МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ФАКУЛЬТЕТ ПОДАТКОВОЇ СПРАВИ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ

КАФЕДРА ЕКОНОМІКИ, ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА (ДИПЛОМНА) РОБОТА

на тему: Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції

Здобувача вищої освіти другого рівня, ІІ курсу, ЕМУ 22-1 групи,
спеціальності 051 «Економіка»,
освітня програма «Управління бізнес-процесами на підприємстві»

(підпис здобувача вищої освіти) Коваленка Владислава Петровича
(прізвище, ім'я, по батькові)

Науковий керівник _____ Ляшенко Ганна Паклівна. к.е.н., доцент
(підпис керівника) (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Керівник освітньо-професійної
програми ел. цифр. підпис Бодров Володимир Григорович, д.е.н.. професор
(підпис керівника програми) (прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

Допущено до захисту за рішенням
кафедри економіки, підприємництва та
бізнес-адміністрування
протокол від 22.12.2023 № 3
Завідувач кафедри економіки, підприємництва
та бізнес-адміністрування Слюсарєва Л.В., д.е.н., професор

Ірпінь – 2024

Реєстрація № 14 22.01.2024 _____
(дата) (підпис відповідальної особи)

Результати перевірки _____ _____ _____
(до захисту, на доопрацювання) (дата) (підпис)

Результат захисту 80 (4В) 30.01.2024 _____
(оцінка) (дата) (підпис)

Голова ЕК: _____ Филюк Г.М., д.е.н., професор
(підпис) (ініціали, прізвище)

Заступник Голови ЕК: ел. цифр. підпис Лазебник Л.Л., д.е.н., професор
(підпис) (ініціали, прізвище)

Члени комісії:

ел. цифр. підпис Бодров В. Г., д.е.н.. професор
(підпис) (ініціали, прізвище)

_____ Слюсарева Л.В., д.е.н., професор
(підпис) (ініціали, прізвище)

Секретар комісії _____
(підпис)

БЛАНК ОЦІНЮВАННЯ ВИПУСКНОЇ РОБОТИ

Об'єкти контролю	Діапазон оцінки в балах	Фактична кількість балів	Примітки	Дата, П.І.П.: керівника, голови комісії членів комісії, секретаря, (підписи)
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КЕРІВНИКОМ ТА РЕЦЕНЗЕНТОМ				
1. Зміст випускної роботи (якість теоретичного матеріалу, його зв'язок з практичним, вміння представляти матеріал в логічній послідовності, наявність висновків та пропозицій)	Від 0 до 30	25		
2. Дотримання вимог щодо оформлення	Від 0 до 10	7		
3. Вчасне виконання роботи на всіх етапах у встановлені кафедрою терміни	Від 0 до 5	4		
4. Рецензент	Від 0 до 5	4		
РАЗОМ БАЛІВ	Від 0 до 50	40		
ОЦІНЮВАННЯ ДИПЛОМНОЇ РОБОТИ КОМІСІЄЮ ПО ЗИХИСТУ				
1. Доповідь	Від 0 до 10	10		
2. Роздатковий матеріал	Від 0 до 5	5		
3. Знання теоретичного та практичного матеріалу, вміння відповідати на запитання	Від 0 до 25	25		
4. Апробація (участь у конференціях)	Від 0 до 10	0		
РАЗОМ БАЛІВ	Від 0 до 50	40		
ЗАГАЛЬНА КІЛЬКІСТЬ БАЛІВ	Від 0 до	80		

ПЕРЕВЕДЕННЯ ОЦІНКИ ЗА 100-БАЛЬНОЮ ШКАЛОЮ
ДО НАЦІОНАЛЬНОЇ ШКАЛИ ТА ШКАЛИ ЄКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою	Дата	П.І.Р.: голови, членів комісії, секретаря (підпис)
80	B	4	30.01.2024р	

Правила переведення оцінок до національної шкали та шкали ЄКТС

Оцінка за 100-бальною шкалою	Оцінка за шкалою ЄКТС	Оцінка за національною шкалою
	A	5 (відмінно)
	B	4 (добре)
	C	
	Б	3 (задовільно)
	E	
	ЄХ	2 (незадовільно)

МІНІСТЕРСТВО ФІНАНСІВ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ПОДАТКОВИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Навчально-науковий інститут економічної безпеки
та митної справи,
Кафедра економіки, підприємництва
та економічної безпеки
Спеціальність 051 Економіка
Освітньо-професійна програма
«Управління бізнес-процесами на підприємстві»

Затверджую
Завідувач кафедри _____ Л.В.Слюсарева

Завдання на кваліфікаційну роботу
здобувачу вищої освіти
Коваленко Владислав Петрович
(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи
Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції
Затверджена наказом ректора від «15» грудня 2022 р. №1291
2. Строк здачі закінченої роботи 20.01.2024 р.
3. Цільова установка : створення оптимального рівня прибутковості в ухваленні сформованих управлінських рішень стосовно її підвищення.
Мета роботи: обґрунтування практичних та теоретичних аспектів покращення прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за умов ринкової економіки.
Об'єкт дослідження: забезпечення прибутковості підприємства в умовах конкуренції.
Предмет дослідження: процес забезпечення прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС».
База дослідження: підприємство ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС».
4. Вихідні дані до роботи: нормативно–законодавчі акти, періодичні видання, навчальна та методична література, підручники, монографії, форми звітності об'єкта дослідження.
5. Перелік графічного матеріалу: 14 таблиць, 6 рисунків.
6. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань за кожним розділом): Розділ 1.Теоретичні основи прибутковості підприємства, 1.1. Прибутковість підприємства: сутність, значення та фактори забезпечення, 1.2. Методика оцінки прибутковості підприємства; Розділ 2. Дослідження рівня прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС», 2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС», 2.2. Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС», 2.3. Оцінка рівня прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»; Розділ 3. Напрямки зростання прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС», 3.1. Шляхи підвищення рівня прибутковості

підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС», 3.2. Економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення рівня прибутковості.

7. Календарний план виконання роботи

№ з/п	Етапи виконання роботи	Строк виконання роботи	Примітки
1.	Вибір теми дипломної роботи, затвердження плану виконання роботи	09.12.2022р.	
2.	Опрацювання літературних джерел за напрямком дослідження	03.03.2023 р.	
3.	Підготовка теоретичного розділу та подання його керівнику	01.04.2023 р.	
4.	Апробація результатів теоретичного опрацювання матеріалу	19.05.2023р.	
5.	Підготовка аналітичного розділу роботи та подання її керівнику	01.09.2023р.	
6.	Підготовка ІІІ розділу дипломної роботи та подання її керівнику	06.10.2023 р.	
7.	Підготовка 100 % дипломної роботи із врахуванням зауважень і пропозицій керівника та подання її на повторну перевірку керівнику	01.12.2023 р.	
8.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	14.12.2023 р.	
9.	Попередній захист дипломної роботи	14.12.23	
10.	Отримання відгуку керівника дипломної роботи	19.01.2024р.	
11.	Рецензування дипломної роботи	22.01.2024р.	
12.	Предоставлення роботи для перевірки на плагіат	15.01.2024р.	
13.	Захист дипломної роботи	30.01.2024р. – 01.02.2024р.	

8. Дата видачі завдання «09» грудня 2022 р.

9. Керівник випускної кваліфікаційної (дипломної) робот — Ляшенко Ганна Павлівна, к.е.н., доцент

10. Керівник освітньо-професійної програми — Бодров Володимир Григорович, д.е.н., професор

11. Завдання до виконання отримав здобувач вищої освіти — Коваленко Владіслав Петрович

Відгук
керівника випускної кваліфікаційної (дипломної) роботи
на тему «Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції»
здобувача другого (магістерського) рівня вищої освіти спеціальності
051 «Економіка» за ОПП «Управління бізнес процесами на підприємстві»
Коваленка Владислава Петровича

У дипломній роботі автор обґрунтував актуальність теми, сформулював мету, завдання, визначив об'єкт, предмет теми, а також розкрив науково-практичну значимість одержаних результатів дослідження.

Обґрунтовуючи теоретичну частину заданої теми автор розглянув трактування вчених щодо поняття «прибутковість» і зробив висновок, що значними чинниками створення, використання, нарощування і розвитку прибутковості є рентабельність, тому що розмір рентабельності показує співвідношення між використаними та наявними ресурсами. У параграфі 1.2 (методика оцінки прибутковості підприємства) автор розглянув і зазначив, що обов'язковим елементом методики оцінки прибутковості є визначення динаміки та структури фінансових результатів.

Розкриваючи розділ 2 про дослідження рівня прибутковості підприємства, автор використав практичні матеріали, ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» в яких обгрунтовано показники потенціалу даного підприємства: показники платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, також основні показники для розрахунку прибутку в динаміці, основні показники рентабельності, так як ці показники є основними вартісними показниками господарської діяльності.

У дипломній роботі автор обгрунтував заходи щодо підвищення рівня прибутковості за допомогою дієвої стратегії управління прибутку на прикладі показника річного приросту прибутку.

До змісту роботи мають місце зауваження, а саме: бажано більш конкретно підводити підсумки під таблицями у розділі 2 і 3; під кожним параграфом короткий підсумок повинен бути власний, а не відповідного автора; у висновках використані абзаци із змісту роботи.

Незважаючи на зауваження слід відмітити, що робота виконана самостійно згідно ОПП спеціальності 051 «Економіка», рівень плагіату змісту роботи – 4,74.

Дана робота рекомендується до захисту з позитивною оцінкою.

Керівник випускної
кваліфікаційної (дипломної) роботи Г.П. Ляшенко,
к.е.н., доцен

Висновок кафедри про випускну кваліфікаційну (дипломну) роботу

Випускна кваліфікаційна (дипломна) робота здобувача вищої освіти
Коваленка Владислава

Після попереднього захисту на засіданні кафедри економіки, підприємництва та бізнес-адміністрування, протокол від «22» 12 2023 № 3
допущена /не допущена до захисту на екзаменаційній комісії.

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та бізнес-адміністрування Л. В. Слюсарева, д.е.н.,
професор

РЕЦЕЗІЯ

на випускну кваліфікаційну (дипломну) роботу
здобувача вищої освіти Державного податкового університету
Коваленка Владислава Петровича
тема роботи: «Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції»
за матеріалами підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

Актуальність теми. Господарська діяльність кожного підприємства не є перспективною, коли її фінансовий результат є від'ємним та не окреслюється позитивною динамікою підвищення. Саме тому, увага керівника кожного підприємства більше зосереджена саме на показниках прибутковості та обсягах одержаного прибутку. Тому для створення оптимального рівня прибутковості потрібно ретельно досліджувати сутність та зміст даного поняття саме в ухваленні продуманих управлінських рішень стосовно її підвищення. В зв'язку з цим тема на сьогодні є актуальною.

Наукова новизна. У роботі автор розкиває, через визначення деяких вчених, поняття «прибутковість» і зробив підсумок, що найважливішими показниками розвитку господарської діяльності є кінцевий практичний результат – прибуток і рентабельність.

Якість проведеного аналізу. Слід зазначити, що в роботі проведено аналіз організаційно-економічних показників підприємства **ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»** » за 2020 – 2022 рр. (табл. 2.2), в аналізі таблиці (табл. 2.2) відображено, показники потенціалу даного підприємства, які засвідчують, що обсяг власного і позикового капіталу за 2020-2022 рр. збільшився, але при цьому знос основних активів також збільшився; таблиця 2.3 характеризує хороші показники платоспроможності даного підприємства, що не скажеш про показники фінансової стійкості (табл.2.4), що такий показник як коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами показує динаміку до спаду; показники ділової активності (табл. 2.5) свідчить про те, що підприємство більш швидше розраховується по своїх зобов'язаннях ніж по погашенню кредиторської заборгованості; таблиця 2.8. характеризує показники рентабельності даного підприємства, здобутий рівень рентабельності, для компанії таких масштабів є на значно високому рівні, тобто всі показники є позитивними, і можна характеризувати компанію як надійна, однак показник має тенденцію до спаду, але в цілому підприємство характеризується позитивним фінансовим результатом.

Обґрунтованість пропозицій і висновків та їх практична цінність у роботі підприємства. Провівши аналіз по даній темі автор пропонує пропозиції, які будуть підвищувати прибутковість підприємства, а саме: для скорочення витрат вводити економічне обґрунтування норм; вводити нові технології; покращувати якість послуг і продуктивності праці; вдосконалювати маркетингові дослідження.

Наявність недоліків. Обґрунтовуючи тему дипломної роботи бажано автору звернути більшу увагу на наукові дослідження щодо показників прибутковості, звертаючи увагу на причини, які призводять або до підвищення, або до зниження значення того чи іншого показника, під параграфами підсумки повинні бути власними, бажано щоб у тексті не зустрічався русизм. Рівень плагіату змісту роботи – 4,74%.

Загальний висновок і оцінка роботи. Але, звертаючи увагу на наявність недоліків слід відзначити, що робота виконана самостійно, зміст роботи відповідає назві теми, робота має слушні пропозиції для покращення діяльності підприємства. В цілому кваліфікаційна (дипломна) робота відповідає вимогам освітньо-професійної програми Зміст роботи можна оцінити на позитивний бал, автора допустити до захисту.

