,5}{(1+0,25)^2} + \frac{20811,47}{(1+0,25)^3} \right) \div 4223,3 = 8,08.$$

Поскольку $PI > 1$ — инвестиции рентабельны.

Каждый рубль инвестиций приносит 8,08 руб. дохода.

Периодом окупаемости инвестиций (PP) является показатель, который зачастую используется для анализа инвестиционных проектов.

Период окупаемости рассчитывается по формуле

$$PP = \frac{IC}{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}, \quad (8)$$

$$PP = \frac{4223,3}{\frac{34128,01}{3}} = \frac{4223,3}{11376} = 0,37.$$

Из расчета видно, что срок окупаемости предложенного проекта составляет менее 1 года.

Внутренней нормой доходности называют значение ставки дисконтирования, при которой $NPV = 0$.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} - IC = 0. \quad (9)$$

Методом последовательного приближения определим величину внутренней нормы доходности:

$$IRR = q_1 + \left(\frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \right) \cdot (q_2 - q_1). \quad (10)$$

где q_1, q_2 — нормы доходности, при которых NPV (2020) соответственно будет приобретать отрицательное и положительное значение;

NPV_1, NPV_2 — значение NPV (2020) при нормах доходности q_1 и q_2 .

$$NPV_1 = \frac{15312,27}{(1+1,85)^1} + \frac{17535,5}{(1+1,85)^2} + \frac{20811,47}{(1+1,85)^3} - 4223,3 = 4207,32 \text{ тыс. руб.},$$

$$NPV_2 = \frac{15312,27}{(1+0,25)^1} + \frac{17535,5}{(1+0,25)^2} + \frac{20811,47}{(1+0,25)^3} - 4223,3 = 29904,71 \text{ тыс. руб.},$$

$$IRR = 1,85 + \frac{-4207,32}{(-4207,32 - 29904,71)} \times (0,25 - 1,85) = 165\%.$$

Показатели эффективности проекта сведены в таблице 2.

Таблица 2

Показатели эффективности проекта

NPV	29904,71 тыс. руб.
PI	8,08
IRR	165 %
PP	0,37 года

Поскольку период окупаемости проекта составляет менее одного года, выбранный инвестиционный проект можно считать эффективным.

В результате оценки экономической эффективности мероприятий объем товарной продукции увеличился на 75,26 %, соответственно увеличился и объем реализации продукции. Затраты на 1 рубль товарной продукции снизились на 28,7 % и составляют 0,78 руб. А конечным финансовым показателем деятельности ОП «Перевальский РМЗ» теперь является прибыль в размере 7909,13 тыс. руб. На основании этого предприятие будет работать рентабельно и получать прибыль.

Анализ проекта показал, что на основании проведения ряда мероприятий предприятие будет работать эффективно, прибыльно

и рентабельно. Для этого требуются заемные средства в размере 4223,3 тыс. руб. с периодом окупаемости менее одного года.

В результате проведения мероприятий уже через год предприятие будет получать прибыль. Через три года конечным результатом деятельности будет прибыль в размере 7909,13 тыс. руб., а затраты на 1 рубль товарной продукции составят 0,78 руб. Общая рентабельность по сравнению с 2019 годом выросла на 147,36 %, рентабельность активов — на 158,9 %, а рентабельность собственного капитала — на 158,91 %.

Выводы. Таким образом, поиск резервов и путей повышения рентабельности на предприятии необходим. Все показатели эффективности деятельности предприятия можно свести к финансовому результату деятельности предприятия, а именно прибыли, относительным показателем которой и является рентабельность. Практическая значимость исследования на основе проведенного анализа и расчета эффективности предложенных мероприятий по повышению показателя рентабельности производства заключается в возможности использования полученных результатов на практике формирования эффективного механизма повышения рентабельности предприятия ОП «Перевальский РМЗ» ГУП ЛНР «Центруголь» для обеспечения стабильности его функционирования в условиях рыночной экономики.

Библиографический список

1. Быкова, Н. Н. Понятие рентабельности предприятия [Текст] / Н. Н. Быкова // Молодой ученый. — 2016. — № 29. — С. 372–374.
2. Экономика предприятия [Текст] : учеб. для студ. / под ред. В. И. Гришина, Я. П. Силина. — М. : Кнорус, 2019. — 472 с.
3. Понятие и виды рентабельности предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://biztolk.ru/organizatsiya-biznesa/spravochnik-predprinimatelya/ponyatie-i-vidy-rentabelnosti.html> (18.01.2020).
4. Факторы, влияющие на повышение рентабельности предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://studfile.net/preview/2902503/page:4/> (22.12.2019).
5. Факторы, влияющие на повышение рентабельности работы предприятия [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://studfile.net/preview/5021878/page:4/> (16.11.2019).

6. Что такое рентабельность: виды, формулы расчета и способы улучшения этого показателя для разных видов бизнеса, примеры [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://myrouble.ru/profitability/> (10.02.2020).

© Жилина М. В.

© Самкова Э. Р.

© Гаус А. А.

*Рекомендовано к печати к.э.н., доц. каф. ЭУ ЛГУ им. В. ДАЛЯ Белозерцевым О. В.,
д.э.н., проф. каф. ЭУ ДонГТИ Коваленко Н. В.*

Статья поступила в редакцию 14.02.2021.

PhD in Economics Zhilina M. V. (LSU named after V. Dahl, Alchevsk, LPR, marina.zhilina.73@mail.ru),
PhD in Engineering Samkova E. R. (LSU named after V. Dahl, Alchevsk, LPR, ellanos@rambler.ru),
Master's Degree Student Gaus A. A. (LSU named after V. Dahl, Alchevsk, LPR, nastik19991902@gmail.com)

**SEARCHING FOR RESERVES AND WAYS TO INCREASE PRODUCTION
PROFITABILITY AT THE ENTERPRISE**

The main purpose of analyzing the profitability of an enterprise is to find reserves and ways to increase the operating efficiency of company, which will contribute to the sustainable growth of its financial results through the development and adoption of economically sound and appropriate management decisions. The main work task is to identify the main factors, reserves and directions for improving the level of profitability. There have been proposed the ways to increase the production profitability at a particular enterprise.

Key words: *profitability, profit, increase, reserve, factors, enterprise, factory products, production.*