

Міністерство освіти і науки України
Національний університет
«Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права
Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: **«Стратегія управлінням прибутком підприємства (на матеріалах
ПП «Трансвіт-Буд»)»**

Виконав: студент VI курсу, групи
601-ЕП

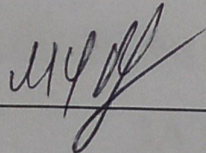
Спеціальність 076 «Підприємництво,
торгівля та біржова діяльність»

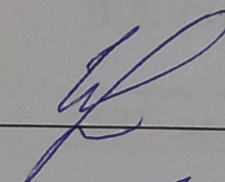
Черкас М.Ю

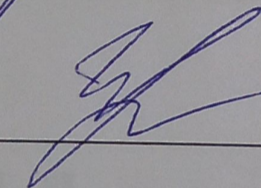
Керівник: Чичуліна К.В

Рецензент: Скриль В.В

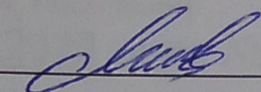
Консультанти:

Здобувач 17 01 2024 р.  М.Ю. Черкас

Керівник роботи 18 01 2024 р.  К.В. Чичуліна

Нормоконтроль 18 01 2024 р.  К.В. Чичуліна

Допустити до захисту

Завідувачка кафедри 18 01 2024 р.  М.Б. Чижевська

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»
(повне найменування закладу вищої освіти)

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права

Кафедра економіки, підприємництва та маркетингу

Рівень вищої освіти другий

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр і назва)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри економіки,
підприємництва та маркетингу

М.Б. Чижевська
“30” жовтня 2023 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Черкас Максим Юрійович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Стратегія управління прибутком підприємства (на матеріалах
ПП «Трансвіт-Буд»)

керівник роботи Чичуліна К.В., к.т.н., доцент
(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від 04.09.2023 року № 986-ф,а

2. Строк подання здобувачем роботи 12.01.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи Законодавство України, навчальна, наукова, довідкова та
методична література, фахові періодичні видання, інформаційні ресурси, установчі
документи підприємства, фінансова, оперативна та статистична звітність
підприємства

4. Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно
розробити) Вступ, Розділ 1. Теоретичні основи та методи рекомендації
формування стратегії управління прибутком підприємства, Розділ 2. Орга-
нізаційно-економічна характеристика діяльності ПП «Трансвіт-Буд»,
Розділ 3. Розробка стратегії управління прибутком ПП «Трансвіт-
Буд», Висновки та пропозиції, Список використаних джерел

Перелік графічного матеріалу: Ілюстративний матеріал у кількості _____
копій представлений у Додатку Г

РЕФЕРАТ

Черкас М.Ю. Стратегія управління прибутком підприємства (на матеріалах ПП «Трансвіт-Буд»). Рукопис. Кваліфікаційна робота магістра на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Полтава: Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», 2024.

Робота містить 114 сторінок, 42 таблиць, 21 рисуноків, 76 найменувань використаної літератури, 4 додатки.

Об'єктом дослідження є діяльність ПП «Трансвіт-Буд»

Мета роботи – дослідження системи управління прибутком ПП «Трансвіт-Буд»

У роботі розглянуто комплекс теоретичних аспектів створення системи управління витратами на підприємстві:

- поняття системи управління витратами, її структура, зв'язок між складовими елементами та іншими системами управління на підприємстві;
- основні цілі, завдання, принципи і функції управління витратами;
- поняття «витрати» та класифікація витрат згідно з визначеними завданнями управління витратами.

Досліджені відомі методи й інструменти управління витратами та можливості їх застосування на українських підприємствах; створена детальна програма діагностики, розроблення і впровадження системи управління витратами на ПП «Трансвіт-Буд»; запропоновані заходи оптимізації витрат підприємства, рекомендації з упровадження управління витратами за місцями їх виникнення .

Одержані результати можна використовувати для подальшого вдосконалення системи управління витратами на підприємстві.

Ключові слова: прибуток, дохід, фінансовий результат, система управління витратами, витрати, собівартість продукції, «стандарт-костинг», «таргет-костинг», «АВС-костинг», джерела формування прибутку, розподіл прибутку.