Рецензент: Чернова О.В., к.е.н., доцент
доцент кафедри економіки та
міжнародних економічних відносин
Полтавського державного аграрного університету

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 16:57:43 19.02.2024

Назва файлу з підписом: Диплом_Ковленко В.П._ ЕМУ-22-1.docx.p7s
Розмір файлу з підписом: 199.7 КБ

Назва файлу без підпису: Диплом_Ковленко В.П._ ЕМУ-22-1.docx
Розмір файлу без підпису: 182.5 КБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: БОДРОВ ВОЛОДИМИР ГРИГОРОВИЧ
П.І.Б.: БОДРОВ ВОЛОДИМИР ГРИГОРОВИЧ
Країна: Україна
РНОКПП: 1901219816
Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА
Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 11:51:33 19.02.2024
Сертифікат виданий: КНЕДП АЦСК АТ КБ "ПРИВАТБАНК"
Серійний номер: 5E984D526F82F38F04000000B4C0EB0014197804
Тип носія особистого ключа: Незахищений
Алгоритм підпису: ДСТУ-4145
Тип підпису: Удосконалений
Тип контейнера: Підпис та дані в одному файлі (CAdES enveloped)
Формат підпису: З повними даними ЦСК для перевірки (CAdES-X Long)
Сертифікат: Кваліфікований

Онлайн сервіс створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

ПРОТОКОЛ
створення та перевірки кваліфікованого та удосконаленого електронного підпису

Дата та час: 13:44:15 17.02.2024

Назва файлу з підписом: ДИПЛОМ_Ковленко В.П.docx.asice
Розмір файлу з підписом: 184.5 КБ

Перевірені файли:
Назва файлу без підпису: ДИПЛОМ_Ковленко В.П.docx
Розмір файлу без підпису: 182.4 КБ

Результат перевірки підпису: Підпис створено та перевірено успішно. Цілісність даних підтверджено

Підписувач: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА
П.І.Б.: ЛАЗЕБНИК ЛАРИСА ЛЕОНІДІВНА
Країна: Україна
РНОКПП: 2488704847
Організація (установа): ФІЗИЧНА ОСОБА
Час підпису (підтверджено кваліфікованою позначкою часу для підпису від Надавача): 13:44:16 17.02.2024
Сертифікат виданий: АЦСК АТ КБ «ПРИВАТБАНК»
Серійний номер: 248197DDFAB977E504000000EE561A01F0046704
Алгоритм підпису: ДСТУ 4145
Тип підпису: Удосконалений
Тип контейнера: Підпис та дані в архіві (розширений) (ASiC-E)
Формат підпису: З повними даними для перевірки (XAdES-B-LT)
Сертифікат: Кваліфікований

Версія від: 2023.12.21 13:00

АНОТАЦІЯ

«Забезпечення прибутковості підприємства в умовах посилення конкуренції»

Мета роботи полягає в обґрунтуванні практичних та теоретичних аспектів покращення прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за умов ринкової економіки. Завершальним етапом є власне надання дієвих рекомендацій щодо покращення прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» та шляхів їх реалізації.
Завданнями роботи є:

1) дослідити методичні аспекти аналізу та оцінки прибутковості компанії;
2) розкрити сутність та основні підходи саме до визначення поняття «прибутковість»;
3) оцінити організаційно-економічну характеристику ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» та особливості його розвиту;
4) здійснити діагностику внутрішнього середовища компанії;
5) реалізувати оцінку прибутковості компанії та чинників його розвитку;
6) окреслити стратегічні альтернативи покращення прибутковості компанії;
7) навести пропозиції стосовно збільшення прибутковості компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»;
8) оцінити економічну ефективність запропонованих заходів.

Предметом дослідження є процес забезпечення прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС».

Об’єктом дослідження є забезпечення прибутковості підприємства в умовах конкуренції.
Базою дослідження виступає підприємство ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС».
Дипломна робота містить 52 сторінки, 14 таблиць, 6 рисунків, список використаних джерел та літератури з 33 найменувань, 1 додатка.

Ключові слова: прибутковість, прибуток, рентабельність, доходи, витрати, показники прибутковості, реалізація послуг, збільшення прибутковості, грошові кошти, показники рентабельності.

Рік виконання дипломної роботи 2023 рік.

Рік захисту роботи 2024 рік.

ABSTRACT

Ensuring Enterprise Profitability in the Face of Intensifying Competition (Title of the graduation qualification (diploma) paper)

The objective of this paper is to justify practical and theoretical aspects of improving the profitability of the "AUTO TRAL SERVICE" LLC in the conditions of a market economy. The final stage involves providing effective recommendations for enhancing the profitability of the "AUTO TRAL SERVICE" LLC and ways to implement them.

The tasks of the paper include:

1. Investigating methodological aspects of analysis and assessment of the company's profitability;
2. Unveiling the essence and main approaches to defining the concept of "profitability";
3. Assessing the organizational and economic characteristics of "AUTO TRAL SERVICE" LLC and its development features;
4. Conducting a diagnosis of the company's internal environment;
5. Implementing an assessment of the company's profitability and factors of its development;
6. Outlining strategic alternatives for improving the company's profitability;
7. Providing suggestions for increasing the profitability of "AUTO TRAL SERVICE" LLC;
8. Assessing the economic efficiency of the proposed measures.

The subject of the research is the process of ensuring the profitability of the "AUTO TRAL SERVICE" LLC. The object of the research is ensuring the profitability of the enterprise in competitive conditions. The research is based on "AUTO TRAL SERVICE" LLC.

Conclusions have been formulated based on the research results. The diploma paper consists of 52 pages, 14 tables, 6 figures, a list of used sources and literature with 33 titles, and 1 appendix.

Keywords: profitability, profit, profitability, income, expenses, profitability indicators, service implementation, increased profitability, funds, profitability indicators. The year of completion of the diploma paper is 2024. The year of the defense of the paper is 2024.

ЗМІСТ

ВСТУП 14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. 16
1.1. Прибутковість підприємства: сутність, значення та фактори забезпечення 16
1.2. Методика оцінки прибутковості підприємства 24
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» 29
2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» 29
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» .. 37
2.3. Оцінка рівня прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» 42
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» 51
3.1. Шляхи підвищення рівня прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» 51
3.2. Економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення рівня прибутковості 58
ВИСНОВКИ 64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 67
ДОДАТКИ 71

ВСТУП

Нинішні ринкові умови становлять перед вітчизняними компаніями нові вимоги стосовно збільшення обсягів виробництва, а також розвитку за умов конкуренції, впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища посилення інтеграційних процесів. Кожна підприємницька діяльність не є перспективною, коли її фінансовий результат є від'ємним та не окреслюється позитивною динамікою підвищення. Саме тому, увага керівника більше зосереджена саме на показниках прибутковості компанії та обсягах одержаного прибутку. Тому для створення оптимального рівня прибутковості задля керівників компанії потрібно ретельно досліджувати сутність та зміст даного поняття саме в ухваленні продуманих управлінських рішень стосовно її підвищення.

Власне дослідженню особливостей утворення та покращення прибутковості компанії присвячено досить значну кількість наукових праць економістів, учених та дослідників як: Давидов О.І., Гадзевич О.І., Косік А.Ф., Бланк І.О., Мец В.О., Мелень О.В., Єпіфанова І.Ю., Кучер Л.Ю., Гуменюк В.С., Селіверстова Л.С., Орлов О.А., Антонюк Р.Р., Скрипник О.В., Огійчук М.Ф., Кучерява А.С., Хмелевський О.В., Терещенко О.О., Янковець Т.М., Рябенков О.В..

Метою роботи являється обґрунтування практичних та теоретичних аспектів покращення прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за умов ринкової економіки.

Досягнення мети, яка поставлена вимагає вирішення певних завдань дослідження:

− дослідити методичні аспекти аналізу та оцінки прибутковості компанії;

− розкрити сутність та основні підходи саме до визначення поняття «прибутковість»;

− оцінити організаційно-економічну характеристику ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» та особливості його розвиту;

− здійснити діагностику внутрішнього середовища компанії;

− реалізувати оцінку прибутковості компанії та чинників його розвитку;

− окреслити стратегічні альтернативи покращення прибутковості компанії;

− навести пропозиції стосовно збільшення прибутковості компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»;

− оцінити економічну ефективність запропонованих заходів.

Об’єктом дослідження являється забезпечення прибутковості підприємства в умовах конкуренції.

Предметом дослідження являється процес забезпечення прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС».

Під час виконання дипломної роботи використовувалась сукупність загальних та специфічних наукових методів: фінансовий та економічний аналізи, графічний, статистичний, групування, економіко статистичний, метод узагальнення результатів дослідження, методи аналізу та синтезу. Для одержання аналітичної інформації використані дані статистичної звітності, зокрема, бухгалтерської звітності компанії.

Інформаційна база даного дослідження представлена науковими статтями, Інтернет джерелами, даними бухгалтерської звітності та внутрішньою корпоративною інформацією ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Прибутковість підприємства: сутність, значення та фактори забезпечення

Головною метою створення та функціонування кожного підприємства незалежно від форми власності чи розміру є одержання справедливої нагороди за реалізовану діяльність, іншими словами достатнього розміру доходу[2].

Прибуток являється тією категорією, що найкраще зображає фінансові можливості компанії та його здатність до посилення виробничої діяльності підприємства. Чим більший прибуток, відповідно, більше можливостей в підприємства з’являється задля економічного розвитку, покращення, а також розширення власної діяльності. Прибуток являється джерелом підвищення рівня власне добробуту населення, для держави визначає рівень фінансової стабільності.

Прибуток – основний показник, що відображає фінансові результати діяльності підприємства. Прибуток являється основним фінансовим джерелом зростання підприємства. Основним питанням фінансів та економіки є визначення фінансового результату діяльності компанії. Прибуток являється основною метою діяльності підприємства та головною рушійною силою економічних процесів. Він також є джерелом забезпечення не тільки внутрішньогосподарських потреб компанії, а також джерелом формування бюджетних ресурсів держави[7].

Економіст Ф. Найт зазначає про те, що жоден економічний термін не використовується в саме такій величезній кількості значень, як «прибуток» [4].

Дуже часто поняття «прибутку» зіставляють з поняттям «доходу». Однак, поняття «дохід» значно ширше поняття «прибуток». Власне, дохід

широко застосовується на загальному, побутовому чи економічному рівні. Слід говорити про національний дохід громадян, держави, підприємства. Дохід являє собою загальну суму грошових надходжень компанії саме від реалізованої продукції, виконаних послуг та робіт. Загальний дохід підприємства являє собою суму доходу, що отриманий фірмою від продажу продукції. Валовий дохід компанії нараховує грошову виручку від реалізації продукту, майна підприємства, інших матеріальних цінностей тощо, що зменшено на суму постійних витрат. Прибуток підприємства являє собою складову частину доходу, яка залишається після відшкодування абсолютно всіх витрат на комерційну та виробничу діяльність підприємства. Саме він характеризує мету підприємницької діяльності, переважання надходжень над витратами і вважається основним показником результативності діяльності підприємства.

Зважаючи на те, що прибуток є найбільш неоднозначною економічною категорією, важкість його визначення обумовлена різноманітністю інтересів, що він відображає. Після проведеного аналізу існуючих підходів вчених щодо визначення поняття прибутку саме в економічній літературі, виявлено, що на сьогодні в науковій літературі немає єдиної точки зору стосовно визначення зазначеної економічної категорії. Власне, підходи до визначення категорії прибуток представлені у табл. 1.1

Таблиця 1.1

Існуючі підходи до визначення категорії прибуток

№	Джерело	Визначення
1	Азаренкова Г.М., Журавель Т.М., Михайленко Р.М.	Прибуток - різниця між сумою доходів і витратами на виробництво та реалізацію продукції.
2	Буряковський В.В.	Прибуток являє собою грошовий вираз частини грошових збережень, які створені підприємством будь-якої форми власності.
3	Мочерний С.В.	Прибуток являє собою перетворену, похідну форму додаткової вартості, що з кількісного аспекту являється різницею між ціною продажу і витратами капіталу на її виробництво.
4	Предборський В.А.	Прибуток являється узагальнюючим показником діяльності і окремого підприємця, підприємства, галузі, економіки загалом.
5	Білик В.О.	Прибуток: 1) являться результатом капіталу як обов'язкового фактора будь-якого виробництва; 2) це винагорода капіталіста за

		відстрочку саме особистого споживання власного капіталу та за ризик в очікуванні ефекту від вкладених у виробництво засобів; 3) це трудовий дохід від підприємницької діяльності у всіх видах 4) це результат існування монополії
6	Мочерний С.В.	Прибуток це форма чистого доходу за умови розвинутих товарно-грошових відносин, яка виражає вартість додаткового частково потрібного продукту. За величиною прибуток являє різницю між продажною ціною товару і витратами на виробництво.
7	НП(С)Б 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»	Прибуток являє суму, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Джерело:складено автором на основі[2]

Варто зробити висновок, що поняття «прибутку» вченими тлумачиться по-різному, однак потрібно виділити спільні риси[10]:

1. Прибуток визначають як різницю між валовим доходом та валовими витратами.

2. Прибуток являє собою важливий показник фінансових результатів кожної діяльності підприємства.

3. Сукупною ознакою являється визнання джерелом прибутку саме творчої діяльності.

Прийнятний рівень ефективності вимагає перевищення саме кінцевих результатів над витратами та співставлення отриманих результатів до результатів аналогічних об'єктів. Зважаючи на це, оскільки абсолютна сума прибутку, яка отримана підприємством є важливим показником діяльності, але не може означати рівень ефективності господарювання, саме це пов'язано з характером того що абсолютний розмір прибутку встановлює одноразовий економічний ефект. Водночас міру цієї ефективності встановлює показник прибутковості.

Потрібно зазначити, що прибуток окреслює такі функції як важливу категорію ринкових відносин[23]:

1) розкриває економічний ефект, іншими словами кінцевий фінансовий результат;

2) прибуток має значення стимулювальної функції, тобто він є фінансовим результатом та головним елементом фінансових ресурсів компанії;

3) прибуток являється джерело створення бюджетів різних рівнів.

Рівень та сума прибутку формуються завдяки впливу великої кількості факторів, що діють на неї негативно та позитивно. Фактори, які мають вплив на прибуток, різноманітні та численні. Абсолютно всі фактори, які впливають на прибуток компанії, поділяються на ендогенні та екзогенні.

При досліджені сутності прибутковості, варто відмітити різноманітність поглядів стосовно тлумачення поняття «прибутковість», яке узагальнене в табл. 1.2.

Таблиця 1.2

Узагальнення підходів до визначення сутності поняття «прибутковість»

Автор	Прибутковість – це
Р.Р. Антонюк	стійке економічне явище, яке проявляється як підтверджена здатність компанії генерувати позитивний фінансовий результат саме від здійснення основної та всієї господарської діяльності, яка полягає в перевищенні доходу над витратами в розмірі достатньому для ефективного подальшого функціонування
М.Ф. Огійчук	вид ефективності, яка характеризує результативність діяльності економічних систем. Особливістю систем є вартісний характер засобів досягнення цілей, а в деяких випадках і самих цілей
Т.В. Осипова	сам прибуток, що у цілому визначає результат фінансово-господарської діяльності компанії як суб'єктів господарювання. Саме тому прибуток зображає її результати
Л.Ю. Кучер	між прибутковістю та прибутком існує тісний діалектичний взаємозв'язок: прибуток являє собою показник для зображення економічного ефекту в абсолютних показниках, а прибутковість являє собою показник для зображення економічної ефективності діяльності суб'єкта господарювання
С.В. Мочерний	по-перше, прибутковість підприємства щодо всього авансованого капіталу, що визначається нормою прибутку; по-друге, прибутковість - виготовлення окремої партії товарів, що вимірюється відношенням прибутку до собівартості товарів
О.В. Хмелевський	стан підприємства, яка вказує на здатність реалізовувати рентабельну діяльністьгенерувати прибуток, , забезпечувати платоспроможність, на основі чого забезпечувати стабільність зростання та майбутній інноваційно-інвестиційний розвиток

Джерело:складено автором на основі[4]

Для характеристики складників складання прибутку підприємства важливою є рентабельність, що більш повно, за прибуток, виявляє саме кінцеві результати господарювання, адже даний розмір показує співвідношення між використаними та наявними ресурсами.

