

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Семенова В.Г.

(підпис)

“ ” _____ 2020 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістра

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)

за магістерською програмою професійного спрямування

«Економіка та стратегія розвитку підприємства»

(назва магістерської програми)

на тему: **«Фактори та резерви зростання прибутку на підприємстві
(на прикладі ТОВ «ПЛАМЕР»)»**

(назва теми)

Виконавець:

студент ФЕУП 64 групи

Ніков Я.В.

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Бабій О.М.

(прізвище, ім'я, по батькові)

/підпис/

ОДЕСА – 2020

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	6
1.1. Концептуальні підходи до визначення сутності прибутку підприємства.....	6
1.2. Види прибутку, джерела його формування і використання.....	19
1.3. Фактори та резерви підвищення прибутку підприємства.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ПЛАМЕР».....	41
2.1. Загальна характеристика господарської діяльності ТОВ «ПЛАМЕР».....	41
2.2. Аналіз складу та структури прибутку підприємства ТОВ «ПЛАМЕР».....	62
2.3. Аналіз резервів підвищення прибутку ТОВ «ПЛАМЕР».....	68
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ «ПЛАМЕР»	77
3.1. Впровадження електронної форми продажу санітарно-технічного обладнання (відкриття інтернет-магазину) як напрям підвищення прибутку підприємства.....	77
3.2. Вплив удосконалення системи професійного навчання та стимулювання працівників відділу продажу на зростання прибутку ТОВ «ПЛАМЕР».....	85
3.3. Маркетингові заходи підвищення прибутку ТОВ «ПЛАМЕР»	92
3.4. Удосконалення постачальницько-збутової діяльності як напрям підвищення прибутку.....	96
ВИСНОВКИ.....	101
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	105

ВСТУП

Найважливішою категорією ринкової економіки є прибуток. Саме за цієї умови фірма може стабільно існувати і забезпечувати собі основу для зростання. Стабільний прибуток фірми виявляється у вигляді дивіденду на вкладений капітал, сприяє залученню нових інвесторів і, отже, збільшенню власного капіталу фірми. Тому стає явним інтерес до проблем прибутковості діяльності фірми. Прибуток, точніше, його максимізація виступає безпосередньою метою виробництва в будь-якій галузі національної економіки. Виробники, проте, можуть стикатися з особливими ситуаціями, що висувають на перший план вирішення проблем, що не укладаються в русло максимізації прибутку, або що навіть викликають протиріччя з цією метою: наприклад, різке зниження цін для виходу на нові ринки або проведення дорогих рекламних компаній для залучення споживачів, здійснення заходів екологічного порядку і тому подібне. Але всі подібні кроки носять все ж тактичний характер і, кінець кінцем, підпорядковані рішення головної стратегічної задачі - здобуття можливо великого прибутку.

Щоб забезпечити виживання і зростання підприємства в сучасних умовах, керівництво має перш за все вміти реально оцінювати фінансовий стан як свого підприємства, так і конкурентів. Одним із найважливіших показників, що забезпечує сталий розвиток суб'єкта економічної діяльності, є прибуток підприємства.

У збільшенні прибутку та високій рентабельності зацікавлені і підприємства, і держава, оскільки, з одного боку, вони є прямими джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з іншого – забезпечують постійні й зростаючі надходження до державного бюджету. А тому пошук резервів та шляхів підвищення прибутку має неабияке наукове і практичне значення.

В ринкових умовах господарювання, функціонування підприємств усе більше ускладнюється під впливом динамічних змін різних факторів

зовнішнього середовища. Першочерговим завданням розвитку економіки України є забезпечення стабільних темпів економічного зростання. Зростання прибутку значною мірою визначає темпи економічного розвитку країни, окремих регіонів, збільшення суспільного багатства і підвищення життєвого рівня населення. Прибуток підприємства забезпечує зростання обсягів власних фінансових ресурсів, необхідних для здійснення фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Його нестача спричиняє ризик виникнення боргів, що у подальшому може призвести до банкрутства підприємства. У цьому контексті, формування механізму управління прибутком підприємств і його адаптація до ринкових умов має важливе теоретичне й практичне значення.

