

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 підприємства та організація
підприємницької діяльності
(назва освітньої програми)

на тему: **«ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ**
ЙОГО ЗРОСТАННЯ
на прикладі ПРАТ "Нова лінія"»
(назва теми)

Виконавець:

студент факультету ФЕУП

Сячін Володимир Сергійович
(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
(науковий ступінь, вчене звання)

Літвінова Вікторія Олександрівна
(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми: Прибуток – основне джерело розвитку підприємницької діяльності. Важлива роль економічної сутності прибутку підтверджена тим, що вона характеризує основну діяльність підприємства. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Все це вимагає уточнення сутності та змісту категорії «прибуток», яка є досить спірною і складною в сучасній економічній науці.

Не дивлячись на важливість даної категорії, до цього часу відсутній єдиний підхід до визначення економічної сутності прибутку. Основною причиною різних трактувань є розбіжність поглядів на питання про природу виникнення та особливості формування прибутку. Спробу розкрити сутність прибутку робили такі класики політекономії, як Д. Мілль, Д. Рікардо, Н. Сеніор, С. Сісмонді, А. Сміт, Ж.-Б. Сей, І. Фішер та ін. Також даній проблемі присвячена значна кількість наукових праць сучасних вчених, а саме: Білика В., Бланка І., Буряковського В., Філімоненка О. та ін. Проте сучасні дослідники також не дають єдиного визначення категорії прибутку. Дане питання і до сьогодні залишається актуальним та потребує поглибленого дослідження.

Мета роботи: дослідження теоретичних і прикладних засад прибутку торгового підприємства та визначення джерел його підвищення.

Для досягнення головної мети дослідження необхідно вирішити наступні завдання:

- визначити сутність та джерела формування прибутку торгового підприємства;
- визначити основні підходи до визначення показників ефективності розрахованих на підставі прибутку підприємств;
- надати характеристику торговому підприємству ПрАТ «Нова лінія»;
- визначити ефективність фінансово-господарської діяльності ПрАТ «Нова лінія»
- оцінити рівень прибутковості торгового підприємства ПрАТ «Нова лінія» та визначити джерела його підвищення;
- надати практичні рекомендації щодо підвищення рівня прибутковості торгового підприємства ПрАТ «Нова лінія».

Об'єкт дослідження: ПрАТ «Нова лінія».

Предмет дослідження теоретичні і прикладні аспекти підвищення обсягів прибутку на підприємстві.

Методичну базу кваліфікаційного дослідження складають монографічний метод дослідження наявних інформаційних і літературних джерел, наукових праць, методи фінансового аналізу: розрахунок і оцінка

фінансових коефіцієнтів; економіко-математичні і статистико-аналітичні методи і прийоми: зведення і угруповання статистичних даних; аналіз рядів динаміки, прийом ланцюгових підстановок в факторному аналізі; сучасні методи управління оборотними коштами підприємства: управління поточними фінансовими потребами підприємства.

Інформаційну базу дослідження складають дані бухгалтерської і фінансової звітності підприємства, інформація з періодичних видань, монографії, наукові статті і підручники вітчизняних і зарубіжних фахівців у області фінансового менеджменту.

Практичне значення результатів відображається в наданні рекомендацій підприємству ПрАТ «Нова лінія» щодо підвищення рівню прибутковості торгового підприємства ПрАТ «Нова лінія».

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (37 найменування). Загальний обсяг кваліфікаційної роботи бакалавра становить 63 сторінок комп'ютерного тексту, містить 18 таблиці та 4 рисунки. Обсяг основної частини роботи 54 сторінки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИБУТКУ НА ТОРГОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ» розглянуто сутність прибутку підприємства, функції, джерела його формування та напрями використання, методика аналізу прибутку та рентабельності на торговому підприємстві.

У другому розділі «АНАЛІЗ РІВНЮ ПРИБУТКУ ТОРГОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «НОВА ЛІНІЯ»» надана характеристика діяльності торгівельного підприємства ПрАТ «Нова лінія», проаналізовано ефективність фінансово-господарської діяльності та проведена оцінка рівню прибутку підприємства ПрАТ «Нова лінія»

У третьому розділі «НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ОБСЯГІВ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «НОВА ЛІНІЯ»» запропоновано підвищити обсяги прибутку підприємства за рахунок впровадження інформаційних боксів та стимулювання ринків збуту.

ВИСНОВКИ

1. 1. Прибуток – головний показник, який відображає фінансові результати діяльності підприємства, мету його діяльності. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства. І одним з головних питань економіки та фінансів є визначення фінансового результату діяльності підприємства. Прибуток виступає головною рушійною силою економічних процесів та основною метою діяльності підприємства. Він є джерелом забезпечення не лише внутрішньогосподарських потреб підприємства, а і джерелом формування бюджетних ресурсів держави.

2. У вітчизняній економічній літературі немає єдиної думки з питання про функції прибутку. Одні економісти виділяють дві основні функції прибутку (джерело доходів бюджетів і джерело виробничого і соціального

розвитку підприємства). Інші економісти виділяють до шести функцій. Єдність функцій в їх залежності і взаємообумовленості робить прибуток тим елементом господарювання, в якому ув'язуються економічні інтереси суспільства, колективу підприємства і кожного працівника.

3. Якщо розглядати особливості тематичного аналізу прибутку, то можна зробити висновок, що даний вид аналізу, як правило, обмежується окремими аспектами формування прибутку або його використанні. Як приклад можна привести аналіз проведеної в організації податкової політики, визначення ступеня впливу формування при цьому витрат і доходів, що впливають в кінцевому підсумку на результативний показник прибутку підприємства. Також як приклад можна привести аналіз впливу зміни вартості і структури капіталу на рівень прибутковості господарюючого суб'єкта.

4. Нова Лінія – українська мережа гіпермаркетів формату «DIY» (Do It Yourself – «зроби сам»). Перший супермаркет мережі заснували брати бізнесмени Олег і Ігор Шандар в 2001 році. Через два роки залучили в число акціонерів інвестиційну компанію Dragon Capital і шведський фонд прямих інвестицій East Capital. Налічує 16 магазинів по всій Україні.

5. Чиста виручка від реалізації протягом всього дослідженого періоду зростає. Всього за період приріст виручки від реалізації становив 1741619 тис. грн. або майже 53%. Собівартість реалізованої продукції теж зростає. Але її зростання не має чіткої тенденції. Випередження темпів росту виручки від реалізації темпів росту обсягів оборотних коштів призводить до покращення коефіцієнту оборотності. Гірші результати демонструє чистий прибуток від реалізації, який майже протягом всього періоду скорочується. В цілому за чотири роки чистий прибуток скоротився на 94387 тис. грн. або на 40,8%.

6. Після проведеного аналізу можемо зробити висновки, що прибутковість діяльності на підприємстві стрімко скорочується. Це пов'язано насамперед з невідповідністю росту доходів підприємства та його витрат – витрати зростають більш швидкими темпами. Причинами цього є скорочення попиту у натуральному виразі, яке в свою чергу обґрунтовано зростанням цін на будівельні матеріали та політичною нестабільністю у країні.

8. Для підвищення рівню прибутку підприємства були запропоновані 2 заходи. Перше спрямоване на економію фонду оплати праці, що скоротить загальний рівень витрат підприємства. Друге стосується стимулювання попиту серед існуючих споживачів.