Отже, рентабельність це відносний показник, що має властивість порівняння. Рентабельність характеризує ступінь вигідності, дохідності, прибутковості.

Коли сума прибутку демонструє саме абсолютний ефект від діяльності, тоді рентабельність демонструє міру даної ефективності, іншими словами відносний рівень прибутковості компанії. Рентабельність як показник демонструє достатню міру прибутку порівняно з окремими величинами, які мають вплив на фінансово-господарську діяльність компанії. Прибуток в процесі визначення показника рентабельності співвідноситься з чинниками, що мають найбільший вплив на його одержання[17].

Показники рентабельності проданої продукції та певних її видів інформують про окупність затрат на виробництво та власне продажів відповідних видів продукції, іншими словами про те, скільки прибутку одержує компанія на одну гривню затрат, які укладених для одержання прибутку.

Головні показники рентабельності варто об’єднати в групи[7]:

– показники рентабельності продукції;

– показники рентабельності капіталу;

– показники, які розраховані на базі потоків наявних грошових коштів.

О.А. Зінченко виділяє класифікаційні ознаки показників рентабельності за критерієм[13]:

– часу (тобто: статистичні, моментні, динамічні);

– витрат (тобто: застосовані ресурси, активи, споживані ресурси);

– результату (тобто: оподаткований, загальний, чистий прибуток);

– узагальнення (тобто: локальні, узагальнені, часткові);

– інфляції.

Загалом, недоліком даної класифікації є відсутність показників, які характеризують певні види діяльності компанії: інвестиційну, операційну та фінансову, які є потрібними, оскільки в періоди нестабільності фінансова та інвестиційна діяльність є джерелом доходу.

О.Г. Пендик та С.Б. Довбня об’єднують коефіцієнти рентабельності у групи за ознаками[19]:

– характеристики ефективності діяльності підприємства загалом;

– характеристики ефективності за видами діяльності;

– характеристики ефективності використання ресурсів.

Л.А. Лахтіона всі показники рентабельності поділила на чотири групи[20]:

– показники рентабельності активів;

– показники рентабельності реалізації;

– показники рентабельності зобов’язань та власного капіталу;

– показники рентабельності продукції та витрат.

Базилінська О.Я. та Зянько В.В. показники рентабельності поділяють на[27]:

– ресурсні, тобто, рентабельність активів компанії, рентабельність оборотних активів, рентабельність чистих активів, рентабельність необоротних активів, рентабельність власного капіталу тощо;

– витратні, тобто, рентабельність продукції, інвестиційних проектів, окремих видів діяльності тощо;

– доходні, тобто, операційна рентабельність реалізації, валова рентабельність реалізації та чиста рентабельність реалізації.

Іншими словами, прибутковість характеризується рентабельністю та прибутком. Є різні підходи щодо визначення показників рентабельності. Загалом показники рентабельність змістовно зображають кінцеві результати діяльності, адже їх величина зображує співвідношення факту з використаними ресурсами.

Показників рентабельності є багато, однак в чисельнику виступає прибуток, а в знаменнику виступають витрати, що були понесенні для одержання прибутку. Власне, який саме прибуток та витрати приймаються для розрахунку, завжди залежить від рентабельності[8].

Задля рентабельного функціонування всіх суб’єктів господарювання за умов ринкових відносин основне значення має відображення резервів зростання об’єму продукції, уменшення собівартості та покращення прибутку.

Наперекір прямопропорційному зв'язку впливу саме обсягу продажу продукції на рівень чистого прибутку власне зв'язок між рівнем собівартості та величиною прибутку зворотний. Загалом, чим нижча собівартість продукції, що продається та, відповідно, визначається рівнем затрат на виробництво та продаж, тоді тим більший прибуток, та навпаки[12].

Прибуток як кінцевий фінансовий результат діяльності компанії складається із позитивним та негативним значенням, іншими словами компанії отримують чистий прибуток, коли їх діяльність являється прибутковою, чи чистий збиток, коли компанії не є прибутковими чи рентабельними.

Загалом, резерви покращення прибутку та рентабельності пов'язані із напрямами господарювання компанії. Задля успішного функціонування певний суб’єкт господарювання має прагнути до покращення ефективності діяльності на базі раціонального використання ресурсного потенціалу, поліпшення якості реалізованої продукції, збільшення прибутковості виробництва[10].

Отже, на підприємствах варто приділяти увагу плануванню та отриманню прибутку. Також варто пам'ятати, що на загальну величину прибутку впливають фактори, які не залежать від діяльності компанії так і фактори, що знаходяться в компетенції компанії.

Для покращення рівня прибутковості компанії можуть упроваджувати заходи[8]:

– техніко-технологічні (переозброєння виробництва, оновлення техніко-технологічної бази, вдосконалення виробів, які виготовляються);

– організаційні (вдосконалення організаційної та виробничої структури управління, реструктуризація виробництва, диверсифікація виробництва тощо);

– економічні стимули та важелі (прискорення оборотності оборотних коштів, вдосконалення тарифної системи та форми оплати праці, тощо).

Коли розглядати рентабельність та прибуток як складники прибутковості, тоді фактором підвищення та зростання ефективності виробництва є розширення, іншими словами збільшення обсягів виготовлення товарів. Реалізувати це можна двома шляхами[19]:

- екстенсивний шлях - за рахунок підвищення кількості залучених у виробництво факторів;

- інтенсивний шлях - за рахунок поліпшення технологій.

Задля того щоб компанії України за сучасних ринкових умов працювали стабільно та одержували прибуток, варто впровадити такі методи та шляхи збільшення рентабельності та прибутку.

Таблиця 1.3

Шляхи збільшення прибутку і рентабельності послуг

Шляхи збільшення	
Прибутку	Рентабельності
1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації послуг	1. Зниження собівартості послуг
2. Поліпшення якості послуг	2. Підвищення продуктивності праці
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду	3. Скорочення невиробничих витрат
4. Зниження собівартості послуг за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу
6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів	5. Зменшення витрат щодо надання послуг або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік
7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.	6. Удосконалення послуг із середнім рівнем рентабельності
	7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свої послуги за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тих, що є високорентабельними, та ін.

Джерело:складено автором на основі[2]

Запропоновані заходи варто використовувати підприємствами задля покращення прибутковості діяльності в теперішніх умовах в Україні. Однак підприємства мають активно шукати можливі шляхи покращення виробництва, збільшення конкурентоспроможності власної продукції, яка має сприяти збільшенню рентабельності та прибутку підприємства.

1.2. Методика оцінки прибутковості підприємства

Загалом економічний аналіз являється системою взаємозумовлених та взаємопов'язаних методів вивчення та наукового дослідження процесів, явищ, дій, результатів. Саме в економіці застосовується задля виявлення тенденцій та закономірностей розвитку економічних процесів, оцінки та встановлення основних факторів, які негативно чи позитивно впливають на показники ефективності. Явним є факт про те, що власник зацікавлений саме у стабільній роботі компанії, розвитку, прибутковості, а це імовірно при одержанні прибутку та ефективному використанні. Це пояснює потребу виконання економічного аналізу у ділянці створення та розподілу прибутку, адже від значень головних показників діяльності, структури джерел фінансування, господарських операцій залежить прийняття управлінських рішень саме на рівні підприємства, вкладення капіталу, можливості залучення додаткових джерел[3].

Основною метою економічного аналізу розподілу прибутку являється оцінка ефективності діяльності суб'єкта, а також визначення складових елементів складання прибутку та ефективності розподілу, пошук та обґрунтування резервів покращення прибутковості.

Згідно з завданнями економічного аналізу операцій зі створення та розподілу прибутку за сучасних умов господарювання стосуються: визначення впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на величину прибутку компанії; вивчення можливостей одержання прибутку згідно з потенціалом суб'єкта господарювання; контроль за реалізацією планів одержання

прибутку; оцінка структури та динаміки фінансових результатів; оцінка впливу прибутку на фінансову стійкість компанії; визначення та оцінка напрямів ефективності розподілу прибутку; формування резервів покращення прибутковості компанії; надання рекомендацій щодо покращення ефективності управління прибутком[9].

Задля досягнення завдань аналізу операцій щодо формування та розподілу прибутку суттєвого значення набуває оцінка методичних засад його реалізації з метою адаптації наявних методик за сьогоднішніх умов, особливо в частині покращення механізмів управління прибутком та, в цілому, господарською діяльністю.

Здійснений критичний аналіз методик аналізу фінансових операцій діяльності та операцій щодо формування та розподілу прибутку, які представлені у навчальній літературі свідчить про те, що елементами методики аналізу прибутку, що сформована у літературі, є реалізація вертикального та горизонтального аналізу показників прибутку, доходів, витрат[12].

Даний підхід вважається класичним і доступним широкому колу користувачів за даними показників фінансової звітності. Однак за умов застосування даного підходу можна дослідити тільки зміни у динаміці та структурі фінансових результатів, витрат і доходів та не можливо врахувати вплив фінансових результатів саме на рентабельність діяльності підприємства чи фінансову стійкість.

У працях Г. В. Савицької, В. О. Подольської та О. В. Яріш наведено методики аналізу, що передбачають здійснення аналізу рентабельності. Це спричинено тим, що показники рентабельності повно характеризують результати діяльності суб’єкта господарювання, адже їхній розмір показує співвідношення ефекту до вкладеного капіталу. Показники рентабельності використовуються задля оцінки ефективності діяльності компанії[1].

У працях Є. В. Мниха та С. В. Дибаль окремим етапом аналізу виокремлюється факторний аналіз прибутку саме від реалізації продукції.

Потреба здійснення даного напряму аналізу спричинено дослідженням впливу елементів, які складають показник прибутку від реалізації та прийняття рішень за наслідками аналізу. Це пов’язано саме з тим, що переконуючі висновки про величину одержаного прибутку не можливо зробити без аналізу факторів, які впливають на зміну показників[9].

Винятковим є підхід В. Я. Позднякова, що аналіз величини прибутку рекомендує проводити з урахуванням інформації щодо асортиментної політики та рівню відпускних цін. Також це пов’язано з тим, що в нинішніх умовах економіки всі пропозиції на прибуток впливають за допомогою асортиментної політики, більше того, як свідчить зарубіжний досвід, коли продукція швидко продається, доцільно підвищувати ціну. Проте аналіз прибутку за даною методикою являється доступним вузькому колу користувачів інформації, які за умов асиметрії інформації являються негативним явищем для зовнішніх користувачів[25].

Найкраще методику аналізу показано у навчальній літературі за редакцією Ф. Ф. Бутинця та А. Г. Загороднього. У даних джерелах представлено методику аналізу прибутку, яка враховує для дослідження аспекти діяльності компанії та вплив прибутку на показники. Дана методика передбачає реалізацію аналізу прибутку як здійснення окремим етапом аналізу використання та розподілу чистого прибутку, яка полягає у здійсненні горизонтального аналізу напрямів розподілу[18].

Для здійснення аналізу прибутку за поданими методиками потрібними є наявність різноманітних джерел інформації, які належить до внутрішніх джерел. У даному випадку виникають перешкоди задля здійснення економічного аналізу зовнішніми суб’єктами з огляду з інформаційною обмеженістю фінансової звітності та відсутністю інформації із внутрішньо фірмових документів.

Аналіз публікацій у наукових статтях, присвячених проблемним питання методики аналізу фінансових результатів та прибутку, наведено в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Висвітлення питання методики аналізу прибутку у наукових статтях

Автор	Етапи аналізу фінансових результатів (прибутку)
Череп А. В, Рурка Г. І.	1) горизонтальний та вертикальний аналіз за видами діяльності; 2) характеристика показників динаміки за роками; 3) характеристика структурних компонентів прибутку; 4) факторний аналіз прибутку; 5) аналіз процентної маржі
Сало І. В., Лисянська О. О.	1) горизонтальний та вертикальний аналіз прибутку за видами діяльності; 2) аналіз динамічних показників прибутковості за роками; 3) оцінка показників прибутковості; 4) порівняльний аналіз рівня прибутковості; 5) оцінка структурних компонентів прибутку; 6) факторний аналіз;
Шубіна С. В., Крамаренко І. В., Лосева І. В., Швадченко В. О.	1) горизонтальний та вертикальний аналіз; 2) детермінований факторний аналіз; 3) кореляційно-регресійний аналіз: - «ЧП-активи»; - «ЧП-пасиви»; - «ЧП-рух грошових коштів»
Тютюнник Ю. М.	1) оцінка динаміки фінансових результатів; 2) оцінка структури фінансових результатів діяльності; 3) факторний аналіз формування фінансових результатів
Блонська В. І., Паньків І. В.	1) горизонтальний аналіз – порівняння показників прибутку в динаміці; 2) вертикальний – визначення структури прибутку за сферами діяльності, видами продукції, структурний аналіз розподілу прибутку; 3) порівняльний аналіз прибутку; 4) оцінка коефіцієнтів рентабельності, ефективності розподілу прибутку; 5) інтегральний аналіз прибутку
Говорушко Т. А., Лановська Г. І.	1) оцінка динаміки показників діяльності підприємств галузі; 2) оцінка структури та динаміки операційних витрат; 3) оцінка структури показників фінансових результатів; 4) оцінка динаміки чистого прибутку; 5) оцінка динаміки рентабельності показників операційної діяльності
Кочетков О. В., Балдик Д. О.	1) оцінка динаміки фінансових результатів; 2) оцінка показників рентабельності

Джерело:складено автором на основі[11]

На підставі дослідження даних, які подані у таблиці 1.4, варто зробити висновок про те, що обов’язковим елементом методики оцінки прибутку є визначення динаміки та структури фінансових результатів, а також прибутку. Особливістю підходів до методики оцінки прибутку у наукових публікаціях являється приналежність досліджуваної методики саме до конкретної галузі економіки. Особливістю методики оцінки прибутку, запропонованою групою

авторів визначено потребу проведення факторного аналізу прибутку. Перевагою запропонованої методики є відсутність за наслідками оцінки прибутку за даною методикою асиметрії інформації, адже інформаційною базою слугують дані фінансової звітності. Недоліком є відсутність розрахункових показників стосовно аналізу грошового забезпечення прибутку та оцінки інших показників діяльності[11].