Дослідженням прибутку підприємства та формуванню можливих напрямів його підвищення на підприємстві займалися вітчизняні та зарубіжні науковці А. Сміт, Д. Рікардо, Й. Шумпетер, П. Самуельсон, О.Є Висока, Є.І. Бородіна, С.Ф. Покропивний, В.І. Осипов та інших.

Мета та завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження та розробка напрямів підвищення прибутку підприємства ТОВ «ПЛАМЕР».

Згідно з метою дослідження було обумовлено постановку і вирішення наступних **задач** магістерської роботи:

- дослідити концептуальні підходи до визначення сутності прибутку підприємства;
- розглянути види прибутку, джерела його формування та використання;
- провести аналіз факторів та резервів підвищення прибутку на підприємстві;
- проаналізувати склад та структуру прибутку ТОВ «ПЛАМЕР»;
- провести аналіз резервів підвищення прибутку підприємства ТОВ «ПЛАМЕР»;
- розробити дієві напрямки підвищення прибутку підприємства ТОВ «ПЛАМЕР»;

Об'єктом дослідження виступає процес підвищення прибутку торгового підприємства ТОВ «ПЛАМЕР».

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів підвищення прибутку торгового підприємства.

Методи дослідження. Для вирішення поставлених цілей та завдань у кваліфікаційній роботі було використано наступні методи дослідження: аналізу та синтезу, статистичний аналіз, логічного та емпіричного пізнання, прогнозування (екстраполяції), порівняння, методи регресійного аналізу, застосовано системний підхід при викладенні матеріалу. Для обробки та аналізу даних використовувались комп'ютерні програми (Microsoft Office Excel 2010).

Інформаційна база дослідження. В якості інформаційної бази дослідження у кваліфікаційній роботі були використані законодавчі та нормативні документи, що регламентують формування прибутку суб'єктів господарювання в Україні. Інформаційною базою дипломної роботи послужили офіційні статистичні матеріали, дані фінансової звітності підприємства ТОВ «ПЛАМЕР».

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота магістра складається із вступу, трьох розділів, загальних висновків, списку використаних джерел. Повний обсяг роботи містить 109 сторінки, у тому числі 29 таблиць на 31 сторінці, 15 рисунків, список використаних джерел з 49 найменувань.

Публікації. За результатами виконання кваліфікаційної роботи магістра опубліковано 1 статтю: Фактори та резерви підвищення прибутку підприємства в умовах кризових явищ // Науковий студентський вісник. Одеський національний економічний університет. Факультет економіки та управління підприємництвом, 2020. № 33 (1). 176 с.

ВИСНОВКИ

Прибуток – основний якісний показник, кінцева грошова оцінка діяльності підприємства, що відображає економічну ефективність, його фінансовий стан, успіхи та можливості у виконанні розробленої програми економічного та соціального розвитку.

У процесі дослідження було систематизовано існуючі наукові підходи до визначення основних факторів впливу на прибутковість підприємств на сучасному етапі розвитку. Нами виділено дві групи факторів, що забезпечують прибутковість підприємства: зовнішні (екзогенні) і внутрішні (ендогенні). До першої групи віднесено фактори макросередовища і мікросередовища. До другої групи віднесено чинники, що характеризують підприємство, його послуги та якість обслуговування споживачів. Будь-яке підприємство знаходиться під впливом чинників різного рівня: макросередовища, мікросередовища і внутрішнього середовища. Головними є чинники внутрішнього середовища, які підприємство формує самостійно. Ключовими внутрішніми чинниками забезпечення їхньої прибутковості є якісні та кількісні характеристики та рівень обслуговування споживачів. На нашу думку, необхідно використовувати комплексний підхід, який дозволить визначити повну картину факторів впливу на розвиток досліджуваної індустрії, цей перелік не є сталим, оскільки підприємства України перебуває у постійній трансформації, відповідно, в контексті розширення методологічного інструментарію можливе зростання вказаних ознак.

Отже, можна зробити висновок, що комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства може значно скоротити шлях до досягнення основної мети підприємства – до максимізації прибутку.

Прибуток підприємства є потужним важелем динамічного розвитку підприємства ТОВ «Пламер», тому головним його завданням є застосування ефективних методів управління підприємством у процесі здійснення підприємницької діяльності, зокрема у застосуванні методів управління

прибутком та збільшенні його прибутковості. Нами пропонуються наступні заходи підвищення прибутку підприємства ТОВ «Пламер».

