

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 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

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/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми 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 ясним 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, кінцем 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 дослідження Метою кваліфікаційної роботи є дослідження та розробка напрямів підвищення прибутку підприємства ТОВ «ПЛАМЕР».

Завдання дослідження:

- 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.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні аспекти формування прибутку підприємства» розглянуто концептуальні підходи до визначення сутності прибутку підприємства. Прибуток як економічна категорія характеризує позитивний результат господарської діяльності і є постійним об'єктом дослідження економістів. Однією із головних цілей підприємства будь-якої форми господарювання є отримання прибутку, що, у свою чергу, засвідчує ефективність виробничої діяльності. Тому процес управління прибутковістю є одним з основних напрямів управлінської діяльності на підприємстві, що забезпечує інтереси його власників, персоналу та держави. В сучасних умовах розвитку економіки України вдосконалення управління процесом формування прибутку на підприємствах і методів підвищення їх прибутковості та ліквідності є особливо актуальним. Прибуток підприємства відіграє одну із провідних ролей в фінансовій системі держави, формує дохідну частину всієї галузі країни, а отже, дохідну частину загального бюджету.

Також у першому розділі кваліфікаційної роботи розглянуто види прибутку підприємства, джерела його формування і використання. Розмір та рівень прибутку обумовлюють можливості підприємства щодо рішення стратегічних цілей та завдань, його фінансову стійкість та платоспроможність, конкурентоздатність. Прибуток є також якісним показником, так як в його величині відображається зміна обсягу товарообігу, доходів і витрат, рівня використання ресурсів. Розмір прибутку залежить від багатьох факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Найважливішими внутрішніми факторами є обсяг діяльності, стан та ефективність використання ресурсів підприємства, рівень доходів та витрат, ефективність цінової та асортиментної політики. Серед зовнішніх факторів виділяють рівень цін на споживчі товари, податкова політика держави, кон'юнктура ринку. Знання факторів, що впливають на прибуток, дозволяє розробити ефективний механізм управління прибутком.

Крім того у даному розділі розглянуто фактори та резерви підвищення прибутку підприємства. На формування прибутку впливають постановка мети підприємства, виробничі і фінансові чинники, а також облікова політика в області ведення бухгалтерського обліку і оподаткування. Разом з тим, показники фінансових результатів діяльності підприємства відображають компетентність керівництва і якість управлінських рішень. Також на формування фінансових результатів діяльності підприємства чинять вплив сукупності чинників, які можна підрозділити на зовнішні (макроекономічні і галузеві) і внутрішні (виробничі і позавиробничі). Особливості у формуванні прибутку підприємств залежать від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин. Розглянуті фактори прямо впливають на величину доходів, а відповідно і на прибуток підприємства.

У другому розділі **«Аналіз прибутку на підприємстві ТОВ «ПЛАМЕР»** проаналізовано господарську діяльність досліджуваного підприємства за останні три роки по основним техніко економічним показникам. В цілому господарська діяльність підприємства за аналізований період має позитивну динаміку. Так обсяг реалізованої продукції підприємства за аналізований період постійно зростає. У 2018 році в порівнянні з 2017 роком обсяг реалізованої продукції ТОВ «ПЛАМЕР» стрімко виріс на 3026,2 тис. грн. або на 26,9%. У 2019 році в порівнянні з 2018 роком хоча такого великого зростання не відбувалося, але все одно обсяг реалізованої продукції виріс на 5,4 тис. грн. або на 0,04%. В цілому за аналізований період обсяг реалізованої продукції підприємства мав позитивну динаміку. Собівартість реалізованої продукції ТОВ «ПЛАМЕР» за аналізований період мала неоднозначну динаміку. Так спочатку у 2018 році в порівнянні з 2017 роком цей показник виріс на 2901,9 тис. грн. або на 26,8%. На це суттєво вплинуло зростання обсягів реалізованої продукції. Але у 2019 році в порівнянні з 2018 роком собівартість реалізованої продукції ТОВ «ПЛАМЕР» знизилась на 420,5 тис. грн. або на 3,1%. Це в значній мірі вплинуло на формування

фінансового результату господарської діяльності підприємства.

Середньооблікова чисельність робітників підприємства ТОВ «ПЛАМЕР» мала позитивну динаміку за аналізований період. У 2018 році в порівнянні з 2017 роком чисельність працівників виросла на 1 чоловіка або на 12,5%, та у 2019 році в порівнянні з 2018 роком ще на 3 чоловіка або на 33,3%.

Середньорічний виробіток одного працівника ТОВ «ПЛАМЕР» за аналізований період мав неоднозначну тенденцію. Спочатку у 2018 році в порівнянні з 2017 роком даний показник виріс на 179,9 тис. грн. або на 12,7%, а у 2019 році в порівнянні з 2018 роком навпаки знизився на 396,2 тис. грн. або на 24,9%. На це зниження вплинули два фактори: незначне підвищення обсягів реалізованої продукції підприємства (на 0,04%) з одночасним підвищенням кількості робітників (на 33,3%). Однак все одно середньорічний виробіток на одного працівника ТОВ «ПЛАМЕР» у 2019 році був на досить високому рівні 1190,4 тис. грн.