Отже, в результаті дослідження методики аналізу прибутку, що визначена у наукових статтях та навчальній літературі встановлено відсутність складної методики економічного аналізу прибутку та фінансових результатів, за результатами використання якої користувачі одержували повну інформацію задля прийняття управлінських рішень. Актуальність розробки комплексної методики оцінки операцій з розподілу прибутку визначається тим, що усі умови економічних відносин тісно пов’язані з пошуком шляхів переробленням наслідків кризових явищ, а також недопущення їх у майбутньому та трансформацією значення та сутності прибутку в економіці, що базується на концепції грошового забезпечення фінансового результату для ефективного виконання його ролі саме як джерела внутрішнього фінансування.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ РІВНЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

«АВТО ТРАЛ СЕРВІС» являється компанією, що реалізовує перевезення негабаритного вантажу по всіх куточках України. Завдяки широкій колекції автотранспорту компанія надає послуги з перевезення великогабаритних вантажів, реалізовує автоперевезення негабаритних вантажів та доставляє довгомірні вантажі. Також компанія продумує усі суттєві моменти для перевезення: власне планування маршруту, розрахунок часу доставки, урахування витрати палива та підготовка документації на вантаж.

Основна характеристика підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» наведена у таблиці 2.1

Таблиця 2.1.

Загальна характеристика підприємства ТОВ «Авто трал сервіс»

Зміст необхідних відомостей	Інформація
1. Повна та скорочена назва підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю «Авто трал сервіс», ТОВ «Авто трал сервіс»
2. Дата реєстрації підприємства. Власник	11 жовтня 2018 року. Його засновником є Линтвар Олександр Олексійович.
3. Поштова та юридична адреси підприємства	Україна, 03061, місто Київ, проспект Відрадний, будинок 95-Е, офіс 202.
4. Код ЄДРПОУ	42550194
5. Вид діяльності (основний), (код галузі)	49.41 Вантажний автомобільний транспорт
6. Організаційно-правова форма підприємства	Товариство з обмеженою відповідальністю
7. Форма власності, частка держави у капіталі	Приватна

Джерело:складено автором на основі[13]

Вантажоперевезення по Україні містять декілька видів, одним із яких являється перевезення негабаритних вантажів. Даний спосіб має свої правила та стандарти, послідовність процесу, а також можливий вибір транспортних засобів. Під час замовлення негабаритних перевезень потрібно правильно вибрати транспортну компанію. АВТО ТРАЛ СЕРВІС це фірма в Києві, що вчасно та якісно транспортує вантаж будь-якого виду.

Власне, негабаритний вантаж – це об’єкти, в розміри яких переважають стандарти по ширині, висоті, довжині чи вазі. Популярними прикладами являється перевезення автомобілів, будівельної техніки, різноманітного обладнання. Саме тому, організація негабаритних перевезень вимагає особливої організації, враховуючи стандарти і правила транспортування.

Перевищення показників перевезення відносить вантаж до певної категорії негабаритних перевезень[13].

Також, важливою характеристикою перевезення саме негабаритних вантажів являється маса. Власне до негабаритного варіанту належить вантаж вага якого переважає за дозволене навантаження на ось автомобіля. Саме тому, допустима маса залежить від типу та кількості осі транспортного засобу.

Негабаритні вантажоперевезення досить складний процес. Для його успішної реалізації потрібно вдало підібрати транспортний засіб. Серед варіантів перевезення негабаритних вантажів також є використання спеціалізованого автомобільного транспорту. Дане оптимальне рішення для транспортування негабариту на невеликі відстані. Даний вид має особливості і список супроводжувальної документації[12].

Негабаритні перевезення реалізовуються на невеликій швидкості, тобто, до 60км/год. При використанні низько рамного причепу, тралу заборонено рухатися узбіччям та зупинятися в місцях, які не пристосовані для розміщення даного транспорту.

На підприємстві АВТО ТРАЛ СЕРВІС існує матрична організаційна структура, оскільки висока кількість проектів та інноваційних розробок

наложується на сталу функціональну структуру. Одночасно гармонійний управлінський колектив, який здатний успішно реалізовувати чотири основні елементи управління: планування, контроль, організація та керівництво – досить тісно співпрацює з реалізаторами проектів[22].

Аналіз середовища підприємства являє собою процес визначення важливих елементів внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на досягнення цілей компанії. Аналіз середовища виконує важливі функції в діяльності компанії[22]:

- з погляду політики компанії, допомагає їх створити про себе сприятливе враження;

- з погляду стратегічного планування, поліпшує визначення важливих факторів, які впливають на економіку компанії і її майбутнє;

- з погляду поточної діяльності, надає інформацію, потрібну для ліпшого виконання виробничих функцій.

Для визначення стратегії поведінки компанії і її реалізації, керівництво має мати поглиблене уявлення про внутрішнє середовище підприємства, його тенденції та потенціал розвитку та про зовнішнє середовище, його тенденції розвитку і місце, що займає в ньому компанія. При цьому внутрішнє середовище опановується, щоб розкрити слабкі та сильні сторони компанії, а зовнішнє середовище, щоб розкрити можливості та загрози, які компанія має враховувати при визначенні цілей і при їх звершенні.

Внутрішнє середовище компанії є джерелом її ефективного функціонування, адже включає потенціал розвитку на конкретному проміжку часу. Однак внутрішнє середовище може бути джерелом проблем та навіть банкрутства компанії, якщо потенціал не гарантує ефективного функціонування компанії[8].

Внутрішнє середовище компанії як частина загального середовища розташовується у рамках компанії і прямо впливає на ефективність функціонування компанії.

Власне внутрішнє середовище містить декілька аспектів та кожен з них включає набір процесів та елементів та становить потенціал компанії. Загалом прийнято включати до внутрішнього середовища компанії[6]:

– організаційний потенціал містить: організаційні структури; комунікаційні процеси; правила, норми, процедури; розподіл відповідальності та прав; ієрархію підпорядкування;

– кадровий потенціал містить такі процеси: наймання, навчання і кар'єрне зростання кадрів; взаємодія менеджерів і робітників; оцінка результатів праці і стимулювання; підтримка та створення взаємовідносин між працівниками і т. п.;

– виробничий потенціал містить: різні характеристики процесів виробництва продукції; обслуговування технологічного парку; реалізація досліджень і розробок;

– маркетинговий потенціал містить: процеси, які пов'язані з наданням послуг; просування послуг на ринку, ціноутворення, вибір ринків збуту та систем розподілу;

– фінансовий потенціал містить: процеси, які пов'язані із забезпеченням ефективного руху та використання грошових коштів компанії, прибутковості, ліквідності, створення інвестиційних можливостей тощо.

Загалом, можна зрозуміти, що внутрішнє середовище, являється частиною загального середовища та є джерелом ефективного функціонування компанії та прямо впливає на майбутній розвиток. Саме тому потрібно оцінити внутрішнє середовище компанії АВТО ТРАЛ СЕРВІС за основними факторами.

Оцінка внутрішнього середовища компанії АВТО ТРАЛ СЕРВІС за факторами[5]:

1) Організаційний;

Його складові елементи:

- Прийняття рішень реалізовується на нарадах, лише за участі середнього, вищого менеджменту та керівників проектів. Головне рішення – за директором.

- Досить часто проводяться онлайн конференції, також сповіщення для працівників по загальній системі оповіщення, загалом при приході на роботу по цій системі працівників вітають та сповіщають новини, яка стосуються підприємства АВТО ТРАЛ СЕРВІС[13].

2) Кадровий;

Його складові елементи:

- Навчання кадрів реалізовується за допомогою проведення спеціалізованих курсів, семінарів.

- Менеджери середнього рівня досить тісно співпрацюють з робітниками та з менеджерами вищого рівня.

- Обов’язково щомісяця визначають команду кращих працівників місяця та прикріплюють оголошення на веб-сайті.

- Формування для всіх співробітників святкових днів.

- Горизонтальна комунікація, тобто обмін інформацією різних відділів з іншими структурними підрозділами, унаслідок чого досягається координація та власне узгодження діяльності задля досягнення цілей організації. Умовою ефективного виконання горизонтальних комунікацій являється чіткий розподіл обов'язків, відповідальності та повноважень структурних підрозділів, використання сучасних засобів зв'язку, дотримання службової етики взаємовідносин.

3) Маркетинговий;

Його складові елементи[4]:

- Стратегія підтримуючого маркетингу, тобто попит на ринку високий, саме тому проводяться заходи підтримки реклами та за допомогою постійної участі у виставках.

Товарна політика являє собою насичення ринку. Цінова політика являє собою середні ціни на послуги.

- Для безперервної рекламно-інформаційної підтримки партнерів представники компанії АВТО ТРАЛ СЕРВІС щорічно беруть участь у спеціалізованих вітчизняних та світових виставках, форумах та салонах, які присвячені наданню послуг доставки. Дана функція дає можливість продемонструвати досить потужний потенціал компанії і представити інноваційні розробки компанії АВТО ТРАЛ СЕРВІС[13].

4) Фінансовий;

Його складові елементи:

- Прибутковість гарантується реалізацією надання послуг, що в свою чергу доповнює ланцюг додавання цінності, іншими словами від прийняття замовлення до його відмінного виконання.

- Заохочуються інвестиції, передусім закордонні для розробки особливих заказів для компанії.

5) Стратегічний;

Його складові елементи:

- Вихід на топ-позиції країни завдяки великому асортименту послуг, розробок інноваційних послуг, низької відносної вартості послуг.

- Досягнення економії коштів завдяки зменшенню собівартості послуг.

- Компанія постійно розробляє нові рішення для організації споживчих характеристик послуг.

При формуванні фірми була реалізована значна низка важливих економічних, виробничих та соціальних завдань[21]:

- зведення до єдиного комплексу торгівельних, інженерних, логістичних та виробничих підрозділів задля забезпечення якісної комунікативності;
- розташування підрозділів надання послуг на спільній території із забезпеченням прийнятного технологічного взаємозв’язку між ними;
- формування робітникам компанії зразкових умов праці в галузі;
- цілковита екологічність надання послуг з максимальним захистом навколишнього середовища від шкідливих впливів.

Загалом, аналіз організаційно-економічного стану ґрунтується на даних фінансової звітності, на розрахунку та зіставленні суттєвої кількості коефіцієнтів та показників.

Організаційно-економічний аналіз допомагає реалізувати певні завдання: оцінити поточний фінансовий стан та ефективність й результати діяльності компанії, скласти на найближчу перспективу прогноз розвитку фінансово-економічних показників; оцінити динаміку фінансових показників за конкретний період часу та фактори, які викликали певні зміни; оцінити фінансові обмеження, які наявні на шляху реалізації організаційних перетворень[28].

Варто провести аналіз показників потенціалу ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за допомогою даних наведених у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Показники потенціалу ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

Показник	2020	2021	2022	Відхилення 2022 до 2020 року, +/-	
				тис. грн.	%
Статутний капітал, тис. грн.	10	10	10	0	100,0
Власний капітал, тис. грн.	221,0	480,7	1 071,8	850,8	485,0
Позиковий капітал, тис. грн.	496,1	534,6	566,5	70,4	114,2
Майно разом, тис. грн.	717,1	1 015,3	1 638,3	921,2	228,5
Основні засоби тис. грн.:					
- залишкова вартість	599,40	775,90	1 207,30	607,9	201,4
- первісна вартість	667	959	1 589,50	922,5	238,3
- знос	67,6	183,1	382,2	314,6	565,4
Виробничі запаси, тис. грн.	29,6	52,4	55,1	25,5	186,1
Середньооблікова кількість штатних працівників, осіб	3	5	5	2	166,7

Джерело:складено автором на основі[11]

Відповідно до наведених у таблиці 2.2, слід зробити висновок, що статутний капітал ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2022 році в порівнянні з 2020 роком залишився незмінним. У 2022 році в порівнянні з минулими

роками розмір власного капіталу компанії збільшився на 850,8 тис. грн., або на 385%.

Щодо позикового капіталу, то відповідно до даних наведених у таблиці видно, що розмір капіталу у 2022 році в порівнянні з 2020 роком збільшився на 70,4 тис. грн., або на 14,2%. Оцінюючи стан основних засобів компанії видно, що їх обсяги теж зростають[16].

Отже, у 2022 році в порівнянні з 2020 роком залишкова вартість основних засобів ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» збільшилась на 129%, первісна вартість зросла на 138%, а знос збільшився на 465%. Виробничі запаси у 2022 році в порівнянні з 2020 роком зросли на 25,5 тис. грн., або на 86,1%, що спричинило зростання обсягів діяльності компанії. Дані цифри допомагають зробити висновок, що у ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» досить раціонально використовуються виробничі запаси.

Також середньооблікова кількість штатних працівників у 2020 році становила 3 осіб, що у порівнянні з даними у 2022 році більша на 2 чоловіки.

Отже, в даному параграфі здійснено загальну оцінку, аналіз внутрішнього середовища компанії та аналіз показників потенціалу ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС».

Досліджено, що в компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» є матрична організаційна структура, оскільки висока кількість певних проектів та інноваційних розробок співставляється зі сталою функціональною структурою.

Загалом компанія АВТО ТРАЛ СЕРВІС є перспективною та в майбутньому здатна генерувати прибуток. Тож потрібно правильно розвивати підприємство задля того, щоб мати змогу розширити компанію.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

Фінансово-економічний аналіз компанії, організації виконується задля формування головних показників власної діяльності суб'єкта господарювання, а також задля характеристики нинішнього стану компанії з кожного окремого аспекту.

Дані аналізу мають вирішальне значення для процесу прийняття бізнес-рішень працівниками засновниками, фінансового відділу підприємства, постачальниками, клієнтами, інвесторами, банками та іншими сторонами.

Головні показники фінансово-економічного стану можна розділити на наступні напрямки об'єктів залежно від оцінки[8]:

• аналіз фінансової стійкості;

• аналіз платоспроможності;

• аналіз ділової активності.

Слід розглянути ключові показники окремо кожного з вище наведених показників, розраховані відповідно до даних фінансової звітності ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за період 2020-2022 років.

