

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької
діяльності

РЕФЕРАТ
кваліфікаційної роботи
на здобуття освітнього ступеня бакалавра
зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
за освітньою програмою «Економіка підприємства та організація
підприємницької діяльності»

на тему:

**«РЕЗЕРВИ ТА НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ
ПІДПРИЄМСТВА (НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ПРОМВАТЕК»»**

Виконавець:

студент факультету ФЕУП
Вагапов А.В. _

/підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор_
Грінченко Р.В.

/підпис/

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність дослідження за темою «Резерви та напрямки підвищення прибутку підприємства (на прикладі ТОВ «ПРОМВАТЕК»))» визначається низкою ключових економічних, фінансових та управлінських чинників сучасності.

У сучасних умовах нестабільності економічного середовища, що характеризується високим рівнем конкуренції, глобалізаційними процесами, а також наслідками кризових явищ, питання підвищення прибутковості підприємств набуває особливої ваги. Прибуток є не лише ключовим показником результативності діяльності будь-якого підприємства, а й основним джерелом фінансового забезпечення його розвитку, оновлення виробничої бази, інноваційних впроваджень та конкурентних переваг на ринку.

На сьогоднішній день одним з ключових викликів для українських підприємств є забезпечення стабільної прибутковості та її зростання в умовах невизначеності економічного середовища. Зовнішні ризики, такі як військова агресія, зміна законодавства, валютні коливання, інфляція, а також внутрішні проблеми, серед яких неефективне управління витратами, застарілі методи організації праці, недостатня увага до якості продукції та маркетингових стратегій, суттєво обмежують можливості отримання бажаного рівня прибутку. Саме тому тема виявлення резервів та розробки напрямків підвищення прибутку має особливу актуальність як для конкретного підприємства, так і для економіки країни загалом.

Актуальність дослідження також обумовлюється потребою вдосконалення системи управління підприємством, що включає економічно обґрунтований пошук резервів підвищення прибутковості, розробку та впровадження ефективних стратегій. Виявлення резервів, тобто потенційних невикористаних можливостей для збільшення прибутку, дозволяє керівництву підприємства приймати своєчасні та ефективні рішення щодо оптимізації витрат, покращення якості продукції та послуг, удосконалення структури капіталу та залучення інвестицій.

Обрання для аналізу ТОВ «ПРОМВАТЕК» підсилює практичне значення дослідження, адже аналіз реальних даних та бізнес-процесів конкретного підприємства дозволяє глибше зрозуміти специфіку його діяльності, виявити конкретні проблеми та запропонувати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності роботи.

Таким чином, актуальність теми роботи зумовлена нагальною потребою розв'язання конкретних проблемних питань, пов'язаних з підвищенням ефективності діяльності підприємств, зміцненням їхньої фінансової стійкості, забезпеченням конкурентних позицій на ринку та створенням сприятливих умов для сталого економічного розвитку як окремих підприємств, так і економіки країни в цілому.

Наукові дослідження. Питання пошуку можливостей підвищення прибутку підприємств актуальні у будь-який час. Багато вчених-економістів здійснюють дослідження щодо пошуку резервів підвищення прибутку підприємств на сучасному етапі розвитку: Білошкурський М., Заїчко І., Ковернінська Ю. [2]; Блонська В.І., Ляхоцька М.М. [3]; Вовк О. М., Ковальчук А. М., Комісаренко Я. І., Джулай А. В. [4]; Жигалевич Ж.М., Фісенко Е.С. [15]; Корбутяк А.Г., Привалов А.О. [19]; Кошельок Г.В., Горлова О.П. [22]; Майборода О.Є., Сукрушева Г.О., Куліш Є.В. [28]; Півторак М. В., Музиченко О. М. [33]; Покровська Н., Катрич Д. [35]; та інші.

Предметом дослідження теми даної роботи виступає сукупність теоретичних, методичних і практичних підходів до пошуку резервів та напрямків підвищення прибутку підприємств.