ABSTRACT

Cherkas M.Yu. Strategy of enterprise profit management (based on the materials of PE "Transvit-Bud"). Qualification work for the second (master's) level of higher education in the specialty 076 "Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities." - National University «Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic», Poltava, 2024.

The work contains 114 pages, 42 tables, 21 figures, 76 references, 4 appendices.

The object of research is the activity of PE "Transvit-Bud".

Purpose - to study the profit management system of PE "Transvit-Bud".

The paper considers a set of theoretical aspects of creating a cost management system at the enterprise:

- the concept of a cost management system, its structure, the relationship between the constituent elements and other management systems at the enterprise;
- main goals, objectives, principles and functions of cost management;
- the concept of "costs" and classification of costs according to the defined tasks of cost management.

The well-known methods and tools of cost management and the possibility of their application at Ukrainian enterprises are studied; a detailed program of diagnostics, development and implementation of the cost management system at PE "Transvit-Bud" is created; measures to optimize the costs of the enterprise, recommendations for the implementation of cost management at the places of their occurrence are proposed.

The obtained results can be used for further improvement of the cost management system at the enterprise.

Keywords: profit, revenue, financial result, cost management system, costs, production cost, standard costing, target costing, ABC costing, sources of profit formation, profit distribution.

ЗМІСТ

Вступ.....	6
Розділ 1. Теоретичні основи та методичні рекомендації формування стратегії управління прибутком підприємства.....	8
1.1 Економічна сутність та значення управління прибутком підприємства.....	8
1.2 Формування, розподіл та використання прибутку підприємства..	13
1.3 Методичні основи планування прибутку	19
Розділ 2. Організаційно-економічна характеристика діяльності ПП «Трансвіт-Буд»	35
2.1. Організаційно-правові основи діяльності ПП «Трансвіт-Буд»	35
2.2. Аналіз зовнішнього середовища підприємства	38
2.3. Аналіз економічного та фінансового стану підприємства	49
Розділ 3. Розробка стратегії управління прибутком ПП «Трансвіт-Буд»	73
3.1. Формування етапів стратегії управління прибутком та пропозиції щодо її оптимізації на ПП «Трансвіт-Буд».....	73
3.2. Вплив якості послуг на підвищення прибутковості підприємства.....	87
3.3. Експертне оцінювання ефективності пропозицій щодо удосконалення управління прибутком на ПП «Трансвіт-Буд»	98
Висновки та пропозиції	103
Список використаних джерел	108
Додаток А. Бухгалтерська звітність за 2020 рік.	117
Додаток Б. Бухгалтерська та статистична звітність за 2021 рік	121
Додаток В. Бухгалтерська та статистична звітність за 2022 рік	128
Додаток Г. Ілюстративний матеріал	131

ВСТУП

Актуальність обраної теми. Прибуток є одним з найважливіших показників успішності компанії. Збільшення його розміру є основною метою більшості вітчизняних корпорацій. Ось чому дохід є темою інтересів і джерелом корпоративного зростання.

Незважаючи на значущість доходу, наразі не існує єдиного методу визначення його грошової вартості. Основною причиною різних тлумачень є розбіжність у поглядах щодо характеру початку або джерела формування прибутку.

Ефективність господарської діяльності підприємства залежить як від величини отриманих фінансових результатів, так і від розподілу та використання чистого прибутку. Процес розподілу та використання доходів підприємства є основною складовою системи його управління.

Тому обрана тема магістерської програми є актуальною в сучасних економічних умовах.

Мета і завдання дослідження. Основною метою цього проекту є дослідження формування, розподілу та використання прибутку ПП «Трансвіт-Буд», а також запропонувати методи підвищення ефективності управління прибутком підприємства.

Об'єктом дослідження є прибуток та господарська діяльність ПП «Трансвіт-Буд».

Предметом дослідження є управлінням прибутком

Відповідно до поставленої мети у роботі потрібно вирішити наступні завдання:

- розглянути основні принципи розподілу та використання прибутку підприємства;
- проаналізувати стан та перспективи розвитку транспортної галузі України;
- розглянути організаційно-правові основи діяльності ПП «Трансвіт-Буд»;

- здійснити аналіз основних економічних та фінансових показників діяльності підприємства за 2020-2022 роки,
- провести аналіз формування, розподілу та використання прибутку ПП «Трансвіт-Буд»;
- запропонувати шляхи вдосконалення управління прибутком підприємства.