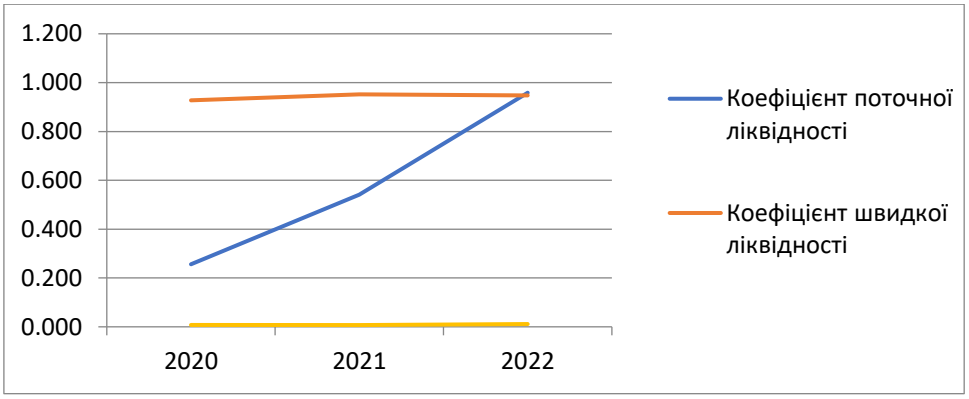
Таблиця 2.3

Показники платоспроможності ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках

	Роки			Абсолютний приріст		Темп зростання	
Показник	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
Поточі активи, тис грн	117,7	239,4	431	121,7	191,6	203,398	180,033
Поточні зобов'язання, тис грн	459	443	450	-16,7	6,9	96,365	101,559
Чистий оборотний капітал, тис грн	-342	-203	-19	138,4	184,7	59,497	9,149
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,256	0,541	0,959	0,285	0,418	211,071	177,270
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,928	0,952	0,948	0,024	-0,004	102,636	99,539
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,007	0,007	0,011	0,000	0,004	99,602	156,975

Джерело:складено автором на основі[13]

Показники платоспроможності характеризують наскільки добре компанія може погасити зобов'язання протягом короткого періоду часу, характеризуючи кількість активів компанії з зобов'язаннями певного рівня ліквідності. Динаміка показників платоспроможності для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках розрахована та відображена на рисунку 2.1.



Джерело:складено автором на основі[22]

Рис. 2.1 - Показники платоспроможності ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках

Допустиме значення коефіцієнта поточної ліквідності розміщається у межах 1,5 – 2,0, іншими словами для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» варто робити висновок про не задовільний рівень поточної ліквідності. Швидка ліквідність має розміщається на рівні 0,7 – 1,5. Стосовно цього показника задовільне значення спостерігається на протязі досліджуваного періоду. Показник абсолютної ліквідності зазвичай прийнято порівнювати із нормою у 0,2, з чого варто зробити висновок, що поки що компанія не забезпечена достатньою кількістю найбільш ліквідних активів, тобто грошовими коштами.

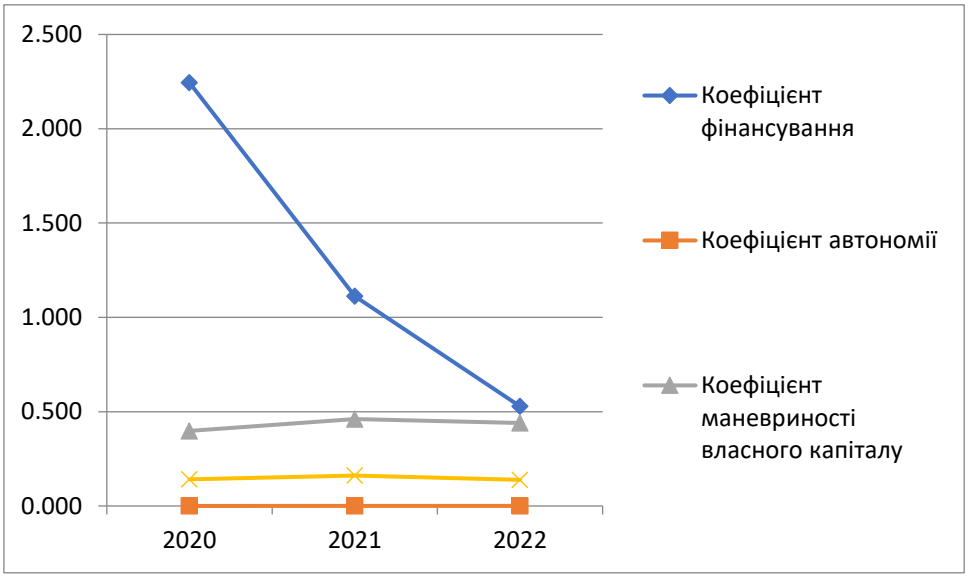
Загалом фінансова стійкість компанії розкривається показниками співвідношення власних коштів компанії, організації та позикових, іншими словами загалом показує залежність діяльності компанії щодо зовнішніх джерел фінансування. Розраховані основні показники фінансової стійкості для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 років відображені в таблиці 2.4 та на рисунку 2.2[13].

Таблиця 2.4

Показники фінансової стійкості ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках

Показник	Роки			Абсолютний приріст		Темп зростання	
	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
Позиковий капітал	496	535	567	39	32	107,761	105,967
Власний капітал	221	480,7	1 071,80	260	591	217,511	222,967
Коефіцієнт фінансування	2,245	1,112	0,529	-1,133	-0,584	49,542	47,526
Коефіцієнт автономії	0,0001	0,0002	0,0004	0,0001	0,0002	205,999	208,138
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,398	0,461	0,440	0,063	-0,021	115,767	95,373
Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами	0,142	0,161	0,138	0,019	-0,023	113,750	85,875

Джерело:складено автором на основі[22]



Джерело:складено автором на основі[13]

Рис. 2.2 - Показники фінансової стійкості ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках

Коефіцієнт автономії, який обчислюється відношенням власного капіталу до вартості майна і знаходиться на рівні 0,4 – 0,6. З рисунку 2.2 та таблиці 2.3 видно, що для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» характерним є переважно значне перевершування позикового капіталу над власним. Нормативне значення коефіцієнта маневреності власного капіталу прийнято брати на рівні 0,4 – 0,6. Для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за 2020-2022 роки

даний показник показав динаміку до збільшення, однак в межах нормативного значення, що свідчить про покращення гнучкості капіталу у забезпеченні діяльності компанії. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами відображає наявність обігових коштів компанії, організації для забезпечення фінансової стійкості, іншими словами – співвідношення власного обігового капіталу до поточних активів. З рисунку 2.2 видно, що даний показник для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» показує динаміку до спаду, що означає про переважання власного обігового капіталу перед поточними активами, однак зменшення є негативним показником для компанії[15].

Також варто розглянути показники ділової активності. Результати розрахунків показників обох груп наведені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

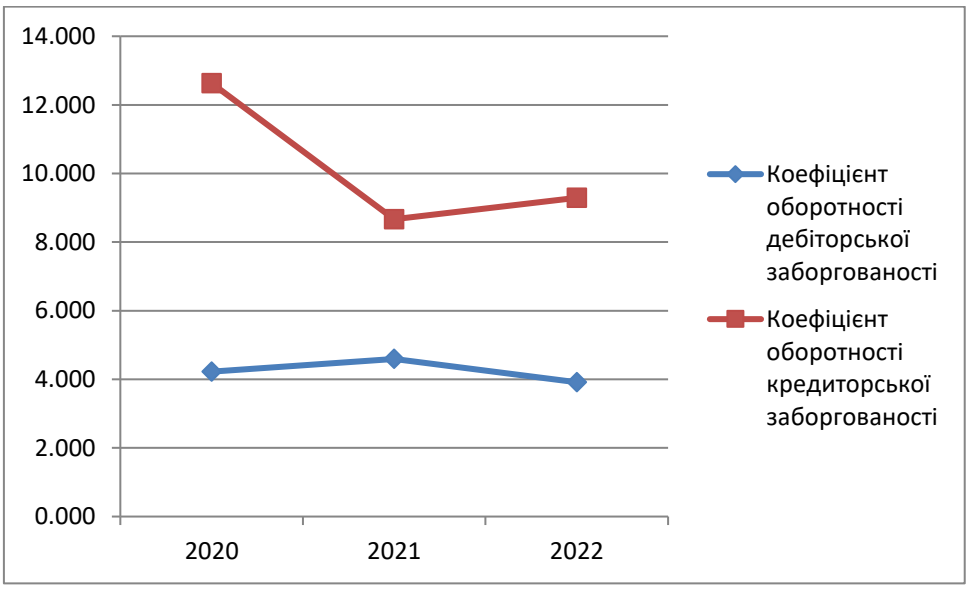
Основні показники ділової активності ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках

	Роки			Абсолютний приріст		Темп зростання	
Показник	2020	2021	2022	2021-2020	2022-2021	2021/2020	2022/2021
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт оборотності активів	2,436	2,450	1,873	0,014	-0,577	100,558	76,450
Тривалість обороту активів	149,827	148,995	194,894	-0,831	45,898	99,445	130,805
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,223	4,594	3,914	0,371	-0,679	108,786	85,212
Тривалість обороту дебіторської заборгованості	86,438	79,457	93,246	-6,981	13,789	91,924	117,354
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	12,630	8,667	9,292	-3,963	0,625	68,620	107,211
Тривалість обороту кредиторської заборгованості	28,899	42,114	39,282	13,216	-2,833	145,731	93,274

Коефіцієнт оборотності основних засобів	4,318	4,967	2,887	0,649	-2,080	115,020	58,129
Тривалість обороту основних засобів	84,528	73,490	126,426	-11,038	52,936	86,941	172,032
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	1,697	1,948	1,306	0,251	-0,642	114,791	67,020
Тривалість обороту власного капіталу	215,090	187,375	279,582	-27,715	92,207	87,115	149,210

Джерело:складено автором на основі[13]

Ділова активність компанії описується такими показниками як: коефіцієнт оборотності та термін обороту. Коефіцієнт оборотності відображає кількість виробничих циклів, які проходить певна категорія за певний період часу (рік). Термін обороту відображає відношення тривалості періоду до коефіцієнту оборотності. Відповідно до того, що саме показники ділової активності в міру розмаїття своєї природи не є спів вимірними, то для візуалізації було обрано показники оборотності кредиторської та дебіторської заборгованостей, оскільки їхнє співвідношення можна вважати показником стану платіжної дисципліни в компанії.



Джерело:складено автором на основі[22]

Рис. 2.3 – Коефіцієнти оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках

З даних рисунку 2.3 слід зробити висновок, що до 2019 року включно оборотність дебіторської заборгованості не суттєва зросла, а в 2022 році зменшилась, що вказує на меншу кількість розрахунків з споживачами, а кредиторська заборгованість в 2021 році зменшилась, однак досить суттєво, але в 2022 році зросла в половину, що свідчить про меншу кількість розрахунків зі постачальниками, при чому у цей період ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» частіше й швидше розраховувалось по своїм зобов'язанням, ніж отримувало погашення саме кредиторської заборгованості[7].

Отже, за результатами загального аналізу фінансово-економічного заборгованостей ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020-2022 роках визначено, що власне рівень ліквідності активів компанії являється задовільним, у динаміці майже всі показники фінансового стану показують не значне зменшення самої частки власного капіталу компанії, а також високої гнучкості та маневреності і відповідно акумулювання ділової активності у 2022 році через погіршення власне платіжної дисципліни стосовно розрахунків з кредиторами та дебіторами, а також незначне погіршення показників прибутковості. В цілому слід зробити загальний висновок щодо цілком задовільного фінансово-економічного стану ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» з певними загрозами діяльності компанії[13].

2.3. Оцінка рівня прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

Цілковитим вимірником прибутковості компанії є прибуток, та його наявність вказує на ефективність діяльності, однак тільки за значенням прибутку важко визначити її рівень. Потрібно для цього співставити показник прибутку саме з показником витрат ресурсів та визначити за відносним значенням рівень прибутковості.

Прибуток являє собою різницю ціни реалізації та собівартості продукції, обсягу одержаної виручки та суми витрат на виробництво та

відповідно реалізації продукції. Прибуток є власне формою доходу підприємця, що вклав капітал для досягнення комерційного успіху, однак він характеризує тільки певну частину доходу, що «очищена» від затрат, які понесені на реалізацію цієї діяльності[9].

Загальний прибуток компанії становить собою кінцевий результат діяльності компанії. У його складі рахується прибуток від певних видів діяльності компанії: прибуток від реалізації продукції, послуг, робіт, тобто, валовий прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток від операційної діяльності, прибуток від надзвичайної діяльності. Основним складником загального прибутку являється прибуток від реалізації товарної продукції. Саме він становить понад 95% загального прибутку.

Загальними джерелами інформації для здійснення аналізу рентабельності є[10]:

Форма №1 «Баланс підприємства»;

Форма №2 «Звіт про фінансові результати»;

Варто розглянути основні показники, що використовуються для обчислення прибутку компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за останні три роки (табл. 2.6)

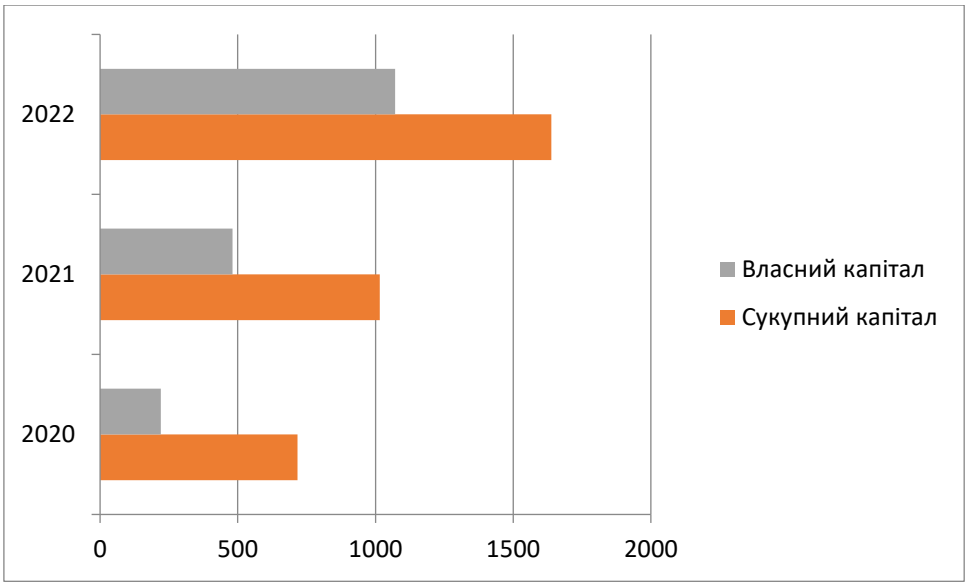
Таблиця 2.6

Основні показники для розрахунку прибутку компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за 2020 – 2022 роки

Показник	2020	2021	2022
Сукупний капітал	717,1	1 015,30	1 638,30
Власний капітал	221	480,7	1 071,80
Чистий дохід від реалізації продукції	4 574,70	8 827,10	5 415,00
Валовий прибуток	316,7	720,8	84,6
Чистий прибуток	259,7	591,1	69,4

Джерело:складено автором на основі[2]

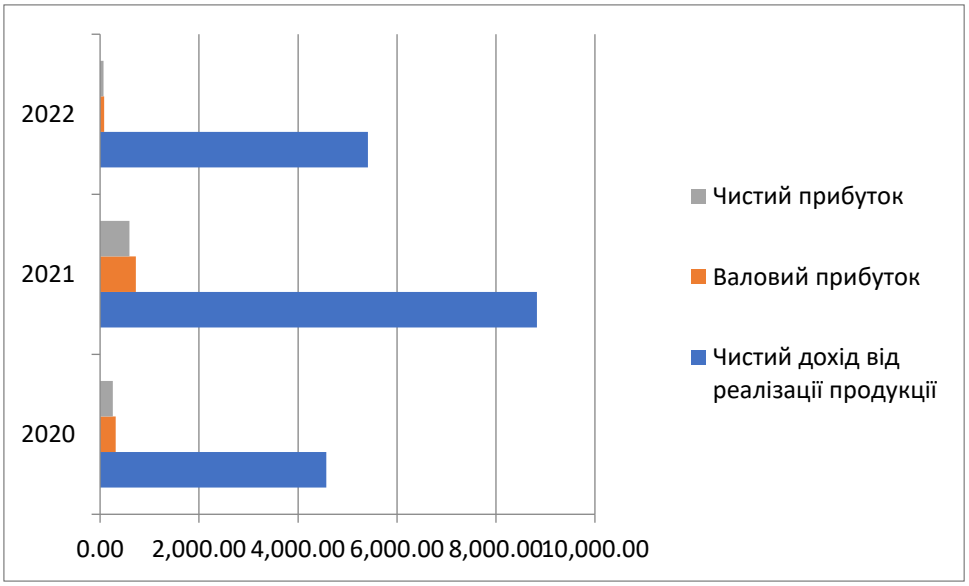
Власне динаміка змін даних показників прибутковості компанії зображена на рис. 2.4 та рис. 2.5.



