МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили

ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК
КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

ВАСИЛЬЄВА КАТЕРИНА МИКОЛАЇВНА

УДК 331.108

ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Автореферат

дипломної роботи на здобуття освітнього ступеня «магістр»

Миколаїв - 2019

Магістерська робота є рукопис.

Роботу виконано на кафедрі економіки підприємства Чорноморського національного університету імені Петра Могили Міністерства освіти і науки України.

Керівник роботи:	доктор економічних наук, професор **Кузьменко Олександр Борисович,** Чорноморський національний університет імені Петра Могили
Рецензент:	доктор економічних наук, професор **Євчук Людмила Анатоліївна** Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Захист відбудеться 19 лютого 2019 р. о 10^{00} годині на засіданні екзаменаційної комісії у Чорноморському національному університеті імені Петра Могили за адресою: 54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10, аудиторія 10-314.

З магістерською роботою можна ознайомитися у бібліотеці Чорноморського національного університету імені Петра Могили (54003, м. Миколаїв, вул. 68 Десантників, 10).

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність теми**.** Основна діяльність суб'єктів господарювання пов'язана з виробництвом продукції, виконанням робіт чи наданням послуг з метою їх реалізації та отримання прибутку. Саме прибутковість діяльності є визначальною для забезпечення фінансової рівноваги та конкурентоспроможності підприємств у нестабільному ринковому середовищі.

У процесі операційної діяльності відбувається свідоме і планомірне комбінування різноманітних ресурсів (матеріальних, трудових, технічних, технологічних, організаційних) і створення нових продуктів та послуг. Для економічного розвитку як окремих суб'єктів господарювання, так і економіки держави загалом необхідно, щоб процес операційної діяльності був ефективним, тобто здійснювався при оптимальному витрачанні ресурсів, мінімальних витратах та максимальній прибутковості. Цей процес не можливо забезпечити без розробки та обґрунтування стратегії збільшення прибутковості що і зумовлює актуальність дипломної роботи.

Проблематика прибутковості діяльності підприємств досліджувалась такими відомими вітчизняними вченими, як Батракова Т.І., Бочкарьова Е.І., Васильцов Є.В., Васюткіна Н.В., Герега Г.Ф., Дарміць Р.З., Довбня С.Б., Догадайло Я.В., Жуков А.В., Жучкова Г.А., Заїнчковський А.О., Іванова Т.О., Коваленко О.В., Ковальчук І.В., Кондрашов О.А., Крюкова І.О., Літвінова В.О., Майстро Р.Г., Морщенок Т.С., Осадча О.О., Осипов В.І., Пенчук Г.С., Перчук О.В., Погорєлов С.М., Пономаренко Т.М., Рзаєва Т.Г. , Світлишин І.І., Тебенко В.М., Цемашко Ю.С., Шматковська Т.О., Явдак М.Ю. та інші. Водночас деякі питання, зокрема стосовно стратегічних підходів по збільшенню прибутковості залишаються дискусійними і потребують подальших досліджень.

Предметом дослідження виступає сукупність теоретичних, методичних та практичних аспектів обґрунтування стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження виступає процес розробки стратегії збільшення прибутковості діяльності АТ «Завод «Екватор» (м. Миколаїв).

Мета дослідження полягає в узагальненні теоретичних і методологічних аспектів обґрунтування стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства та розробці практичних рекомендацій.

Мета дослідження розкривається у таких основних завданнях:

- розкрити економічну сутність понять «прибуток» та прибутковість;
- провести критичний аналіз методики оцінки прибутковості діяльності підприємства;
- систематизувати стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства;
- охарактеризувати організаційно-економічні засади діяльності АТ «Завод «Екватор»;
- проаналізувати прибутковість діяльності АТ «Завод «Екватор»;
- провести факторний та кореляційно-регресійний аналіз прибутковості діяльності АТ «Завод «Екватор»;
- узагальнити умови розробки стратегії збільшення прибутковості діяльності АТ «Завод «Екватор» за допомогою SWOT-аналізу;
- розробити стратегію збільшення прибутковості діяльності АТ «Завод «Екватор»;
- оцінити економічну ефективність розробленої стратегії.