Об'єкт дослідження – ТОВ «ПРОМВАТЕК».

Мета дослідження - обґрунтування практичних рекомендацій щодо пошуку резервів та напрямків підвищення прибутку на підприємстві на прикладі ТОВ «ПРОМВАТЕК».

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні **завдання**:

- визначити підходи щодо сутності, структури та видів прибутку підприємств;
- ознайомитися із методичними підходами до аналізу та оцінки прибутку підприємств;
- визначити можливі напрямки та джерела збільшення прибутку на підприємствах;
- проаналізувати тенденції розвитку торгівлі в Україні;
- надати загальну характеристику ТОВ «ПРОМВАТЕК»;
- проаналізувати фінансово-економічні показники діяльності ТОВ «ПРОМВАТЕК»;
- економічно обґрунтувати напрямки підвищення прибутку ТОВ «ПРОМВАТЕК».

Інформаційна база дослідження включає такі ключові групи інформаційних джерел: законодавчо-нормативна база; фінансово-економічна документація та звітність ТОВ «ПРОМВАТЕК»; статистична інформація; наукові публікації та література (монографії, навчальні посібники та підручники, наукові статті у фахових журналах та наукових збірниках, матеріали конференцій; інтернет-ресурси та бази даних.

Таким чином, інформаційна база дослідження охоплює широкий спектр документальних, законодавчих, статистичних, наукових та внутрішніх джерел підприємства. Це забезпечує повноту, достовірність та обґрунтованість отриманих результатів дослідження щодо пошуку резервів та напрямків підвищення прибутку ТОВ «ПРОМВАТЕК».

Методи дослідження. Для написання кваліфікаційної роботи на тему використано комплекс методів дослідження:

1. Загальнонаукові методи дослідження: аналіз і синтез, індукція і дедукція, абстрагування і конкретизація, порівняння та аналогія.

2. Спеціальні економічні методи дослідження: статистичні методи, фінансовий аналіз, експертні методи.

3. Емпіричні методи дослідження: спостереження та документальний аналіз.

4. Графічний метод: представлення результатів аналізу за допомогою графіків, таблиць та діаграм, що спрощує сприйняття інформації, допомагає виявити тенденції та закономірності.

Науковий результат роботи полягає в теоретичному узагальненні та систематизації основних напрямків підвищення прибутку підприємств, та їх практичній апробації у роботі ТОВ «ПРОМВАТЕК».

Практичне значення одержаних результатів полягає у розробці та економічному обґрунтуванні пропозицій щодо підвищення прибутку ТОВ «ПРОМВАТЕК».

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел. Загальний обсяг роботи 63 сторінки. Робота містить 23 таблиці та 4 рисунки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретичні основи формування прибутку підприємств» визначено, прибуток є ключовим елементом успішного функціонування торговельного підприємства. Він не лише відображає фінансовий результат, але й визначає можливості для розвитку, інвестування та забезпечення стійкості бізнесу. Ефективне управління прибутком сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства та підвищенню його конкурентоспроможності.

Прибуток – це фінансовий показник, який характеризує кінцевий результат діяльності підприємства, виражений у вигляді перевищення доходів над витратами. Прибуток торговельного підприємства — це різниця між доходами від реалізації товарів та витратами, пов'язаними з їх придбанням, зберіганням і продажем.

Для торговельних підприємств, які функціонують у динамічному конкурентному середовищі, прибуток не лише відображає фінансовий результат, але й визначає можливості для розвитку, інвестування та забезпечення стійкості бізнесу.

У другому розділі «Аналіз та оцінка формування прибутку підприємства на прикладі ТОВ «ПРОМВАТЕК»» визначено, що в умовах поточної військової агресії та економічної нестабільності, впровадження

нових напрямків для підвищення прибутку для оптового торговельного підприємства, що спеціалізується на залізних výroбах, водопровідному та опалювальному устаткуванні, зіштовхується з рядом серйозних викликів. Ці складнощі можуть значно уповільнити або ускладнити реалізацію планів, навіть якщо вони є потенційно прибутковими у мирний час.