Практичний аналіз роботи, проведеної на ПП «Трансвіт-Буд», є основою для дослідження, висновків і пропозицій, викладених у цій роботі, які можуть бути рекомендовані для впровадження на підприємстві.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯМ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Економічна сутність та значення управління прибутком підприємства

Прибуток є найголовнішою метою та основним індикатором ефективної діяльності підприємства, яке функціонує в сучасних ринкових умовах. Прибуток безпосередньо впливає на фінансовий стан суб'єкта господарювання та виступає захисним механізмом від банкрутства, а також забезпечує фінансування внутрішніх потреб і подальшого його розвитку. В умовах розвитку ринкової економіки України прибуток є основним спонукальним мотивом здійснення будь-якої підприємницької діяльності, оскільки він забезпечує зростання добробуту власників та працівників підприємства через дохід на вкладений капітал.



Рисунок 1.1 – Значення прибутку в ринковій економіці[47]

Прибуток є виробничою, фінансовою і економічною категорією діяльності підприємств, оскільки показує виробничі, розподільчі, економічні відносини, які складаються у процесі суспільного агропромислового виробництва.

Формування національного доходу та його розподіл відображають сукупність економічних відносин, результатом яких є прибуток, який набуває грошової форми чистого доходу суспільства. При розгляді фінансів термін «вдома» можна тлумачити по-різному залежно від обраного підходу. З часом його суть адаптувалася та вдосконалювалася відповідно до розвитку економічної теорії.

У XVIII столітті французькі фізіократи вважали, що виробнича сфера відповідає за отримання прибутку. Однак їхня хибна думка полягає в їх переконанні, що сільське господарство є єдиною продуктивною галуззю. Вони розглядали земельну ренту як єдиний вид додаткового продукту, вважаючи прибуток і процент лише його сегментами.

Ж.Б. Сей, творець неокласичної буржуазної економічної теорії, вважав, що капітал є продуктивною сутністю. Він вважав, що фактори виробництва – земля, праця та капітал – створюють власну частку доходу. Капіталіст отримує прибуток від капіталу, землевласник отримує прибуток від землі, а робітник отримує заробітну плату від праці.

Американський вчений Шумістер у своїй праці «Теорія економічного розвитку» висунув ідею підприємницького прибутку. На його думку, поєднання оригінальних виробничих технологій, які використовують підприємці, є тим, що становить підприємницьку діяльність. Таке поєднання призводить до зниження поточних витрат і цін, завдяки використаним унікальним методам. Така дисперсія називається підприємницьким прибутком і є вираженням цінності участі підприємця у виробництві. Це також є показником і передумовою економічного розвитку.

Одним із способів, у який класична школа на чолі з А. Смітом і Дж. Ст. Міллом підходила до питання прибутку, було розглядати право власності на капітальне майно, таке як земля, засоби виробництва, матеріали та кошти. Ці

фактори розглядалися як історично та юридично важливі для визначення джерела прибутку.

У минулому дохід був чітко розподілений на дві категорії: фінансовий, який стосувався капітальної власності, і нефінансовий, який не був пов'язаний. Отже, розподіл доходу було розділено на два: дохід, створений капітальною власністю, і дохід від праці, яка позбавлена будь-якої власності на капітал. Цей розкол спочатку був помічений у політичній економії, а потім підхоплений фінансовою наукою.

Між заробітною платою і прибутком існує протилежна залежність, на яку натрапив Д. Рікардо. Дослідження прибутку щодо того, який відсоток продукту інвестується в заробітну плату, є ключовим питанням. Відповідно до висновків Рікардо, ескалація або зменшення заробітної плати однаково відобразатиметься на зростанні чи падінні прибутку.

В особливу економічну категорію А. Сміт і Д. Рікардо виділили поняття прибутку, яке вивчалось в тісному зв'язку з чинниками зростання суспільного багатства і процесом накопичення капіталу.