У дослідженні застосовані різноманітні методи**.** При узагальненні теоретичних та методичних засад стратегії підвищення прибутковості діяльності підприємства використано прийоми абстрактно-логічного методу, аналіз і синтез, індукцію та дедукцію, аналогію і порівняння. В аналітичних

дослідженнях застосовано методи порівняльного аналізу, середніх і відносних величин, статистичних групувань, графічний, факторний аналіз, кореляційно-регресійний аналіз.

Наукові та практичні результати дослідження полягають у розробці та удосконаленні шляхів вирішення головних проблем, пов'язаних з розробкою стратегії підвищення прибутковості підприємства за рахунок будівництва нового виробничого цеху. Найбільш вагомі результати полягають у наступному:

удосконалено:

- обґрунтування економічної доцільності будівництва нового цеху виробництва продукції АТ «Завод «Екватор» з метою реалізації готової продукції на зовнішніх ринках, на підставі аналізу якості прибутку;
- методику вибору стратегії підвищення прибутковості підприємства за рахунок включення етапу експертного опитування.

дістало подальшого розвитку:

- теоретичне обґрунтування поняття «прибуток» та «прибутковість» на основі узагальнення етапів еволюції їх трактування та особливостей сучасних дефініцій;
- методичне забезпечення аналізу прибутковості підприємства на основі узагальнення основних його етапів та включення показників оцінки якості прибутку підприємства.

Практичне значення отриманих результатів дослідження полягає у розробці економічно обґрунтованої стратегії підвищення прибутковості АТ «Завод «Екватор» за рахунок розширення виробничих потужностей та виходу на нові зовнішні ринки.

За результатами дослідження було опубліковано 1 публікацію загальним обсягом 0,1 д.а.

Магістерська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел, що налічує 87 джерел. Основний зміст роботи викладено на 125 сторінках. Робота налічує 36 таблиць, 12 рисунків, 2 додатки.

ОСНОВНИЙ ЗМІСТ РОБОТИ

У першому розділі «Теоретико-методологічні засади стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства» визначено економічну понять «прибуток» та «прибутковість», розкрито методику аналізу прибутковості підприємства та алгоритм вибору стратегії підвищення прибутковості господарської діяльності.

На основі проведеного теоретичного узагальнення можемо зробити висновок, що в процесі розвитку економічної думки тлумачення категорії «прибуток» еволюціонувало і на сучасному етапі під ним розуміють кінцевий показник діяльності підприємства, який розраховується шляхом віднімання витрат отриманого доходу.

На основі узагальнення методичних підходів до аналізу прибутковості підприємства зроблено висновок, що комплексна методика повинна включати аналіз динаміки та структури прибутку, факторний аналізу прибутку, оцінку показників рентабельності та їх факторний аналіз, аналіз розподілу прибутку та його якості, розрахунок резервів зростання прибутковості підприємства.

Стратегії збільшення прибутковості діяльності мають бути спрямовані на:

- збільшення прибутку за рахунок незмінних постійних витрат;
- підвищення прибутку за рахунок розширення виробництва прибуткових галузей і видів продукції, впровадження нових технологій, підвищення якості продукції тощо;
- зростання рівня рентабельності господарювання за умови скорочення постійних витрат та незмінної суми прибутку;

- підвищення рівня рентабельності господарювання за рахунок зниження постійних витрат та абсолютної суми прибутку.

Основні чинники або фактори, які впливають на прибутковість діяльності підприємства доцільно класифікувати за обмеженою кількістю групувальних ознак, що сприяє визначенню головних напрямків і шляхів підвищення прибутковості діяльності підприємств (рис. 1.1).