Як для підприємства, так і для клієнтів, дуже важко планувати на довгострокову перспективу. Це стримує великі інвестиції та проекти. Збої у постачанні, неможливість виконання зобов'язань можуть підірвати довіру клієнтів, навіть якщо це пов'язано з об'єктивними обставинами. Клієнти самі стикаються з фінансовими труднощами, що збільшує ризики неповернення боргів.

У складних умовах може зростати частка "сірого" імпорту або діяльності, що не відповідає всім нормам, що створює недобросовісну конкуренцію.

Конкуренти також адаптуються, можливо, пропонуючи демпінгові ціни або переорієнтовуючись на більш низькомаржинальні, але стабільніші сегменти.

Навіть, за наявності значних складнощів, поступове та виважене розширення можливостей може допомогти підприємству вистояти, диверсифікувати доходи, підвищити прибуток та зберегти свою позицію на ринку до настання стабільності та відновлення.

У третьому розділі «Економічне обґрунтування напрямів підвищення прибутку ТОВ «ПРОМВАТЕК»» визначені найпопулярніші напрямки підвищення прибутку, що зосереджені на двох основних стратегіях: збільшенні доходів та/або зменшенні витрат.

Щодо збільшення доходів, одним з найефективніших підходів є розширення асортименту. Для ТОВ «ПРОМВАТЕК», що працює з металом та сантехнікою, це може бути додавання супутніх товарів, які логічно доповнюють основну продукцію, таких як кріплення, ущільнювачі, інструменти або дрібна фурнітура. Це дозволяє збільшити середній чек кожної транзакції. Інший шлях — впровадження нових товарних категорій, які мають високий попит або перспективу зростання, наприклад, енергоефективне обладнання або альтернативні джерела опалення.

Підвищення ефективності продажів досягається через навчання персоналу, що включає розвиток навичок продажів, глибокі технічні знання продукції, вміння працювати з запереченнями, а також освоєння технік крос-продажів та допродажів.

Для залучення нових клієнтів ТОВ «ПРОМВАТЕК» повинні активно використовуватись інструменти онлайн-маркетингу, такі як SEO, контекстна реклама, SMM та email-маркетинг, спрямовані на B2B-аудиторію. Розширення географії присутності та вихід на нові регіональні ринки, а також активна участь у державних та комерційних тендерах, також

сприяють зростанню клієнтської бази. Розвиток партнерської мережі через співпрацю з будівельними компаніями, монтажними організаціями та проектними бюро є ще одним дієвим методом. Оптимізація ціноутворення передбачає встановлення гнучких цін для різних сегментів клієнтів залежно від обсягу закупівель та їхньої лояльності, постійний моніторинг цін конкурентів та тенденцій попиту/пропозиції, а також управління націнкою для підвищення прибутковості унікальних або високозатребуваних товарів.

Другий основний напрямок підвищення прибутку ТОВ «ПРОМВАТЕК»— це зниження витрат. Оптимізація закупівель включає пошук нових постачальників для отримання більш вигідних умов, особливо в умовах порушення логістичних ланцюгів, та збільшення обсягів закупівель для отримання більших знижок.

Нарешті, ефективне управління дебіторською заборгованістю є ключовим для мінімізації витрат ТОВ «ПРОМВАТЕК». Це включає запобігання простроченню платежів через ретельну перевірку контрагентів та чіткі договірні умови, а також оперативну роботу з простроченою заборгованістю для зменшення втрат від безнадійних боргів.

Впровадження додаткових послуг є ще одним потужним способом збільшення прибутку ТОВ «ПРОМВАТЕК». Пропонування послуг монтажу проданого обладнання, послуг доставки для зручності клієнта та як джерело додаткового доходу, а також надання консультаційних послуг, що включають експертну підтримку та технічні розрахунки, значно підвищує цінність пропозиції компанії. Розвиток сервісного обслуговування, такого як ремонт та технічна підтримка, створює постійний потік доходів.

