

**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: **«Фактори та шляхи підвищення прибутку  
підприємства (на прикладі ІІІ «Партнер-М»)»**  
(назва теми)

**Виконавець:**

студентка 4 курсу факультету ФЕУП

Шмідт А.К.

(прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_  
/підпис/

**Науковий керівник:**

К.е.н., доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Танасю

к І.М.

(прізвище, ім'я, по батькові)

\_\_\_\_\_  
/підпис/

## ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми. Прибуток є однією із найскладніших економічних категорій та займає головне місце серед вартісних інструментів та важелів ринкової економіки, оскільки від прибутку залежить фінансове становище підприємства, рівень задоволення особистих потреб власників та працівників. Крім того, за рахунок платежів з прибутку до бюджету формується основна частина ресурсів держави, регіональних та місцевих органів влади.

Визначив джерела отримання прибутку торгівельним підприємством можна розробити заходи щодо подальшого його розвитку, досягнення нових максимальних результатів при найменших витратах.

Мета дослідження є аналіз факторних впливів на прибуток торгівельного підприємства ПП «Партнер – М» у 2019 – 2021 рр. та запропонування рекомендацій та заходів щодо збільшення прибутку ПП «Партнер – М».

Завдання дослідження:

- проаналізувати рівень та динаміку різних видів прибутку ПП «Партнер – М» у 2019-2021рр.;, особливості його розподілу;
- визначити складові елементи формування чистого прибутку;
- розглянути рівень, динаміку та надати характеристику основних техніко-економічних показників ПП «Партнер – М» у 2019-2021рр.;
- за допомогою факторного аналізу виявити та оцінити фактори, що вплинули на формування чистого прибутку ПП «Партнер – М» у 2019-2021рр.;
- запропонувати напрями зростання прибутку та заходи щодо їх реалізації.

Об'єкт дослідження рівень різних видів прибутку ПП «Партнер-М» за 2019 -2021рр. та фактори, які його визначають.

Предмет дослідження розробка напрямів та заходів щодо збільшення прибутку ПП «Партнер-М».

Методи дослідження У процесі досліджень використовувалися методи: логічного узагальнення (при формуванні висновків), табличні, графічні, аналізу економічних показників, методів факторного аналізу, статистичні методи при здійсненні аналізу показників господарської діяльності ПП «Партнер-М» за 2019-2021 рр. та інші

Інформаційна база дослідження кваліфікаційної роботи є: акти законодавчі та нормативно-правові з питань створення та функціонування підприємств, Міністерства фінансів України, статистичні матеріали Державної служби статистики України, офіційна звітність ПП «Партнер – М» за 2019-2021 рр.

**Структура та обсяг роботи.** Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (48 найменувань). Загальний обсяг роботи становить 65 сторінок. Робота містить 23 таблиці, 13 рисунків.

## **ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ**

У першому розділі «**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИБУТКУ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА**» розглянуто економічну сутність прибутку торговельного підприємства, види прибутку та значення зростання прибутку для розвитку малого підприємства, класифікацію чинників, які впливають на прибуток торговельного підприємства, особливості формування та використання прибутку сучасного малого торговельного підприємства.

У другому розділі «**АНАЛІЗ РІВНЯ ТА ДИНАМІКИ ПРИБУТКУ ПП «ПАРТНЕР - М» за 2019-2021 рр.**» проаналізовано основних показників діяльності ПП «ПАРТНЕР –М» за 2019-2021рр., рівень та особливості формування прибутку ПП «ПАРТНЕР –М» за 2019-2021рр.

У третьому розділі «**ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ ПП «ПАРТНЕР –М»** запропоновано шляхи підвищення прибутку підприємства .

## **ВИСНОВКИ**

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

1. ПП «Партнер –М» підприємство, яке успішно функціонує на ринку незважаючи на високою конкуренцією на ринку побутової техніки. Підприємство представляє та реалізує на ринку Одеського регіону продукцію Mielei, німецького виробника побутової техніки.
2. В умовах безупинного зростання виробництва товарів, підвищення вимог до їх асортименту і якості з боку покупців, загострення конкуренції на оптовому ринку, від оптових підприємств вимагають відмови від старих методів механічного розподілу товарів по торгових організаціях і уміння по-справжньому торгувати. У зв'язку з цим особливо важливого значення набуває застосування різноманітних методів активізації оптового продажу, значну увагу яким приділяє ПП «Партнер-М». Такий метод передбачає, що не оптові покупці шукають потрібний їм товар, а продавці-консультанти ПП «Партнер – М» шукають своїх покупців. В цьому випадку підвищується культуру обслуговування оптових покупців, зміцнюється зв'язок оптової ланки з підприємствами роздрібною торгівлі, підвищується економічний ефекту. Таки заходи збільшують обсяги реалізації товарів та отримання підприємством прибутку.
3. Партнерські відносини між компанією Miele та ПП «Партнер-М» демонструють позитивні результати сумісної діяльності. За період з 2019 року виручка від реалізації товарів збільшилась на 77,55 %. Така позитивна динаміка свідчить про ефективність торговельної діяльності. Але деяке зниження ділової активності, а саме темпів зростання виручки від

реалізації товарів ми спостерігаємо у 2021 році, що пов'язано з зупинкою готельно -ресторанного бізнесу внаслідок пандемії COVID -19.

4. Незважаючи на зростання витрат на реалізацію послуг у 2021 році відносно 2019 року на 54,65 процента, витрати на 1 грн. реалізованої продукції знизилися на 14,14 процента, що надало можливість ПП «Партнер-М» майже у 4,5 рази підвищити прибуток підприємства від торгівельної діяльності. З початку діяльності підприємство основні засоби отримало в оренду, а в 2021 році придбало торгівельне обладнання на суму 696, 0 тис. грн.. Аналіз фінансово-господарчої діяльності ПП «Партнер-М» за 2019-2021рр, основних тенденції ринку побутової техніки та найближчих конкурентів дозволив виділити наступні сильні сторони ПП «Партнер-М», а саме широкий асортимент партнерської продукції, використання сучасних маркетингових стратегії, індивідуальний підхід до кожного клієнта.

5. Зростання конкуренції на ринку останнім часом вимагає розробці заходів підвищення прибутку завдяки яким мале підприємство відчуває себе більш впевнено. Тому в третьому розділі було запропоновано заходи, які спрямовані на зростання прибутку ПП «Приват-М», а саме створення сервісного центру для побутової техніки Miele в Одеському регіоні та механізації вантажно-розвантажувальних на складі, впровадження яких дозволить збільшити прибуток підприємства на 550,06 тис. грн.