У різні часи Сміт трактував прибуток як:

1. закономірний результат продуктивності капіталу;
2. винагороду капіталістові за його діяльність і ризик;
3. вирахування з частини неоплаченої праці найманого робітника

У результаті дослідження джерел прибутку А. Смітом виникли різні теорії прибутку, що призвело до розвитку кількох різних напрямків. «Прибуток підприємства – це перевищення доходів від його діяльності над сумою видатків; він представляє собою єдину форму його власних нагромаджень»[1]. Прибутковість та дохідність підприємства є одним з найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Вони визначають мету підприємницької діяльності. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні протягом визначеного періоду часу. [67]

На прибуток впливають такі чинники:

1) Підвищення обороту капіталу. При її зростанні скоріше повертаються витрачені кошти, в тому числі на заробітну плату.

2) Зменшення витрат на засоби виробництва. Для її досягнення запроваджують сучасну техніку, нові технології, підвищення кваліфікації персоналу, стимулюванню живої праці;

3) Масштабування виробництва.

Зростання обсягів виробництва дає можливість використати ефективніші засоби виробництва порівняно з середніми і малими підприємствами. Це сприяє економії витрат виробництва, а отже, підвищенню віддачі одиниці використаного капіталу. Для того щоб управління прибутком було результативним, необхідно виділити його основні завдання.

Метою розподілу прибутку є забезпечення необхідної пропорційності між поточним його споживанням і нагромадженням для забезпечення виробничого розвитку. Відповідною метою дивідендної політики є оптимізація пропорцій між поточними виплатами дивідендів і забезпечення зростання ринкової вартості акцій (підприємства) у майбутньому періоді за рахунок капіталізації частини прибутку.

Основними завданнями управління прибутку є:

- 1) постійний контроль за реалізацію планів одержання прибутку на підприємстві;
- 2) встановлення факторів, що впливають на формування прибутку та розрахунок впливу;
- 3) дослідження напрямків та тенденцій щодо розподілу прибутку;
- 4) знаходження резервів, що допоможуть збільшити прибуток.

Основною метою управління прибутку є забезпечення необхідної пропорційності між поточним його споживанням і нагромадженням для забезпечення виробничого розвитку. На розподіл прибутку впливають багато факторів, які генеруються зовнішніми умовами діяльності підприємства (рис). Фактори, що входять до цих двох великих груп, дозволяють, при детальному аналізі, знизити діапазон параметрів можливих пропорцій розподілу прибутку по окремим напрямкам. Крім того, ряд факторів може бути використаний при

формуванні внутрішніх пропорцій розподілу прибутку в рамках основних її елементів.

Економічна сутність прибутку розкривається в функціях, серед яких [26]:

1.Оціночна функція (отриманий прибуток дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності та якість управління нею);

2.Стимулююча функція (отриманий прибуток дозволяє проводити операційну та фінансову діяльність більш раціонально та ефективно задля отримання більшого прибутку);

3.Розподільча функція (прибуток використовується для фінансування різних сфер діяльності підприємства, а також сплати податків)

«Тому щоб не виникали форс-мажорні обставин у вигляді неотримання запланованого рівня прибутку, керівництву потрібно обрати одну із стратегій формування прибутку» [26, с. 69]

1.Стратегія одержання задовільного прибутку - полягає в здатності бізнесу генерувати рівень прибутку, який не тільки покриває всі витрати, але й забезпечує довгострокове зростання та розвиток. Ця стратегія підкреслює важливість урахування ризику під час складання планів. Крім того, забезпечення задовільного прибутку передбачає підтримку конкурентної позиції на ринку, надання можливостей для інвестицій та інноваційного прогресу, а також матеріальне заохочення працівників, серед інших факторів.

2.Стратегія мінімізації прибутку (стабільного прибутку) - стратегія передбачає максимізацію очікуваного доходу, а також мінімізацію втрат, спричинених конкуренцією. Ця стратегія набуває все більшої популярності, оскільки дозволяє забезпечити прибуткову роботу компанії та зростання, але не вимагає максимізації прибутку.