1. Впровадження електронної форми продажу санітарно-технічного обладнання (відкриття інтернет-магазину). Можливості та переваги торгівлі через Інтернет-магазин для компанії ТОВ «Пламер»: зниження накладних витрат і збільшення прибутку підприємства; на сайті рекламується санітарно-технічне обладнання торгової марки «Colombo»; пропонуються різні варіанти сплати замовленого санітарно-технічного обладнання, включаючи й оплату «електронними» грошима; магазин працює без вихідних і перерви; віртуальна площа для розміщення санітарно-технічного обладнання; покупець має доступ до розміщених на сайті товарів торгової марки «Colombo» в режимі реального часу, де є Інтернет; віртуальні торгові площі можна узяти в оренду, як і в звичайному магазині; вартість і термін створення віртуального магазину набагато менші. Вартість створення і просування інтернет-магазину (середній сегмент) складає 45 тис. грн. Нами доведена ефективність створення і просування інтернет-магазину санітарно-технічного обладнання торгової марки «Colombo» ТОВ «Пламер».

2. Удосконалення системи професійного навчання та стимулювання працівників відділу продажу. Передумовою формування конкурентних переваг на підприємстві ТОВ «Пламер», зростання результативності діяльності, обсягів реалізації санітарно-технічного обладнання торгової марки «Colombo» і відповідно прибутку і рентабельності є підвищення ефективного використання та управління торговим персоналом підприємств. Витрати на удосконалення системи професійного навчання та стимулювання працівників відділу продажу (преміальний фонд для працівників відділу продажу, програма семінару «Управління торговим персоналом і стандарти обслуговування покупців», програма практичного семінар-тренінгу «Тактика ефективних продажів») складуть 151,8 тис. грн.. В результаті удосконалення системи професійного навчання та стимулювання працівників прибуток складе 165,33 тис. грн..

3. Впровадження рекламної кампанії, просування Instagram-акаунту. Дослідження показало, що підприємство ТОВ «Пламер» відсутнє в соціальній мережі Instagram, що звісно є недоліком маркетингової діяльності. Сьогодні Instagram зараховують до переліку найбільш перспективних соціальних платформ, отже для просування санітарно-технічного обладнання відомого бренду «Colombo» нами пропонується просування Instagram-акаунту. Також нами пропонується впровадити рекламну кампанію щодо підвищення конкурентоспроможності і прибутку ТОВ «ПЛАМЕР», яка включає телерекламу, Інтернет-рекламу, створення і просування каналу YouTube, створення іміджевого ролику на каналі YouTube (розповідь про санітарно-технічне обладнання бренду «Colombo», презентація обладнання, промо-ролики, відгуки відвідувачів). Економічний ефект витрат від впровадження рекламної кампанії щодо підвищення конкурентоспроможності і прибутку ТОВ «ПЛАМЕР» складе 326, 72 тис. грн.

4. Удосконалення збутової діяльності – надання знижки постійним покупцям санітарно-технічне обладнання бренду «Colombo» – підприємствам роздрібною торгівлі. Нами пропонується на підприємстві ТОВ «ПЛАМЕР» впровадити бонусну знижку постійним клієнтам в розмірі 3,5%, з якими склалися взаємодовірливі відносини. При розрахунку розміру наданої знижки ми враховували наступні дані відділу маркетингу ТОВ «Пламер»: результати маркетингових досліджень ринку санітарно-технічного обладнання, додаткову інформацію про покупців санітарно-технічне обладнання бренду «Colombo», що можуть скористатись знижками; розрахунок очікуваних доходів від збільшення обсягів реалізованої продукції, збільшенні оборотності кредиторської заборгованості; розрахунок можливих витрат пов'язаних з наданням знижки, проведенням акції тощо. Економічний ефект від реалізації санітарно-технічного обладнання бренду «Colombo» за рахунок надання знижки складе 127,5 тис. грн.