Крім того був проведений аналіз складу та структури прибутку підприємства ТОВ «ПЛАМЕР». Так проаналізувавши основний показник ефективності діяльності підприємства – чистий прибуток, виявили стрімке його зростання за аналізований період. Так у 2018 році в порівнянні з 2019 роком даний показник виріс на 57,5 тис. грн. або на 39,8%. На таке зростання вплинули декілька факторів:

- Зростання чистого доходу від реалізації продукції на 3026,2 тис. грн. або на 26,9;
- Зростання інших операційних доходів на 219,5 тис. грн. або на 132,5%.

У 2019 році в порівнянні з 2018 роком чистий прибуток ТОВ «ПЛАМЕР» виріс на 69,6 тис. грн. або на 34,1%. На таке зростання аналізованого показника вплинули на сам перед:

- Падіння собівартості реалізованої продукції за цей період. У 2019 році в порівнянні з 2018 роком. Собівартість реалізованої продукції знизилась на 420,5 тис. грн. або на 3,1%;
- Незначне зростання чистого доходу від реалізації продукції на 5,4 тис. грн. або на 0,04%.

Взагалі до негативних факторів, що вплинули на чистий прибуток підприємства ТОВ «ПЛАМЕР» на підставі аналізу даних таблиці 2.7 можна віднести:

- Постійне зростання адміністративних витрат підприємства за аналізований період.
- Зростання витрат на збут за аналізований період.
- Стрімке підвищення інших операційних витрат за аналізований період.

Також у другому розділі кваліфікаційної роботи був проведений аналіз резервів підвищення прибутку підприємства. В цілому в 2019 році в порівнянні з 2018 роком прибуток від реалізації продукції підприємства ТОВ «ПЛАМЕР» збільшився на 425,1 тис. грн. або на 76,0%. Зокрема за рахунок падіння продуктивності праці прибуток від реалізації продукції зменшився на 49,92 тис. грн. або на 8,93%. За рахунок росту чисельності персоналу прибуток збільшився на 66,64 тис. грн. або на 11,92%. За рахунок коефіцієнту реалізованої продукції фінансовий результат не змінювався за аналізований період. За рахунок збільшення долі прибутку в реалізованій товарній продукції прибуток від реалізації збільшився на 71,39 тис. грн. тобто на 12,77%. Слід зазначити, що за рахунок сумісної дії факторів на підприємстві ТОВ «ПЛАМЕР» прибуток від реалізованої продукції збільшився на 336,99 тис. грн. або на 60,28%. По результатам проведених розрахунків можна стверджувати, що основними резервами зростання прибутку на підприємстві ТОВ «ПЛАМЕР» є:

- зміна чисельності персоналу підприємства;

- зміна частки прибутку в обсязі реалізованої продукції;
- збільшення продуктивності праці на підприємстві.

У третьому розділі **«Напрями підвищення прибутку на підприємстві ТОВ «ПЛАМЕР»** запропоновано шляхи підвищення прибутку підприємства. 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. Ефективність управління процесами утворення прибутку ТОВ «ПЛАМЕР» значною мірою залежить від якості аналізу, реальності виявлених резервів збільшення прибутку, економічного обґрунтування планів формування і використання прибутку на майбутній період. Метою економічного управління прибутком є розробка ефективної стратегії та політики формування прибутку підприємства, обґрунтування раціональних напрямів його використання і виявлення оптимального рівня рентабельності фінансових вкладень у довгостроковому періоді. При цьому слід зауважити, що все більше місце в стратегічному управлінні займає внутрішньо фірмове планування. З метою підвищення прибутку на підприємстві ТОВ «ПЛАМЕР» нами пропонуються наступні заходи.

В результаті дослідження, проведеного в другій частині кваліфікаційної роботи було виявлено відсутність електронної форми продажу санітарно-технічного обладнання. Тому було запропоновано впровадження такої форми як напрямок росту прибутку підприємства.

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. Тому, для підприємства ТОВ «ПЛАМЕР» особливого

значення набуває проблема раціонального використання персоналу, що має гарантувати стабільний розвиток, покращення показників діяльності та процвітання в майбутньому.

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 для просування санітарно-технічного обладнання відомого бренду «Colombo». Популярність цієї мережі як ефективного інструменту соціального маркетингу стрімко зростає. За статистикою, 65 % найвідоміших підприємств використовують Instagram для бізнесу. Даний ресурс є корисним для компаній у будь-якій сфері діяльності: так, за даними проведених досліджень, деякі компанії використовують площадку для проведення фокус-груп перед запуском нового санітарно-технічного обладнання, інші - виставляють в Instagram каталоги своєї продукції, демонструють новинки та розповідають про специфіку своєї роботи.

Наступним заходом з метою активізації продажів, підвищення прибутковості підприємства ТОВ «ПЛАМЕР» є надання знижки постійним покупцям санітарно-технічне обладнання бренду «Colombo» – підприємствам роздрібною торгівлі, яким продукція постачається на основі дилерського договору.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. 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.

2. 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».

3. 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».

4. 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..

4. 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.

5. 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 взаємо довірливі 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.

б. 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.