3.Максимізація прибутку - досягається шляхом виснаження внутрішніх резервів і експлуатації споживачів. Однак цей підхід, застосований у короткостроковій перспективі, не гарантує стабільного економічного зростання в довгостроковій перспективі. Небезпека полягає у використанні надлишкового прибутку на миттєві потреби, що перешкоджає здатності компанії фінансувати

майбутнє розширення та підвищує ризик банкрутства через підвищену операційну вразливість.

1.2. Формування, розподіл та використання прибутку підприємства

Прибуток відіграє вирішальну роль в економічній політиці підприємства. Це основне джерело коштів для задоволення фінансових потреб власників і підтримки інвестиційних потреб. Центральне місце займає процес отримання, розподілу та використання прибутку.

До джерел, з яких формується прибуток, відносяться:

- прибуток від реалізації;
- прибуток від продажу матеріальних (основних) фондів і нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо;
- прибуток від позареалізаційних операцій.

Одним з ефективних методів підвищення прибутковості є мінімізація витрат виробництва. Цього можна досягти шляхом раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Здатність підприємства ефективно функціонувати залежить від оптимальної мобілізації ресурсів для зниження собівартості продукції. Значну роль у визначенні рівня рентабельності відіграє раціональне й економне використання матеріальних ресурсів у виробництві. При зменшенні загальних матеріальних витрат на одиницю продукції зменшується і собівартість, враховуючи, що матеріальні витрати складають значну частину. Зменшивши матеріальні витрати, можна збільшити прибуток. Важливою стратегією збільшення прибутку ПП «Трансвіт-Буд» є збільшення обсягів реалізації, та покращення якості послуг і робіт. Цього можна досягти за рахунок модернізації основних засобів. В даний час підприємство стикається з високим рівнем зносу основних фондів і низьким рівнем фондоддачі. Враховуючи, що основним напрямком діяльності ПП «Трансвіт-Буд» є вантажні автомобільні перевезення, цей напрямок заслуговує уваги.

Основним завданням управління ПП «Трансвіт-Буд» є визначення стратегії розподілу прибутку:

- забезпечення ефективності основних напрямків діяльності підприємство;
- пошук нових видів діяльності з розвитку бізнесу;
- підвищення рентабельності діяльності;
- підвищення ефективності використання коштів;
- підвищення ресурсного потенціалу підприємства