Джерело:складено автором на основі[6]

Рис. 2.4. Динаміка змін показників капіталу ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за 2020 – 2022 роки

Оцінка даних рис. 2.5 свідчить про динаміку всіх п'яти показників протягом 2020 - 2022 років, яка є позитивною, тобто показники збільшуються для компанії.



Джерело:складено автором на основі[10]

Рис. 2.5. Динаміка змін показників прибутку та доходу ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за 2020 – 2022 роки

Задля більш якісного аналізу показників, потрібно розрахувати відхилення за 2020 – 2022 роки (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка змін показників для розрахунку прибутку компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за 2020 – 2022 роки

Показник	Відхилення +/-			
	2020-2021		2021-2022	
	тис. грн.	%	тис. грн.	%
Сукупний капітал	298,2	141,6	623,0	161,4
Власний капітал	259,7	217,5	591,1	223,0
Чистий дохід від реалізації продукції	4 252,4	193,0	-3 412,1	61,3
Валовий прибуток	404,1	227,6	-636,2	11,7
Чистий прибуток	331,4	227,6	-521,7	11,7

Джерело:складено автором на основі[10]

Загалом, відповідно до даних таблиці 2.7, найбільше зростання характерне показнику власного капіталу. Він збільшився на 117% за період 2020-2021 року та на 123 % за 2021-2022 роки.

Не допустимим є погіршення таких показників як: чистого доходу від реалізації продукції (39% за 2022 рік), а також валового прибутку (майже на 90% впродовж 2022 року). Але значення останнього показника сильно зменшилося у 2022 році в порівнянні з 2021 роком, майже на 90%[7].

Загалом прибутковість характеризується рентабельністю та прибутком. Існують різноманітні підходи до обчислення показників рентабельності. В загальній складності рентабельність більш змістовно за прибуток, зображають загальні результати господарювання.

Рентабельність демонструє, наскільки прибуткова діяльність компанії. Відповідно, якомога вищі коефіцієнти рентабельності тоді ефективніша діяльність компанії. Саме тому, на сьогоднішній день, компанія має прагнути досягти високих показників, а керівництво має визначати шляхи їх збільшення[11].

Є досить значна кількість коефіцієнтів рентабельності, застосування кожного з яких прямо залежить від характеру оцінки ефективності саме фінансово-господарської діяльності компанії. Від характеру оцінки залежить вибір оціночного показника, що використовують у обчисленнях. Найчастіше

використовують чотири основні показники: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до оподаткування, чистий прибуток.

Варто відмітити, що загальноприйнятих показників рентабельності, на які треба орієнтуватися при аналізі, не має. Саме тому зростання показників рентабельності за звітні періоди в динаміці розглядають як позитивну тенденцію.

Тому, залежно від того, з чим саме порівнюють показник прибутку, тоді виділяють дві групи коефіцієнтів рентабельності[9]:

− рентабельність продажів;

− рентабельність інвестицій.

У групі коефіцієнтів рентабельності інвестицій обчислюються два основних коефіцієнти[19]:

− рентабельність власного капіталу;

− рентабельність сукупного капіталу.

Рентабельність сукупного капіталу ($Р_а$) обчислюється за формулою:

$$Р_а = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Сукупний капітал}} = \frac{\text{ряд. 2350 ф. 2}}{\text{ряд. 1900 ф. 1}}$$

Даний коефіцієнт показує, ефективність використання активів компанії для одержання прибутку, іншими словами який прибуток приносить гривня, що вкладена в активи[12].

Показник рентабельності власного капіталу ($Р_{вк}$) характеризує інтерес для інвесторів і показує, наскільки ефективно компанія використовує власний капітал. Рентабельність власного капіталу обчислюють за формулою:

$$Р_{вк} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{ряд. 2350 ф. 2}}{\text{ряд. 1495 ф. 1}}$$

Аналізуючи рентабельність продажів на базі показників виручки від реалізації та прибутку, обчислюють коефіцієнти рентабельності продукції загалом або окремих видів. Існує багато показників аналізу рентабельності продажу, що спричинено вибором певного виду прибутку. Зазвичай використовують прибуток від операційної діяльності, валовий прибуток або

чистий прибуток. Відповідно обчислюють показники рентабельності продажу[21].

Валова рентабельність реалізованої продукції ($Р_{врп}$) характеризує ефективність виробничої діяльності компанії та ефективність політики ціноутворення й обчислюється за формулою:

$$Р_{врп} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд. 2090 ф. 2}}{\text{ряд. 2000 ф. 2}}$$

Стосовно операційної рентабельності реалізованої продукції ($Р_{орп}$) варто відмітити, що цей коефіцієнт характеризує рівень рентабельності компанії після відрахування витрат на виробництво і збут. При розгляді показника разом з показником валової рентабельності отримується інформація зміни рентабельності та чим воно викликані[22].

Обчислюється даний показник за формулою:

$$Р_{орп} = \frac{\text{Прибуток від операційної діяльності}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд. 2190 ф. 2}}{\text{ряд. 2000 ф. 2}}$$

Ще одним показником являється чиста рентабельність реалізованої продукції ($Р_{чрп}$). Показник свідчить про розмір прибутку на гривню реалізованої продукції. Постійність протягом періоду показника операційної рентабельності разом з одночасним зменшенням чистої рентабельності свідчить про збільшення фінансових витрат та отримання збитків від участі в капіталі інших підприємств чи про збільшення суми податкових платежів, які сплачуються. Даний коефіцієнт характеризує повний вплив структури фінансування та капіталу компанії на рентабельність[20].

Для обчислення даного показника варто використовувати формулу:

$$Р_{чрп} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації продукції}} = \frac{\text{ряд. 2350 ф. 2}}{\text{ряд. 2000 ф. 2}}$$

На практиці виокремлюють ще таку групу показників рентабельності:

1. Загальна рентабельність підприємства ($Р_{п.заг}$):

$$Р_{п.заг} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість майна}} = \frac{\text{ряд. 2090 ф. 2}}{(\text{ряд. 1900 гр. 3} + \text{ряд. 1900 гр. 4}) \div 2}$$

2. Загальна рентабельність виробничих засобів ($Р_{вз}$):

$$Р_{вз} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Необоротні активи} + \text{Запаси}} = \frac{\text{ряд. 2090 ф. 2}}{\text{ряд. 1095 ф. 1} + \text{1100 ф. 1}}$$

Дослідження показників рентабельності на прикладі досліджуваного підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

Основні показники рентабельності компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» за 2020 – 2022 років

Показник	Роки		
	2020	2021	2022
Рентабельність інвестицій (капіталу)			
Рентабельність сукупного капіталу	0,36	0,58	0,04
Рентабельність власного капіталу	1,18	1,23	0,06
Рентабельність продажів			
Операційна рентабельність реалізованої продукції	0,07	0,08	0,02
Чиста рентабельність реалізованої продукції	0,06	0,07	0,01
Загальна рентабельність виробничих запасів	7,27	10,66	4,29
Загальна рентабельність підприємства	6,38	8,69	3,31

Джерело:складено автором на основі[16]

Із розрахунків можна зробити висновок про те, що рентабельність сукупного капіталу на ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у 2020 – 2022 роках була позитивною. Це дає змогу стверджувати про продуктивність ресурсів компанії у 2020 р., 2021 р. та в 2022 р. була на рівні 36%, 58% та 4% відповідно.

Значно оптимістичніші значення показника рентабельності власного капіталу. Позитивну рентабельність власного капіталу зафіксовано протягом трьох років. У 2020 р., 2021 р. та в 2022 р показники складали 118%, 123% та 6% відповідно. Це свідчить, що рентабельність інвестицій, яка первісно

спрямованих, а незабаром реінвестованих у компанію його власниками є позитивною та на значно високому рівні[18].

Оцінка рентабельності продажів показала, що значна динаміка показника валової рентабельності реалізованої продукції на ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» є позитивна. У 2020 році показник складав 7%, 2021 р. – 8%, 2022 р. - 2%.

Також треба відмітити, що в 2020 р., 2021 р. та 2022 р. одна гривня реалізованої компанією продукції приносила 6, 7, та 1 копійок прибутку.

Безсумнівно, позитивним тенденцією являється ріст показників загальної рентабельності компанії, у 2020 р. він складав 638%, 2021 р. – 869%, 2022 р. – 331%. Здобутий рівень рентабельності є на значно високому рівні для компанії таких масштабів, однак показник має тенденцію до спаду. Зауважуються високі показники рентабельності запасів (2020 р. складає 727%, 2021 р. - 1066%, 2022 р. - 429%)[28].

Підсумовуючи аналіз показників, варто стверджувати, що практично всі показники є позитивними, іншими словами, це характеризує надійність компанії.

Отже, прибутковість компанії характеризують два показники: рентабельність та прибуток. Абсолютним вимірником прибутковості компанії являється прибуток, його наявність характеризує ефективність діяльності, але тільки за значенням прибутку важко визначити її рівень. Власне для цього необхідно співставити показник прибутку саме з показником витрат ресурсів, а також за відносним значенням обчислити рівень прибутковості компанії. Прибуток характеризує абсолютний ефект без урахування вжитих ресурсів, а рентабельність являється одним із основних вартісних показників дієвості виробництва, що характеризує рівень використання капіталу в процесі виробництва та рівень віддачі активів. Показники рентабельності всіх наданих послуг та окремих її видів надають розуміння про окупність затрат на виробництво та продаж продукції, іншими словами про те, скільки

прибутку одержує компанія на одну гривню затрат, які укладені для отримання прибутку[31].

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМКИ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

3.1. Шляхи підвищення рівня прибутковості підприємства ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС»

Шляхи покращення прибутку компанії насамперед залежать від якості управління, саме тому що даний процес є складними у реалізації. Власне реалізація управлінського рішення у процесі розподілу прибутку та його використання є відповідальним та довгим процесом. В компанії реалізація управлінських рішень може організовуватись колективно та індивідуально.

Для одержання прибутку у повному обсязі керівництво компанії потрібно розробити власні джерела одержання прибутків чи скористатися оптимальною політикою ведення бізнесу інших компаній. Варто виділити деякі з них, які є складовою базового аналізу[30].

По-перше, успіх є на стороні тієї компанії, яка вже має успішні економічні показники. Тому це створить для будь-якої компанії конкурентоспроможні умови задля надання послуг.

Враховуючи те, що компанія вважається основою ринкової економіки, її високий рівень конкурентоспроможності дає змогу сформувати конкурентну економіку країни загалом. Також, варто зазначити, що прибуток має завжди залежати від конкретного профілю надання послуг.

По-друге, діяльність компанії має бути адаптована саме до нових технологій та зацікавлена у їх покращені. Інноваційна складова діяльності, дає змогу компанії систематично займатися оновленням послуг, які вже виходили на ринок[31].

Часткова зміна послуг та їхня модернізація убезпечує конкурентоспроможність компанії, оскільки тоді відбувається реалізація покращення прибутковості компанії, іншими словами прибуток матиме характер поліпшення.

Слід зазначити, що є декілька шляхів покращення прибутку компаній, що надають власні послуги, а також стабільно пропонують їх на ринку.

Ці заходи полягають у наступному[12]:

- поліпшення якості послуг являється основною ціллю у їх наданні. Споживач, який задоволений якістю послуг неодмінно повернеться ще раз. Необхідно вміти оцінювати та визначати запити споживачів та здатність власної компанії задовольняти їх;

- зростання кількості послуг враховує основні складові: зріст та потреба компанії. Споживач бачить ємкість з постійними послугами у зайвій кількості, це свідчить про впевненість, іншими словами у будь-який момент він має змогу їх придбати та повертається за ними систематично;

- продаж непотрібного обладнання чи те, що не використовується у надані послуг вимагає реалізації;

- зниження собівартості послуг являється актуальною позицією практично для кожного споживача. Існує перелік перспектив, що забезпечить виконання цього процесу, наприклад, зменшення складської площі та оптимізація використання матеріалів, перерахунок витрат на оплату праці працівників;

- збільшення ринку для продажів послуг компанії має змогу вийти на новий рівень розвитку, оскільки це сприяє значно більшому заповненню послугами у ринковій просторі;

- розсудливе використання економічних ресурсів компанії, а також зменшення витрат щодо надання послуг забезпечить їх економію;

- покращення ефективності праці має змогу компанії оптимізувати робочий час всіх працівників та одержувати більше продуктивного часу на оновлення послуг чи збільшення їх кількості;

- усунення витрат, які не стосуються надання послуг та наведення їх у розвиток технічного обладнання або оновлення компанії.

Дотримання даних аспектів дає змогу компанії тримати власний рівень в умовах ринкової економіки та систематизувати прибутки та витрати

компанії. Оскільки керівництво, яке налаштовує працівників у напрямку розвитку власних послуг, однаково матиме результат, що стрімко рухатиметься вверх. Відповідно, зріст компанії залежатиме від заробітної плати керуючих осіб та працівників, іншими словами всіх прошарків, що задіяні у наданні та покращенні послуг[7].