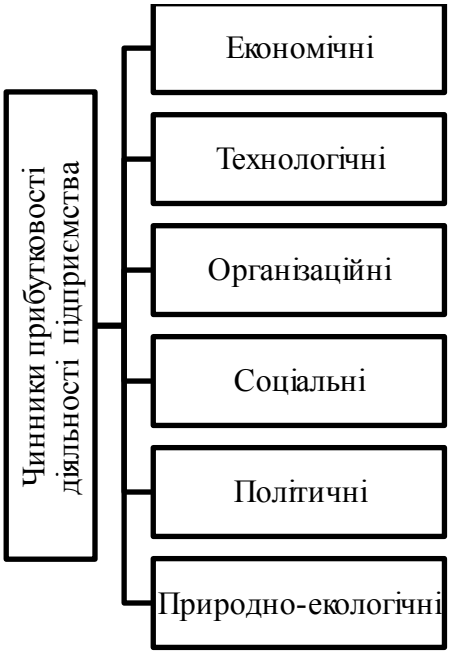


Рис. 1.5. Чинники прибутковості діяльності підприємства

Джерело: розроблено автором

Шляхами підвищення прибутковості підприємств є зниження собівартості продукції, збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції, збільшення обсягу реалізації готової продукції на основі вивчення моніторингу ціноутворення, вкладення вільних коштів в капітал стабільних і прибуткових підприємств з метою отримання доходів від інших операцій, проведення активної рекламної компанії з метою завоювання додаткових сегментів ринку, здійснення контролю за суворим режимом економії всіх видів ресурсів, використання системи моніторингу та аналізу показників прибутковості та їх залежності від зовнішніх та внутрішніх факторів.

Найбільш перспективною з точки зору забезпечення прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі вважаємо стратегію зростання прибутковості на основі інноваційного розвитку підприємства.

У другому розділі «Аналіз прибутковості діяльності АТ «Завод «Екватор» проведено аналіз фінансового стану підприємства, прибутковості його господарської діяльності, факторний та кореляційно-регресійний аналіз прибутковості підприємства.

Встановлено, що ринок промислової вентиляції та кліматичного обладнання в Україні є насиченим (Рис. 1.2.).

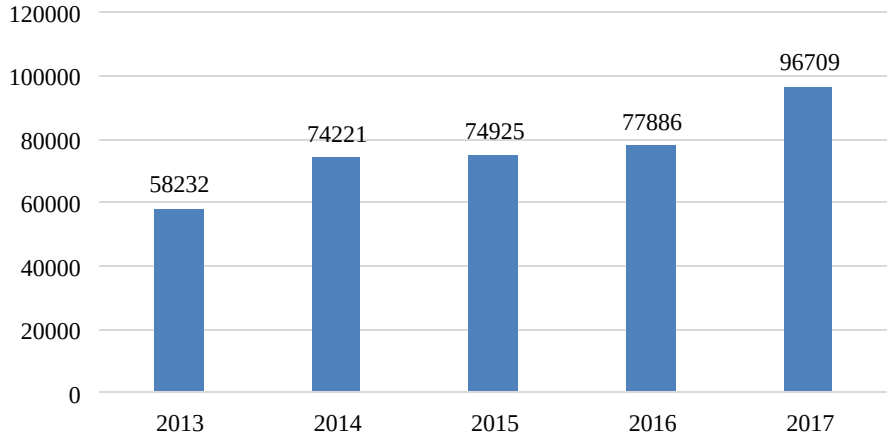


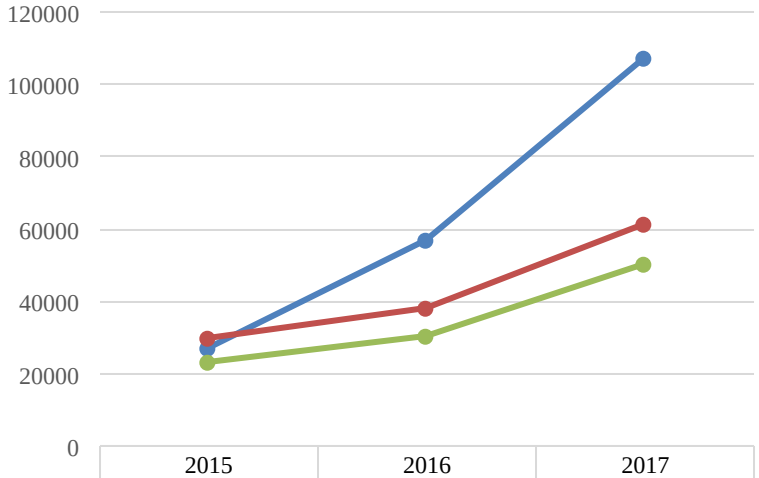
Рис. 1.2. Динаміка виробництва промислового кліматичного обладнання в Україні, од.