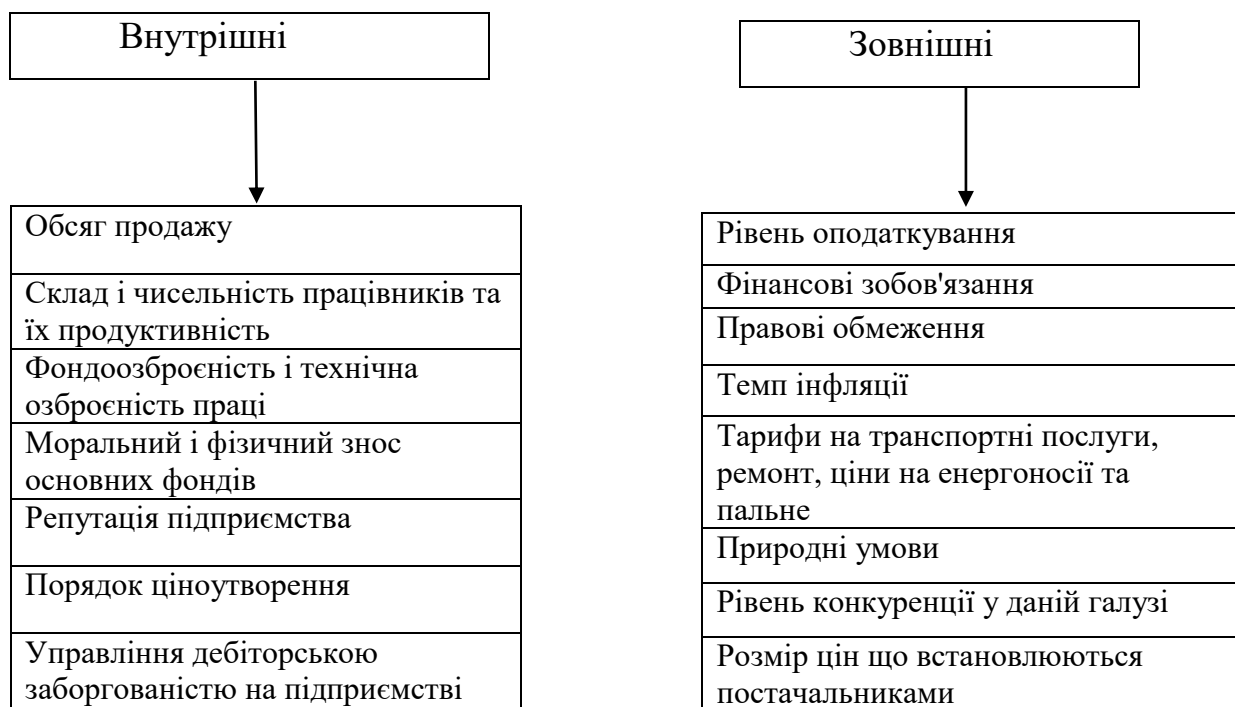


Рисунок 1.2 - Фактори впливу на прибуток підприємства

Внутрішні фактори можуть по різному впливати на чистий прибуток: збільшувати, зменшувати або ж залежати від певного поєднання умов. Зовнішні фактори навпаки не залежать безпосередньо від роботи підприємства, тобто є економічними умовами господарювання.

На механізм формування фінансових результатів підприємства суттєвий вплив здійснюють особливості господарської діяльності, а саме, сфера діяльності. Розглянемо джерела та особливості формування фінансових результатів підприємств у різних сферах діяльності (табл. 1.1)

Таблиця 1.1 - Джерела та особливості формування фінансових результатів підприємств у різних сферах діяльності [63]

Сфера діяльності	Джерела прибутку формування	Особливості формування прибутку
Виробництво	Виробництво продукції та реалізація	Прибуток формується за рахунок виробництва (продажу) товарів, а також інших видів діяльності.
Торгівля	Торгівля товарами	
Послуги	Надання послуг	
Банківська (фінанси) діяльність	Доходи від операцій з цінними паперами, кредитування фізичних та юридичних осіб	Прибуток формується з курсової різниці, різниці у вартості цінних паперів, залежно від положення на ринку, рівня процентних ставок по кредитах і депозитах.
Страхова діяльність	Страхування майна, відповідальності, здоров'я та життя	Формування прибутку залежить від суми страхових внесків і кількості страхових виплат, які підлягають виплаті

На дохід компанії впливає безліч факторів, одним з яких є сфера діяльності. Щоб ефективно керувати цим аспектом, потрібен ефективний підхід.

Для забезпечення фінансової стабільності організації та підтримки державних доходів життєво необхідно мати систему розподілу та використання прибутку. Механізм розподілу прибутку має бути побудований таким чином, щоб сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання.

Роль ринкового механізму в регулюванні формування та використання прибутку підприємства визначається співвідношенням попиту та пропозиції. На фінансових і товарних ринках за цим принципом формуються зміни вартості кредитів, середньої норми прибутку на капітал, прибутковості окремих цінних паперів і цін на продукцію. З подальшим розвитком ринкових відносин значення ринкового механізму в регулюванні формування та використання прибутку всередині підприємства буде тільки зростати.

Регулювання формування та розподілу прибутку підприємства є важливим аспектом економічної політики держави. Законодавча та нормативна база регулюють отримання та розподіл прибутку в різних формах. Ці форми включають положення про оподаткування, положення про мінімальну заробітну

плату та положення щодо амортизації основних і нематеріальних активів. Створення резервного фонду також є предметом державного регулювання.

Формування напрямків майбутнього використання підприємства відповідно до цілей і завдань його розвитку — це те, що називається розподілом прибутку.

Різноманітні форми зворотного зв'язку від розподілу прибутку впливають на діяльність компанії та загальну прибутковість. Цей зв'язок проявляється в тому, як формується та розподіляється прибуток у майбутньому періоді. Діяльність компанії значною мірою залежить від характеру розподілу її прибутку.

Щоб підвищити добробут власників компанії, розподіл прибутку виконує головну мету стратегії управління. Він встановлює співвідношення поточних прибутків від капітального прибутку, таких як дивіденди та відсотки, які розподіляються на них, і збільшення цих прибутків у наступній епосі, гарантуючи розширення капітальних інвестицій. Так само власники підприємства організовують ці канали задоволення своїх потреб за власним графіком .