Варто зазначити, що за нинішніх умов ринкової економіки значення прибутку являється суттєвою ознакою діяльності компаній у світі.

Власники та керівники компаній орієнтовані на покращення обсягу послуг, які надаються за допомогою вкладень, що потребує споживання користувачів, однак суттєвого зменшення витрат.

Наведені нижче фактори, які виконують вплив на розмір прибутку в компанії. До цих факторів відносяться[4]:

- номенклатура та асортимент послуг;
- обіг послуг та їх обсяг;
- продуктивність роботи в компанії;
- ступінь використання ресурсів;
- зміна витрат на трудові та матеріальні ресурси;
- розробка структури власного капіталу;
- цінова політика послуг.

Для одержання більшого прибуток, варто вивчити ринок і окреслити, які послуги необхідні споживачу та обов’язково оцінити конкурентів. Керівнику варто правильно визначити стратегію та цілі компанії. В іншому випадку є ризики понести величезні збитки.

Найбільш актуальні шляхи покращення прибутку[7]:

а) зростання рівня цін при сталій витратній частині. Варто враховувати якість послуг, оскільки споживач, який поважає переваги та власні смаки, замовить послуги вищої якості, навіть за великі гроші;

б) скорочення витратної частини при сталому значенні ціни. Скорочення собівартості послуг за рахунок зменшення витрат. Введення нових технологій, відмова від ручної праці, покращення надання послуг –

способи скорочення сумарних витрат. Щоб скоротити витрати, варто ретельно досліджувати сам процес надання послуг. Багато компаній вводять нові методу управління. Варто пам’ятати, що зі скороченням витрат якість послуг не має змінюватися.

Конкуренти являються головними «бар’єрами» в одержанні великого прибутку. Саме тому необхідно чи нейтралізувати їх, чи «затьмарити» покупців власними цінами, умовами, додатковими властивостями, новим сервісом та якістю послуг[7].

Також прибуток можна покращити за рахунок реклами. Є таке твердження, що реклама це двигун торгівлі. Коли метою кожної компанії є одержання прибутку, то вона має реалізувати більше своїх послуги, іншими словами продавати їх за вигідною ціною. За умов ринкової економіки та значного числа продавців, багато покупців не знають зовсім про існування деяких компаній, які можуть надавати послуги краще, за більш вигідною ціною, ще й з гарною якістю. Варто пам’ятати про рекламу. Кожна людина значну частину інформації дізнається саме зі ЗМІ, саме тому почувши чи побачивши ролик про нового продавця будь-яких послуг, неодмінно захоче дізнатися його умови продажу.

Багато компаній мають власних постійних клієнтів. Грамотний керівник зробить все, щоб утримати старих і залучити покупців. Постійний клієнт, що давно працює з певним продавцем, знає ціну, його умови, однак в любий момент може з’явитися варіант з вигіднішими умовами. Варто влаштовувати бонусні системи, акції, розіграші подарунків[11].

Особливу роль відіграє персонал компаній, який має зацікавити клієнта, досить детально розповісти щодо умов роботи даної компанії і запропонувати систему співпраці. Персоналу варто залучати клієнтів комунікабельністю. Значна частина компаній виграють завдяки умінню вмовити купити послуги за певною ціною, за певними умовами.

Значна кількість компаній для покращення прибутку використовують кошти інвесторів. «Вливання» коштів в інвестиційний проект являється

вигідним, адже на власні кошти досить складно збільшити масштаби компанії. Кожній компаній необхідно покращити технології, обладнання. Завдяки надходженню в оборот додаткових коштів, компанія оновлює себе та отримує в майбутньому великий прибуток[9].

Загалом, прибуток надзвичайно важлива складова для компанії, приватної особи чи держави. Прибуток являється позитивною різницею між виручкою та витратами.

Покращення прибутку відображається на житті держави, людини, суспільства. Це важлива складова і конкретна частина бюджету держави завдяки податкам та заробітній платі людей.

Для збільшення можливостей та ефективності компанії, забезпечення конкурентних переваг, одержання нових та розширення існуючих ринків збуту варто впорядкувати певні напрямки діяльності.

Саме для цього варто виконувати певну низку практичних дій[10]:

- часто оновлювати організаційну структуру управління задля покращення її ефективності;

- чітко розподіляти відповідальність та повноваження;

- регулювати взаємодію відповідних підрозділів та спеціалістів;

- покращувати обсяги збуту послуг;

- скорочувати обсяги витрат, які виникли під час;

- швидко реагувати на зміни ринку;

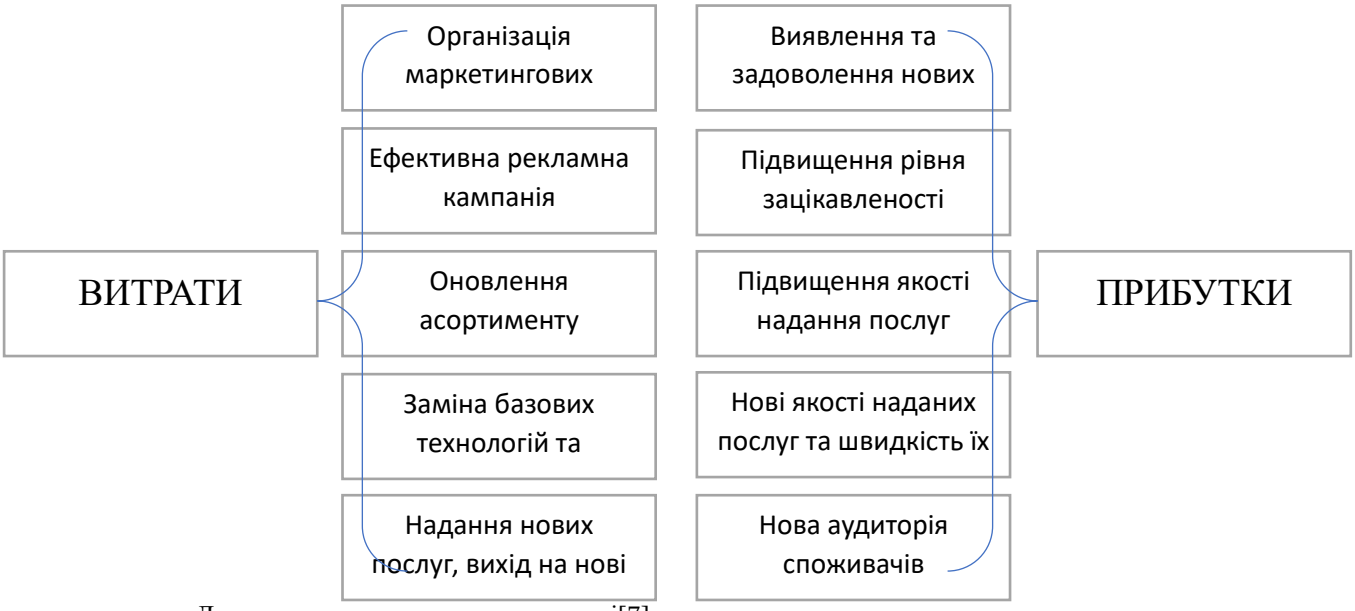
- навести порядок у документальній базі компанії, а також перевіряти відповідну документацію та ліцензії.

Важливим для формування прибутку являється визначення вимог до процесів, що часто впливають на якість: управління проектами; аналіз контрактів; впровадження новітніх технологій, виконання системи контролю якості.

Увага до попередження помилок відіграє важливу роль у розподілі прибутку, оскільки вони всі мають наслідки в наданні послуг, яку пізніше важко реалізувати, це приводить до збитків компанії. Саме тому політика

постійного поліпшення процесів надання послуг з використанням сучасних технологій дозволить їх мінімізувати. Оптимізація процесів надання послуг сприяє підвищенню якості самих послуг, що прямо впливає на обсяги продажів та ціни, водночас це позитивно відбивається на динаміці прибутків компанії[7].

На рис. 3.1 наведено актуальні приклади низки заходів, які потребують фінансових вкладень та, відповідно, майбутній результат у разі якісної їх реалізації.



Джерело:складено автором на основі[7]

Рис. 3.1. Заходи з підвищення прибутку компанії

Формування маркетингових досліджень спроможне описати потреби споживачів, які являються для нього ще недоступними. Для цього компанія надає послуги та водночас виграє час. І у конкретний момент, коли компанія вже запропонує послуги, які готові задовольнити певну потребу, послуги мають користуватися попитом.

Дієва рекламна кампанія вимагає ресурсів. У певних випадках компанії-конкуренти надають послуги значно нижчої якості, однак користуються більшим попитом. Даний факт свідчить про дієвість маркетингової стратегії комунікацій. Коли аудиторія ширша вона зацікавлена дізнатися значно більше про послуги, тоді більше потенційного прибутку вона має принести[22].

Заміну базової технології надання послуг та модернізацію обладнання слід вважати найдорожчим способом покращення прибутку у наступному періоді. Виробниче устаткування являється основою для надання послуг, однак вимагає фінансових ресурсів. Нове обладнання здатне на високі технологічні показники послуг, оптимізацію трудових ресурсів та стислі терміни надання. По-перше, компанія може зменшити фонд заробітної плати, по-друге, здобути нові якісні показники, які будуть позитивно проаналізовано на ринку споживачами послуг[21].

Також потребують вдосконалення нормативи. Оскільки нормативи використання матеріальних ресурсів, а також надання послуг не завжди достатньо технічно обґрунтовані, саме тому вони не всюди можуть служити достовірною основою для встановлення прогресивних норм витрат. Норми й нормативи, які технічно обґрунтовані, їх вчасний перегляд впливають на оплату праці та на формування ціни, саме тому що виявлення резервів спричиняє зниження суспільно-потрібних витрат робітників.

Надання нових послуг та вихід на новіші ринки виступає дорогим методом покращення прибутків, оскільки запуск нової лінії послуг спричиняє комплексний процес надання, розробки і просування. Проектування та організація досліджень та, відповідно, старт пробної послуги має бути першою стадією стратегії, навіть попри те, що це спричинить збільшення кількості часу на виконання стратегії виходу на новий ринок. Саме нова ніша на ринку може досить суттєво вплинути на рівень прибутковості, адже за рахунок першості у даній галузі, саме тому що споживачі не спостерігають конкурентів[16].

Варто також відмітити, що з збільшенням обсягу надання послуг прибуток компанії збільшується не лише за рахунок скорочення собівартості, також внаслідок підвищення кількості послуг, які надаються. Отже, чим більший обсяг надання послуг, тим більше буде сума одержуваного компанією прибутку. Однак одночасно ріст прибутку в компанії означає й зростання відрахувань в державний бюджет.

Варто зазначити, що при підвищенні доходів від реалізації не обов'язково збільшується обсяг прибутків. Даний факт обумовлено конкретними чинниками, саме до яких відноситься асортимент послуг, обсяг обігу послуг, вибір компаній-постачальників сировини, урахування ступеню використання ресурсів та будова капітальних вкладень[15].

Збільшення обсягів прибутку має позитивний вплив зменшення витрат на надання послуг та, відповідно, збут, підвищення ціни, вихід на нові ринку компанії з збільшенням обсягів продажів, якісна та успішна рекламна кампанія, яка збільшить кількість споживачів. В свою чергу, негативний вплив може спричинити матеріаломісткість технології, що вимагає додаткових вкладень фінансових ресурсів саме у процеси надання послуг, неграмотна політика комунікацій та не дієва політика збуту не дозволить своєчасно розподілити процес надання послуг.

Якісне планування рекламної кампанії на ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» створює можливість для компанії ефективно розподіляти ресурси та, відповідно, запобігати невиправданим витратам, що виникають за непродуманого процесу рекламування послуг. Також план рекламної кампанії дозволяє забезпечити належне управління рекламною діяльністю компанії та своєчасно вносити корективи[13].

Даний метод збільшення прибутковості в компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» досить дієвий, адже протягом досліджуваного періоду залучились нові клієнти, які вже стали постійними, компанія вийшла на новий ринок та розширила свої кордони та, відповідно, змогла отримати значний обсяг чистого прибутку.

3.2. Економічне обґрунтування запропонованих заходів підвищення рівня прибутковості

Проблеми отримання прибутку та покращення ефективності діяльності компанії в економіці України являється досить актуальним, оскільки

прибуток є досить потужним важелем розвитку, саме тому головним завданням адміністративного апарату будь-якої компанії є розробка дієвої стратегії управління прибутком та покращення прибутковості компанії[7].

Будь-яка компанія, що функціонує за умов ринку, незалежно від розмірів та форми власності ставить собі мету отримати позитивний фінансовий результат. Даним фінансовим результатом господарської діяльності компанії являється його прибутковість.

Задля успішного розвитку компанії та забезпечення ефективності діяльності варто постійно працювати над активним пошуком шляхів покращення прибутковості компанії. Дуже важливим моментом у діяльності компанії являється виявлення та кількісне вимірювання впливу всіх факторів на показники прибутковості компанії, пошук резервів покращення рентабельності роботи компанії, а також розробка та обґрунтування заходів стосовно використання виявлених резервів[12].

Власне, економічна ефективність введення в дію системи управління прибутком являється головним результатом, що очікується саме від процесу поліпшення системи управління прибутком. Актуальність та потреба постійного пошуку новітніх моделей системи чи шляхів поліпшення існуючої системи управління прибутком в компанії обумовлено безперервними змінами у внутрішньому та зовнішньому середовищі, а також мінливістю пропозиції та попиту на ринку[10].

Обчислення економічної дієвості впровадження оновленої системи керуванням прибутком на підприємстві ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» виконується з допомогою показника річного приросту прибутку за формулою (3.1) [11]:

$$\Delta П_р = \left[\left(Q_{баз.р.} + \Delta Q\right) * (Ц_{нов} - С_{нов}) * 100\%/П_р\right] - 100\%,$$

де $П_р$ – фактичний прибуток при встановленому рівні якості продукції;

$Q_{баз.р.}$ – об’єм продажів у натуральній величі при встановленому рівні якості;

ΔQ – динаміка об’єму продажів у натуральній величині на основі даних прогнозування;

$Ц_{нов}$– нова ціна продукції або послуги;

$С_{нов}$– нова собівартість.

Для здійснення обчислення показника приросту річного прибутку, який буде результатом введення оновленої системи управління прибутком компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС», потрібно використати дані економічної діяльності[9].

В табл. 3.1 наведені показники, які використовують в обчисленні коефіцієнту приросту прибутку.