*побудовано за даними Державної служби статистики України

Вітчизняний ринок сьогодні не відчуває нестачі в постачальниках. Це і прямі представництва компаній-виробників, що поставляють товар «з конвеєра», і торгові компанії, що купують товар у іноземних виробників і пропонують його вже в Україні на умовах DDP, і компанії, що надають повний пакет послуг від проектування до постачання, монтажу та обслуговування. Така різноманітність постачальників призвело до широкого асортименту продукції на ринку, який не завжди затребуваний споживачами.

АТ «Завод «Екватор» є одним з лідерів виробництва кліматичного та холодильного обладнання в Україні для різних галузей. АТ «Завод «Екватор» нарощує обсяги виробництва промислових систем кондиціювання і скорочує обсяги виробництва електровентиляторів. Основними галузями - споживачами продукції заводу були: реконструкція пасажирського рухомого складу залізниць (машинобудування України), атомна енергетика України (Міненерго). Практично були відсутні замовлення суднобудівної галузі України.

Усі види прибутку АТ «Завод «Екватор» стабільно зростають за аналізований період (Рис.1.2.).



	2015	2016	2017
валовий прибуток	26968	57239	107249
операційний прибуток	30125	38137	61585
чистий прибуток	23327	30667	50512

Рис. 1.2. Динаміка валового, операційного та чистого прибутку АТ «Завод «Екватор» за 2015-2017 рр., тис. грн.

*побудовано за даними фінансової звітності підприємства

Так валовий прибуток підприємства зріс у 2017 році у порівнянні з 2015 роком у 4 рази, але у зв'язку зі зростанням витрат підприємства операційний чистий прибуток зростали нижчими темпами – у 2 рази за аналогічний період. Зростання прибутку підприємства відбувалось переважно за рахунок зростання обсягів реалізації продукції. Як позитивну тенденцію слід відмітити перевищення темпів зростання доходу від реалізації над темпами зростання

собівартості продукції. Але за рахунок зростання адміністративних витрат підприємства та витрат на збут темпи зростання операційного прибутку АТ «Завод «Екватор» є нижчими. Інші витрати підприємства стабільно скорочувались протягом аналізованого періоду. Водночас, із залученням позикового капіталу у підприємства у 2017 роки виникли фінансові витрати. В результаті чистий прибуток підприємства зріс удвічі за аналізований період.

Рентабельність досліджуваного підприємства зростає. Серед витратних показників рентабельності найбільший приріст характерний для рентабельності продукції, що пов'язано зі стрімким зростанням доходу від реалізації продукції на фоні нижчих темпів приросту собівартості продукції. Серед ресурсних показників рентабельності найбільший приріст характерний для рентабельності необоротних активів, а найбільше скорочення для рентабельності залученого капіталу, за рахунок зростання кредиторської заборгованості АТ «Завод «Екватор». Зростання операційних витрат підприємства зумовлює скорочення чистої рентабельності продажу продукції.

Якість прибутку АТ «Завод «Екватор» належить до категорії «задовільна», що пов'язано зі зростанням прибутковості на фоні зниження ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

На основі проведеного факторного аналізу чистого прибутку АТ «Завод «Екватор» можемо зробити висновок, що найбільш вагомими факторами впливу є трудомісткість та фондовіддача, а також середньорічна вартість оборотних активів.

Основним резервом зростання рентабельності виробництва є підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства. Так при зростанні матеріаловіддачі на 1 тис. грн. рентабельність виробництва зросте на 19,44 відсоткових пункти. Відповідно рекомендації з підвищення прибутковості АТ «Завод «Екватор» повинні стосуватись більш ефективного використання сировини та матеріалів підприємства.

У третьому розділі «Формування стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства» проведеного стратегічний аналіз та запропоновано стратегію підвищення прибутковості досліджуваного підприємство, наведено економічне обгрунтуванні інвестиційного проекту запуску нової лінії виробництва для забезпечення експортних поставок.