Ці напрямки часто взаємопов'язані і потребують комплексного підходу. У сучасних умовах успіх залежить від здатності підприємства швидко адаптуватися до змін, бути гнучким та ефективно використовувати всі доступні ресурси для забезпечення стабільного зростання прибутку.

ВИСНОВКИ

Проведене дослідження дозволило зробити висновки, основні з яких такі:

Будь-яке комерційне підприємство прагне максимізувати свій прибуток, і це прагнення є не просто амбіцією, а життєвою необхідністю для його існування, розвитку та забезпечення стабільності. Прибуток дозволяє компанії покривати всі свої операційні витрати, включаючи заробітну плату співробітникам, оренду приміщень, логістичні витрати та податкові зобов'язання. У поточних умовах, особливо для торговельних підприємств в Україні, що працюють під тиском військової агресії та економічної нестабільності, прибуток набуває ще більшої важливості як джерело для формування фінансових резервів, так званої "подушки

безпеки". Ці резерви критично важливі для подолання кризових періодів, компенсації непередбачених витрат, таких як збитки від руйнувань або збоїв у постачанні. Окрім того, прибутковий бізнес завжди є більш привабливим для потенційних інвесторів та кредиторів, що значно полегшує залучення додаткового фінансування для подальшого розвитку.

Прибуток відкриває двері для реінвестування у розвиток бізнесу. Це може проявлятися у розширенні асортименту товарів, закупівлі нових видів продукції, що дозволяє компанії відповідати на мінливі потреби ринку. Також це дає можливість інвестувати у модернізацію та інновації, впроваджуючи сучасні технології, такі як CRM-системи та онлайн-платформи, оновлюючи складське та транспортне обладнання, покращуючи загальну інфраструктуру підприємства. Реінвестування сприяє освоєнню нових ринків та розширенню клієнтської бази, а також забезпечує безперервне навчання та розвиток персоналу, підвищуючи їхню кваліфікацію та продуктивність.

Збільшення прибутку також є ключовим фактором у підвищенні конкурентоспроможності компанії. Достатній прибуток дозволяє виділяти значні кошти на маркетингові кампанії, ефективне просування бренду та залучення нових клієнтів. Він також створює фінансову спроможність для покращення сервісу, забезпечення швидкої доставки та надання якісної післяпродажної підтримки, що є значними перевагами у конкурентній боротьбі. Наявність прибутку надає компанії запас міцності та гнучкості у ціновій політиці, дозволяючи пропонувати знижки або акції для стимулювання продажів.

Окрім суто економічних аспектів, прибуток дозволяє підприємству виконувати свої соціальні зобов'язання. Він є джерелом для своєчасної та адекватної виплати заробітної плати співробітникам, що підвищує їхню мотивацію та лояльність. Також прибуток забезпечує сплату податків до державного бюджету, що є важливим внеском у підтримку економіки країни, особливо в складні періоди. Прибуткове підприємство має можливість займатися благодійністю та реалізовувати ініціативи у сфері соціальної відповідальності, покращуючи свій імідж та місце в суспільстві. Зрештою, прибутковий бізнес має вищу ринкову вартість, що є привабливим для власників у випадку його продажу або злиття з іншими компаніями.

ТОВ «ПРОМВАТЕК» протягом періоду 2022-2024рр. мало неоднозначну динаміку фінансово-економічних показників.

Внаслідок виявлених резервів запропонований комплексний перелік заходів спрямованих на підвищення прибутку ТОВ «ПРОМВАТЕК».

Загальний обсяг інвестицій на зазначені напрямки – 600 тис. грн.
Зростання чистого прибутку – 612,5 тис. грн.

Термін окупності інвестицій $= 600 / 612,5 = 0,98$ року.

Коефіцієнт ефективності витрат $= 612,5 / 600 = 1,02$.