5. Удосконалення роботи з постачальником санітарно-технічного обладнання бренду «Colombo» (торгова компанія «Герерит трейдинг»). Нами

представлено захід щодо удосконалення роботи з постачальником (торгова компанія «Герерит трейдинг») на підприємстві ТОВ «Пламер», який полягає в тому, щоб укласти довгостроковий контракт, при цьому досягається зниження закупівельних цін. Удосконалення роботи з постачальниками значно впливає на ефективність діяльності підприємства, тому що підвищується ритмічність і рівномірність роботи, підвищується доход і прибуток, репутація компанії. У відповідності до умов постачальника «Герерит трейдинг» при укладанні довгострокових контрактів зниження ціни на придбання санітарно-технічного обладнання бренду «Colombo» складе 3-5% за умови збереження поточних обсягів закупівлі або їх збільшенні. Економія від підписання довгострокового контракту з постачальником санітарно-технічного обладнання бренду «Colombo» «Герерит трейдинг» складе при умові збереження обсягів закупівлі 2868,3 тис. грн, а при здійсненні прогнозу на 2021 рік – 3001 тис.грн.

Отже, прогнозний економічний ефект в результаті впровадження заходів підвищення прибутку ТОВ «Пламер» складе 3740,13 тис. грн..

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств : підручник. К. : КНЕУ, 2016. 624 с.
2. Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2016. № 17. С. 19–24.
3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: Підручник. К.: КНЕУ, 2013. 352 с.
4. Проскурін В.П. Історія економіки та економічних учень. Нариси економічної історії індустріальної цивілізації: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2015. 372 с.
5. Никитин С. Прибыль: теоретические и практические подходы *Мировая экономика и международные отношения*. 2017. № 5. С. 20-27.
6. Шумпетер И. Теория экономического развития М.: Прогресс, 1982. 455 с.
7. Чемберлен Э.Х. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости. пер. с англ. Э.Г. Лейкина, Л.Я. Розовского ; под ред. О.Я. Ольсевича. М.: Экономика, 2015. 351 с.
8. Самуельсон П.Е. Экономика : пер. с англ. / П.Е. Самуельсон, В.Д. Нордхаус. 16-е изд. М. : Вильямс, 2003. 688 с.
9. Тимчишин-Чемерис Ю.В., Солдат О.А. Основні поняття та фактори прибутку підприємства. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука»*. 2017. № 3(2). С. 147-152.
10. Тлумачний словник сучасної української мови: Загальноживана лексика: Близько 60000 слів. Х. : ФОП Співак Т. К., 2015. 960 с.
11. Коноплицький В. А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний. К. : КНТ, 2015. 580 с.
12. Греченко Ю. А. До питання про визначення показників прибутку *Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування»*. 2016. № 10. С. 212-220.

13. Висока О.Є. Актуальні аспекти формування системи управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 17. С. 19–24.
14. Бородіна Є. І. Фінанси підприємств: навч. посібн. для вищ. навч. заклад. К.: Либідь, 2016. 324 с.
15. Баканів М.І. Теорія економічного аналізу: підручник. К.: Основи, 2012. 222 с.
16. Кручок С. Г. Оцінка фінансового стану підприємств. *Фінанси України*. 2015. № 8. С.10 – 16.
17. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: навч. посібн. для вищ. навч. заклад. К.: КНЕУ, 2016. 437 с.
18. Мочерний С. В. Економічна теорія: посібник. К.: Вища школа, 2014. 435 с.
19. Бойчик І. М. Економіка підприємства: навч. посібн. для вищ. навч. заклад. К: Атіка, 2016. 344 с.
20. Данілюк М.О. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. для вищ. навч. заклад. К: ЦНП, 2016. 204 с.
21. Матюшенко І.Ю. Фінансовий менеджмент: навч. посібн. для вищ. навч. заклад. К: ЦНП, 2017. 320 с.
22. Воскобаєва О.Н. Прибуток як основне джерело саморозвитку підприємств. *Торгівля і ринок України*. 2017. № 13. С. 145 – 152.
23. Жихор О.Б., Петрухін О.В. Теоретичні аспекти визначення сутності поняття «прибуток». URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2017_2/part1/20.pdf
24. Николишин С.Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. № 2. С. 299-303 .
25. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України*. 2016. № 28. С. 125–132.
26. Олексюк О.І. Прибутковість в управлінні результативністю діяльності сучасних компаній. *Фінанси України*. 2016. № 12. С. 101-112.