За результатами SWOT-аналізу визначено, що АТ «Завод «Екватор» необхідно використовувати стратегію «Максі-Міні», яка орієнтована на використання сильних сторін для зниження негативного впливу загроз.

На основі проведеного аналізу стратегічних розривів з'ясовано, що для ефективної зовнішньоекономічної експансії на зовнішні ринки підприємству необхідно наростити фінансово-інвестиційну базу для її здійснення, коли за умов поточного фінансового стану підприємства можливості для зростання є обмеженими.

На основі експертного опитування встановлено, що досліджуваному підприємству краще обрати стратегію ніші, оскільки вона найбільше відповідає потенціалу підприємства та є найбільш реалістичною. Реалізація стратегії ніші передбачає пропозицію інноваційних високоспеціалізованих товарних рішень на високомаржинальних ринках. Відповідно в рамках визначеної стратегії сформовано стратегічну мету АТ «Завод «Екватор»» яка передбачає завдяки інвестиціям та інноваціям впроваджувати у виробництво новітні технологічні рішення для максимального задоволення потреб замовника, зокрема запропоновано інвестиційний проект будівництва цеху з новою виробничою лінією.

Пріоритетним ринком для реалізації продукції АТ «Завод «Екватор»» встановлено ринок Європейського Союзу, на якому найбільш перспективними країнами є Польща, Німеччина, країни Прибалтики. Протягом періоду побудови нового цеху заводу АТ «Завод «Екватор» вестиме переговори та шукатиме потенційних споживачів на ринку ЄС, для того щоб забезпечити повне

завантаження виробничої потужності цеху. Слід відмітити, що розрахунки за інвестиційним проектом проводились за консервативним сценарієм, що передбачає завантаження виробничих потужностей на 80%. Крім того пропонуємо підприємству реалізовувати свою продукцію хімічним підприємствам Європейського Союзу.

Реалізація інвестиційного проекту із запуску нової виробничої лінії для експортних поставок на ринок ЄС має декілька етапів. Перший етап передбачає розробку проектно-кошторисної документації на будівництво нового цеху, для цього передбачено знести стару будівель. Протягом наступних шести років будуть вестись роботи з будівництва будівлі, закупівлі необхідного обладнання, підведення необхідних комунікацій тощо.

Чиста приведена вартість за інвестиційним проектом 2509612 тис. грн. Після періоду будівництва проект почне приносити прибуток у 2033 році і термін окупності складає 15 років. Індекс рентабельності інвестиційного проекту 1,21. Тобто інвестиційний проект є прибутковим і не тільки забезпечить виконання соціальної функції, але й дозволить АТ «Завод «Екватор» отримати додатковий дохід.

ВИСНОВКИ

В магістерській роботі здійснено теоретичні узагальнення та розроблено практичні рекомендації щодо обґрунтування стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства що дозволило отримати такі науково-практичні результати:

1. На основі проведеного теоретичного узагальнення зроблено висновок, що в процесі розвитку економічної думки тлумачення категорії «прибуток» еволюціонувало і на сучасному етапі під ним розуміють кінцевий показник діяльності підприємства, який розраховується шляхом віднімання витрат отриманого доходу.

На основі узагальнення методичних підходів до аналізу прибутковості підприємства може зробити висновок, що комплексна методика повинна включати аналіз динаміки та структури прибутку, факторний аналізу прибутку, оцінку показників рентабельності та їх факторний аналіз, аналіз розподілу прибутку та його якості, розрахунок резервів зростання прибутковості підприємства.

2. Стратегії збільшення прибутковості діяльності будуть спрямовані на:

- збільшення прибутку за рахунок незмінних постійних витрат;

- підвищення прибутку за рахунок розширення виробництва прибуткових галузей і видів продукції, впровадження нових технологій, підвищення якості продукції тощо;

- зростання рівня рентабельності господарювання за умови скорочення постійних витрат та незмінної суми прибутку;

- підвищення рівня рентабельності господарювання за рахунок зниження постійних витрат та абсолютної суми прибутку.