Таблиця 3.1

Дані для розрахунку коефіцієнту приросту прибутку

Показник	Одиниці виміру	Значення
Прибуток базовий	тис. грн.	69,4
Приріст обсягу продажів	контракт	5
Обсяг продажів	контракт	38
Середня ціна контракту	тис. грн.	5
Середня собівартість контракту	тис. грн.	2,6

Джерело:складено автором на основі[13]

Варто розрахувати показник приросту річного прибутку компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» у випадку введення оновленої системи управління прибутку:

$ΔП_р$ = [(38 + 5) x (5 – 2,6) x 100% / 69,4] – 100% = 49%

Слід зробити висновок, що введення оновленої системи управління прибутком компанією ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» буде досить ефективним для економічної діяльності компанії. Приріст річного прибутку становитиме 49%. Можна передбачити, що відсоток приросту збільшуватиметься, адже впровадження нових систем в компанії супроводжується адаптаційними витратами ресурсів компанії[7].

Завдяки результатам аналізу та оцінки якості послуг компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» згідно з новим плановим рівнем прибутку, виявляються стратегічні цілі в площині якості. Даний факт обумовлює вихід

компанії на якісно новий рівень, це сприятиме займанню компанії нових ніш на ринку.

Отже, стратегічні цілі в галузі якості становлять собою необхідний та плановий рівень показників якості саме в напрямку розвитку діяльності компанії або потрібний рівень витрат на якість послуг, які підлягають скороченню. Завдяки аналізу можна ввести стратегічні цілі в межах управління прибутком, адже це є базою для успішності роботи компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» на ринку України[13].

В процесі економічної ефективності введення системи управління прибутком для компанії ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» максимальна увага акцентується на підвищенні прибутку.

Підвищення прибутку та прибутковості компанії може бути досягнута за конкретних умов. Основні умови розглянуто у табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Умови підвищення прибутку та прибутковості компанії

Напрями	Сутність	Реалізація
Скорочення витрат на реалізацію послуг	Зі скороченням витрат на реалізацію послуг збільшується сума прибутку	Скорочення собівартості за рахунок більш дієвого використання ресурсів, покращення технічного рівня надання послуг та вдосконалення організації надання послуг та праці.
Введення економічно обґрунтованих норм	Економічно та технічно обґрунтовані нормативи й норми та їх вчасний перегляд призводять до скорочення витрат.	Розробка нормативів та норм запасів продукції та матеріалів.
Введення досягнень науковотехнічного прогресу	Введення у виробництво нових технологій та удосконаленої техніки	Використання методів покращення та модернізації технологій та техніки
Покращення якості послуг	Покращення якості продукції має змогу значно скоротити витрати на виправлення браку.	Контроль за якістю послуг..
Покращення продуктивності праці	Зі покращенням продуктивності праці скорочуються витрати праці в обчисленні на одиницю продукції а одночасно, скорочується і питома вага заробітної плати у структурі собівартості.	Досить активна мотивація персоналу та надання різноманітних стимулів для більш дієвої праці.
Цінова політика	Потрібно застосовувати	Розробка стратегії

	доцільну цінову політику, саме тому що іноді підвищення ціни призводить до певного змешення обсягу продажу, однак постійне проведення політики низьких цін може закінчитися для компанії негативною ситуацією.	ціноутворення, встановлення цін відповідно до ринкових цін, застосування акцій, оптових знижок, знижок постійним покупцям тощо.
Маркетингова діяльність	Дієва організація маркетингу має змогу значно збільшити обсяги надання послуг, що впливає на прибутковість компанії.	Розробка дієвої маркетингової стратегії, яка направлена на пошук свого споживача послуг та свого сегменту ринку

Джерело:складено автором на основі[5]

Отже, фінансові результати покращать заходи, що прямо пов'язані зі зміною продажів, роботи кадрів, фінансів, управління, маркетингу, що призведе до покращення конкурентоспроможності компанії.

Цими заходами являються[7]:

- освоєння та застосування управлінським персоналом актуальних методів стимулювання та мотивації персоналу;

- відвідання адміністративним персоналом семінарів та бізнес-тренінгів;

- формування сектору розвитку, що здійснює пошук нових клієнтів, ринків збуту та збільшення меж існуючих;

- скорочення термінів надання послуг за допомогою співпраці з новими постачальниками;

- формування більш комфортнішого офісу;

- збільшити якість управління дебіторською заборгованістю;

- заохотити до роботи значно більшу кількість компетентного персоналу з досить високими професійно-кваліфікаційними якостями.

За допомогою відвіданню адміністративним персоналом семінарів та бізнес-тренінгів відбуватиметься покращення організаційної структури управління саме завдяки[16]:

- скорочення плинності кадрів спричинить стабільну роботу без простоїв, що несуть додаткові витрати;

- вмінню досить швидко приймати рішення та покращувати їх гнучкість;

- співробітництво з новими постачальниками дає змогу швидше обслуговувати клієнта.

Вагомим ефективним інструментом для забезпечення конкурентоспроможності компанії є застосування економіко-математичних методів і моделей. Дані методи допомагають прогнозувати фінансові та економічні показники компанії, моделювати інвестиційну та виробничу діяльність та оптимізувати систему управління. Відповідно, для того, щоб могти ефективно управляти діяльністю компанії, варто дотримуватися таких кроків[15]:

- виявлення певних чинників, що можуть впливати на основні показники роботи компанії;

- визначення міри впливу певного чинника на підсумковий показник.

Прибуток компанії являється джерелом власних фінансових ресурсів, які потрібні для убезпечення фінансово-господарської діяльності. Їх суттєва нестача може спричинити виникнення боргів, які у підсумковому результаті призведе до банкрутства та фінансової кризи. Саме тому, під час реалізації фінансово-господарської діяльності компанії, необхідно в обов’язковому порядку покращити роль планування та передбачення прибутку компанії задля збалансування бізнесу на перспективу.

ВИСНОВКИ

Проаналізувавши значення та економічну сутність прибутку в економіці компанії визначено, що прибуток являється найважливішою фінансовою категорією, що характеризує позитивний фінансовий результат діяльності компанії. Прибуток являється головним завданням компанії. Прибуток показує фінансовий результат діяльності компанії, характеризує ефективність виробництва, а також показує обсяг та якість наданих послуг. Кожна компанія прагне у результаті діяльності отримати прибуток та старається його збільшити. Прибуток являється основним джерелом фінансування розвитку компанії, забезпечення кожної форми інвестування.

Оцінивши об’єкти, зміст та завдання управління прибутком компанії, встановлено, що це процес цілеспрямованого впливу суб’єкта на об’єкт стосовно питань створення та використання фінансових ресурсів компанії та їх ефективного застосування. процес управління прибутком компанії є досить складною системою, що ґрунтується на певному механізмі. Потрібно застосовувати дієві підходи щодо управління прибутком суб’єкта господарювання з метою покращення рентабельності прибутковості компанії, зміцнення її конкурентоспроможності. Власне система управління прибутком може поєднуватись із загальною системою управління компанією, однак прийняття рішень в кожній іншій сфері діяльності сильно впливає на формування прибутку. Коли компанія сформує раціональну та ефективну систему управління, вона зможе використовувати свій виробничий потенціал в повному обсязі та досягти найвищих результатів діяльності.

Зроблено дослідження факторів, що реалізовують вплив на розмір прибутку в компанії. До даних факторів відносяться: номенклатура та асортимент послуг; обіг послуг та їх обсяг; продуктивність роботи в компанії; ступінь використання ресурсів; зміна витрат на трудові та матеріальні ресурси; розробка структури власного капіталу; цінова політика послуг.

Обґрунтовано важливі напрями покращення прибутку компаній, що надають послуги та стабільно пропонують їх на ринку. Власне ними є: поліпшення якості послуг, збільшення кількості послуг, продаж лишнього обладнання, скорочення собівартості послуг, розширення ринків продажу послуг, раціональне використання ресурсів компанії, збільшення ефективності праці.

Оцінка резервів покращення прибутку компанії дає змогу їх запропонувати для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС». Впровадження заходів, які зазначені вище дозволить використати виявлені резерви та поліпшити загальну якість функціонування компанії. Вірний розрахунок резервів росту прибутку являється потрібним для його планування на наступний період. Оцінюючи перспективну суму прибутку компанії можна вірно спрогнозувати інвестиційну політику та витрати на матеріальні заохочення працівників та соціально-культурні заходи.

Обґрунтовано економічну дієвість впровадження системи управління прибутком для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС». Зазначено, що введення оновленої системи управління прибутком для ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» буде дієвим для економічної діяльності компанії. Приріст річного прибутку становитиме 49%. Можна передбачити, що відсоток приросту збільшуватиметься, адже впровадження нових систем в компанії супроводжується адаптаційними витратами ресурсів компанії.

Завдяки дослідженню варто запропонувати певні заходи з удосконалення системи управління прибутком компанії:

Визначення цілей та важливих показників продуктивності, тобто визначити конкретні фінансові цілі та показники продуктивності, що дають змогу відстежувати прибуток та контролювати його збільшення.

Покращення стратегії ціноутворення, тобто розглянути можливості задля оптимізації ціноутворення послуг для того, щоб покращити прибуток.

Зниження витрат, тобто провести оцінку внутрішніх процесів та витрат задля їх оптимізації та скорочення, щоб покращити маржинальну прибутковість.

Маркетингові заходи, тобто зосередити увагу саме на маркетингових стратегіях, які допоможуть підвищити обсяги продажів, а тоді, відповідно, прибутковість послуг.

Впровадження ефективних систем контролю, тобто убезпечити той факт, що усі фінансові операції дійсні стандартам та нормам, що допомагає в зменшені ризиків та покращені прибутку.

Завдяки цим заходам компанія покращить управління прибутком за зможе досягти більшої рентабельності та фінансової стійкості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андріяш А.С., Могилова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства. Молодий вчений. 2014. № 6(09). С. 68- 70.

2. Артюх-Пасюта О.В., Мілька А.І. Оцінка достовірності інформації у фінансовій звітності підприємства на основі моделей Дж. Монтьє, М.Д. Беніша та М.Л. Роксас. Економіка та суспільство. 2022. № 40.

3. Берницька Д.І. Стратегічний аналіз зовнішнього середовища підприємства методом PEST/ STEP аналізу. / Д.І. Берницька// Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2012. – Вип. 11, ч. 2. – С. 41-45.

4. Біла О.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник. Львів : Магнолія, 2019. 383 с.

5. Власенко Т. Ю., Стародубцева О. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Молодий вчений. 2018, № 64.12. С. 256-259.

6. Воронкова Т.Є., Безпалько Н.Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. 2016. № 19. С. 42–44.

7. Гаватюк, Л. С. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання / Л. С. Гаватюк, Н. М. Перегіняк // Економіка та суспільство – 2017 -№ 9.- С. 363-367.

8. Гайбура Ю.А. Прибутковість підприємств: поняття, фактори, резерви. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія «Економіка і менеджмент». 2017. № 24. С. 99–105.

9. Денисенко М.П. Стан та тенденції розвитку сучасного підприємства: монографія. К.: ДКС центр, 2019. 464 с

10.Дослідження особливостей формування прибутку організації в сучасних умовах господарювання / В. Я. Гавран, Х. Т. Середницька, 2016. - № 847. - С. 55-60.

11.Дослідження факторів впливу на прибутковість підприємства та пошук резервів збільшення прибутку / А. В. Гречко, О. М. Мельнікова // Ефективна економіка. – 2017. – № 11.

12.Духновська Л. М. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління / Духновська Л. М., Павлов В. С. // Науковий вісник 2018. - № 17. - С. 100-103.

13.Єпіфанова І. Ю. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка та суспільство. 2016. № 3. С. 189–192.

14.Єпіфанова І. Ю., Гуменюк, В. С. Фактори зростання прибутку підприємства. Молодий вчений. 2016. №7 (34). С. 46–49.

15.Жадько К.С. Управління прибутком суб'єкта підприємницької діяльності. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд». 2019. С. 58-60.

16.Інна Панченко. Методичні підходи до аналізу операцій з формування та розподілу прибутку підприємства: критичний аналіз / Інна Панченко // Економічний аналіз «Збірник наукових праць» – 2012. - №10.

17.К.Г. Міщенко,. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / К.Г. Міщенко,, С.В. Бреус // Економіка інноваційної діяльності підприємств, "Економіка підприємства"

18.Мелень О.В. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення / О.В. Мелень, Ю.Ю. Холондач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефектив ність виробництва». – 2015. – № 25. – С. 123–126.

19.Мних, Є. В. Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.

20.Мошенський, С. З. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів / За ред. д. е. н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф. Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

21.Орєхова А.І. Економічна сутність категорії прибуток / А.І. Орєхова // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». - №7, 2013. – с. 313-316.

22.Осипова Т.В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання / Т.В. Осипова // Управління розвитком. 2012. – № 1. – С. 82–84.

23.Офіційний веб-сайт АВТО ТРАЛ СЕРВІС URL: https://autotralservice.com.ua/

24.Партола А. С. Шляхи підвищення прибутковості підприємства / А. С. Партола // Розвиток європейського простору очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти. - 2017. – С. 679

25.Подольська, В. О. Фінансовий аналіз: навч. пос. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с

26.Подолянчук О.А. Доходи: проблемні аспекти сутності та класифікації. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Мелітополь: Люкс, 2010. № 3(11). С. 89-92.

27.Рижкова Г.А. Систематизація факторів внутрішнього і зовнішнього середовища торговельного підприємництва для подальшого аналізу / Г.А. Рижкова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2011. – №1(4). – С. 339-345.

28.С. Л. Демиденко. Особливості стратегічного аналізу середовища підприємства. Ефективна економіка / С. Л. Демиденко. – 2015 - №9

29.Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К. : Знання 2004. – 654 с

30.Теоретико-методологічні аспекти стратегії забезпечення прибутковості підприємства / Н.В. Зятюк // Культура народов Причерноморья. — 2009. — № 154. — С. 27-31. — Бібліогр.: 11 назв. — укр.

31.ТОВ «АВТО ТРАЛ СЕРВІС» Аналітична онлайн-система YouControl: веб-сайт. URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/42550194/

32.Фаріон В.Я. Аналітична оцінка ділової активності та рентабельності підприємств / Фаріон В.Я. // Інноваційна економіка. Науковиробничий журнал – 2013. – № 10. – С. 27-33.

33.Черничко, Т. В. Аналіз фінансових результатів діяльності підприємств України / Т. В. Черничко, Є. І. Кізман // Економіка та суспільство : електронний науковий фаховий журнал. - Мукачево, 2016. - №5. - С.400-404.

ДОДАТКИ