27. Олійник О.В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку. *Вісник ХНАУ. Серія : Економіка АПК і природокористування*. 2017. № 7. С. 3–11.

28. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013 № 73 в редакції Наказу від 23.07.2019, підстава - z0685-19 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

29. Податковий кодекс від 02.12.2010 № № 2755-VI в редакції Кодексу від від 07.11.2020, підстава - 786-IX // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

30. Сябер Є.О. Фактори формування прибутку Молодий вчений. 2018. - № 6(2). С. 431-435.

31. Колодійчук А.В. Фактори впливу на прибуток підприємства. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 5. с. 63 – 66.

32. Добровольська О.В., Терещенко В.О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2016. Вип. 13. С. 194-197.

33. Білошاپка В.А. Резерви зростання результативності бізнесу в умовах економічного спаду. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 1(155). С. 115–117

34. Барабаш О.О., Макарець Д.О. Шляхи підвищення прибутковості підприємств виноградно-виноробної галузі України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. URL:<http://global-national.in.ua/issue-19-2017/27-vipusk-19-zhovten-2017-r/3409-barabash-o-o-makarets-d-o-shlyakhi-pidvishchennya-pributkovosti-pidpriemstv-vinogrado-vinorobnoji-galuzi-ukrajini>

35.. Єгунов Ю. А. Структурована процедура оптимізації виробничої програми м'ясопереробного підприємства // Ю. А. Єгунов // Вісник

- соціально-економічних досліджень. Вип. 39 / Одеса: ОДЕУ, 2010. - С. 58-63.
- 36.19. Єгупов Ю. А. Форми і горизонт планування виробничої програми промислового підприємства // Ю. А. Єгупов // Економіка: реалії часу. Науковий журнал - 2015. - № 2(18). - С. 243-249.
- 37.20. Єгупов Ю. А., Єгупова І. М. Об одном из подходов к решению «вечной» проблемы распределения косвенных затрат // Ю. А. Єгупов, І. М. Єгупова // Економіст. - 2012. - №1. - С. 28-33.
38. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
39. Зверяков М. И. Промышленная политика и механизм ее реализации / М. И. Зверяков // Экономика Украины. - 2016. - № 6. - С. 3-18.
40. Король К. В. Класифікація витрат операційної діяльності машинобудівних підприємств / К. В. Король // Проблеми сучасної економіки: збірник матеріалів 3 Міжнародної науково практичної конференції: у 4-х частинах (м. Донецька, 27-28 грудня 2013 року). – Донецьк: ГО «СІЕУ», 2013. - Ч. 3. –С. 62-64.
41. Лівощко Т.В. Планування заходів зменшення собівартості продукції промислового підприємства / Т.В. Лівощко, Т.О. Кушнарєва // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. — Запоріжжя. — 2014. — Вип. 8. — С. 28—36.
42. Літвінов О. С. Визначення сутності та складових організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах інноваційного розвитку / О. С. Літвінов, С. М. Капталан // Управління розвитком. – 2016. – № 3 (185). – С. 59-65.
43. Янковой А. Г. Математико-статистические методы и модели в управлении предприятием : учебное пособие. Одесса : ОНЭУ, ротاپринт, 2014. 250 с.
44. Браткевич В. В., Климнюк В. В. Трендовий аналіз для розробників web-ресурсів. Системи обробки інформації. 2010. Вип. 7 (88). С. 149-152.

45. Лончих П. А., Елисеев С. В. Трендовое прогнозирование и контроль систем качества. Системы. Методы. Технологии. Трендовое прогнозирование. 2012. № 4 (16). С. 29-35.
46. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства. Підручник. - К.: Скарби, 2002, 336 с.
47. Орлов О. Планування собівартості продукції / О. Орлов, Є. Рясних, К. Ларіонова // Економіка України. — 2014. — № 12. — С. 39—48.
48. Осипов В.И. Экономика предприятия: [Учебник]. - Одесса: Маяк, 2005. - 720 с.
49. Свінцицька О.М. Планування діяльності підприємства. Навч. посіб. - К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2004. - 232 с.