Шляхами підвищення прибутковості підприємств є зниження собівартості продукції, збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції, збільшення обсягу реалізації готової продукції на основі вивчення моніторингу ціноутворення, вкладення вільних коштів в капітал стабільних і прибуткових підприємств з метою отримання доходів від інших операцій, проведення активної рекламної компанії з метою завоювання додаткових сегментів ринку, здійснення контролю за суворим режимом економії всіх видів ресурсів, використання системи моніторингу та аналізу показників прибутковості та їх залежності від зовнішніх та внутрішніх факторів.

Найбільш перспективною з точки зору забезпечення прибутковості підприємства у довгостроковій перспективі вважаємо стратегію зростання прибутковості на основі інноваційного розвитку підприємства.

3. Ринок промислової вентиляції та кліматичного обладнання в Україні є насиченим і не відчуває нестачі в постачальниках. Це і прямі представництва компаній-виробників, що поставляють товар «з конвеєра», і торгові компанії, що купують товар у іноземних виробників і пропонують його вже в Україні на умовах DDP, і компанії, що надають повний пакет послуг від проектування до постачання, монтажу та обслуговування. Така різноманітність постачальників призвело до широкого асортименту продукції на ринку, який не завжди затребуваний споживачами.

АТ «Завод «Екватор» є одним з лідерів виробництва кліматичного та холодильного обладнання в Україні для різних галузей. АТ «Завод «Екватор» нарощує обсяги виробництва промислових систем кондиціювання і скорочує обсяги виробництва електровентиляторів. Основними галузями - споживачами продукції заводу були: реконструкція пасажирського рухомого складу залізниць (машинобудування України), атомна енергетика України (Міненерго). Практично були відсутні замовлення суднобудівної галузі України.

4. Усі види прибутку АТ «Завод «Екватор» стабільно зростають за аналізований період. Так валовий прибуток підприємства зріс у 2017 році у порівнянні з 2015 роком у 4 рази, але у зв'язку зі зростанням витрат підприємства операційний чистий прибуток зростали нижчими темпами – у 2 рази за аналогічний період.

Зростання прибутку підприємства відбувалось переважно за рахунок зростання обсягів реалізації продукції. Як позитивну тенденцію слід відмітити перевищення темпів зростання доходу від реалізації над темпами зростання собівартості продукції. Але за рахунок зростання адміністративних витрат підприємства та витрат на збут темпи зростання операційного прибутку АТ «Завод «Екватор» є нижчими. Інші витрати підприємства стабільно скорочувались протягом аналізованого періоду. Водночас, із залученням

позикового капіталу у підприємства у 2017 роки виникли фінансові витрати. В результаті чистий прибуток підприємства зріс удвічі за аналізований період.

5. Рентабельність досліджуваного підприємства зростає. Серед витратних показників рентабельності найбільший приріст характерний для рентабельності продукції, що пов'язано зі стрімким зростанням доходу від реалізації продукції на фоні нижчих темпів приросту собівартості продукції. Серед ресурсних показників рентабельності найбільший приріст характерний для рентабельності необоротних активів, а найбільше скорочення для рентабельності залученого капіталу, за рахунок зростання кредиторської заборгованості АТ «Завод «Екватор». Зростання операційних витрат підприємства зумовлює скорочення чистої рентабельності продажу продукції.

6. Якість прибутку АТ «Завод «Екватор» належить до категорії «задовільна», що пов'язано зі зростанням прибутковості на фоні зниження ліквідності та фінансової стійкості підприємства.

На основі проведеного факторного аналізу чистого прибутку АТ «Завод «Екватор» можемо зробити висновок, що найбільш вагомими факторами впливу є трудомісткість та фондовіддача, а також середньорічна вартість оборотних активів.

Основним резервом зростання рентабельності виробництва є підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів підприємства. Так при зростанні матеріаловіддачі на 1 тис. грн. рентабельність виробництва зросте на 19,44 відсоткових пункти. Відповідно рекомендації з підвищення прибутковості АТ «Завод «Екватор» повинні стосуватись використання більш ефективного сировини та матеріалів підприємства.

7. За результатами SWOT-аналізу можемо зробити висновок, що АТ «Завод «Екватор» необхідно використовувати стратегію «Максі-Міні», яка орієнтована на використання сильних сторін для зниження негативного впливу загроз.

На основі проведеного аналізу стратегічних розривів можемо зробити висновок, що для ефективної зовнішньоекономічної експансії на зовнішні ринки підприємству необхідно наростити фінансово-інвестиційну базу для її здійснення, коли за умов поточного фінансового стану підприємства можливості для зростання є обмеженими.

8. Пріоритетними ринками для реалізації продукції АТ «Завод «Екватор» було визначено ринок Європейського Союзу. Серед найбільш пріоритетних ринків визначено Польщу, Німеччину, країни Прибалтики. Протягом періоду побудови нового цеху заводу АТ «Завод «Екватор» вестиме переговори та шукатиме потенційних споживачів на ринку ЄС, для того щоб забезпечити повне завантаження виробничої потужності цеху. Слід вказати на те, що розрахунки за інвестиційним проектом проводились за консервативним сценарієм, що передбачає завантаження виробничих потужностей на 80%. Крім того пропонуємо підприємству реалізовувати свою продукцію хімічним підприємствам Європейського Союзу.

Інвестиційний проект без врахування фактору часу почне приносити прибуток у 2033 році і термін окупності складе приблизно 15 років. Індекс рентабельності інвестиційного проекту складає 1,21. Тобто інвестиційний проект є прибутковим і не тільки забезпечить виконання соціальної функції, але й дозволить АТ «Завод «Екватор» отримати додатковий дохід.

СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ АВТОРОМ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ РОБОТИ

1.Васильєва К.М. Теоретико-методичні засади стратегічного управління персоналом підприємства // Наукові праці студентів. Науковий журнал ЧНУ ім. Петра Могили. Серія «Економіка». – Миколаїв: 2018. (подано до друку).

АНОТАЦІЯ

Васильєва К.М. Обґрунтування стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства. – Випускна кваліфікаційна робота на здобуття освітньо-кваліфікаційного ступеня «магістр». – 076 «Підприємництво, біржова діяльність і торгівля». – Чорноморський національний університет імені Петра Могили. – Миколаїв, 2019.

У магістерській роботі узагальнено теоретичні, методичні та практичні аспекти обґрунтування стратегії збільшення прибутковості діяльності підприємства. На основі проведеного аналізу фінансового стану підприємства, факторного та кореляційно-регресійного аналізу прибутковості підприємства визначено основні чинники, що визначають результативність діяльності підприємства.

На основі проведеного стратегічного аналізу за допомогою SWOT-аналізу та GAP-аналізу, експертного опитування було запропоновано АТ «Завод «Екватор» застосовувати стратегію «ніші» шляхом випуску інноваційних видів промислового кліматичного обладнання та реалізації його на ринках країн Європейського Союзу. Проведено відповідні інвестиційні розрахунки.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, рентабельність, стратегія, інвестиційний проект.

SUMMARY

Vasilieva K.M. Justification of the strategy of increasing profitability of the enterprise. - Graduation qualifying work for obtaining an educational qualification degree “Master”. - 076 “Entrepreneurship, Stock Exchanges and Trade”. - Petro Mohyla Black Sea National University. - Nikolaev, 2019.

The master’s thesis summarizes theoretical, methodological and practical aspects of the justification of the strategy of increasing the profitability of the

enterprise. Based on the analysis of the financial condition of the enterprise, factor and correlation-regression analysis of profitability of the enterprise, the main factors of the performance of the enterprise are determined.

The main growth reserve of profitability is the increase in the efficiency of the use of material resources of the enterprise.

Ekvator Plant is one of the leaders in the production of climatic and refrigeration equipment in Ukraine for various industries. Plant" Ekvator increases the production of industrial air conditioning systems and reduces the production of electric fans.

Based on the strategic analysis carried out by SWOT-analysis and GAP-analysis, an expert survey, Ekvator Plant was commissioned to apply the niche strategy through the production of innovative types of industrial climate equipment and its implementation on the markets of the European Union. The corresponding investment calculations are carried out.

Keywords: profit, profitability, profitability, strategy, investment project