Вплив на ринкову вартість бізнесу в першу чергу впливає з розподілу його прибутку. Безпосередньо це призводить до зростання капіталу через капіталізацію частини прибутку, який розподіляється.

На мотивацію працівників істотно впливає спосіб розподілу прибутку між ними. Розподіл прибутку не тільки визначає ступінь залученості персоналу, але й допомагає підтримувати постійну робочу силу, одночасно підвищуючи продуктивність.

Від того, як розподіляється прибуток, залежить темп реалізації стратегії розвитку підприємства. Для реалізації цієї стратегії підприємство здійснює інвестиції, розмір яких визначається наявністю фінансових ресурсів, насамперед із внутрішніх джерел. Реалізація плану відбувається в ході інвестиційної діяльності.

Роль розподілу прибутку на підприємстві виходить за рамки просто розподілу прибутку. Це також впливає на рівень додаткового соціального захисту працівників. Це особливо важливо в ситуаціях, коли державні програми захисту найманих працівників є неадекватними. Доповнюючи таким чином мінімальне соціальне забезпечення, компанії можуть краще захистити свою робочу силу.

Одним із ключових факторів, що визначають привабливість інвестиційної можливості, є те, як розподіляється прибуток у бізнесі. Шукаючи фінансування із зовнішніх джерел, дуже важливо враховувати суму дивідендів або інших доходів від інвестицій, які надає компанія. Цей показник має велике значення для оцінки потенційного успіху майбутнього розміщення акцій. Формуючи додатковий дохід для інвесторів, підвищення рівня дивідендних виплат зумовлює відповідне зростання вартості акцій на фондовому ринку, як було показано раніше. Крім того, це збільшення має значний вплив на акціонерну вартість.

Поточна платоспроможність підприємства залежить від того, як розподіляється прибуток, особливо якщо він призначений для власників і персоналу. У таких випадках прибуток зазвичай виплачується готівкою, і це забезпечує певну фінансову стабільність для невідкладних зобов'язань. Однак надмірні виплати прибутку на споживання можуть серйозно підірвати поточну платоспроможність підприємства.

Для забезпечення розвитку промисловості розподіл прибутку має бути пропорційним поточному споживанню та накопиченню. Ця головна мета життєво важлива для підтримки балансу, необхідного для росту. Для досягнення балансу поточних дивідендних виплат і майбутнього зростання ринкової вартості мета дивідендної політики полягає в оптимізації пропорцій щодо капіталізації частини прибутку в наступному періоді.

Формування прибутку підприємства значною мірою залежить від моніторингу обсягів і якості продукції, а також відповідних витрат. Таким чином, нагляд за формуванням прибутку охоплює всі ці фактори.

Щоб забезпечити ефективне управління прибутком підприємства, необхідно ретельно перевірити фінансову звітність на предмет точності доходів від реалізації продукції. Достовірні джерела, у тому числі виписки з банківських рахунків, платіжні доручення та касові документи, ретельно перевіряються разом із Ф. 2 «Звіт про фінансові результати» та первинні документи. [48]



Рисунок 1.3 - Система внутрішнього контролю формування, розподілу й використання прибутку [48]

Контроль розподілу прибутку відбувається в два етапи:

1) На першому етапі контролю за розподілом сукупного прибутку беруть участь і держава, і підприємство. Це передбачає сплату податків із отриманого прибутку. Багато факторів беруть участь у визначенні співвідношення розподілу між державою та підприємствами, яке є життєво важливим для задоволення потреб обох сторін.

2) На другому етапі бізнес бере на себе контроль за тим, як розподіляється залишковий чистий прибуток після сплати всіх необхідних комісій. Як усім зрозуміло, на розподіл чистого прибутку суттєво впливає співвідношення фонду накопичення і фонду споживання. Як правило, компанія використовує чистий прибуток для створення спеціальних фондів, а решту використовує для покриття основних витрат.

Чистий прибуток вітчизняних компаній, як правило, залишається нерозподіленим під час нормальної діяльності, причому керівництво підприємства вважає за краще залишати його більшу частину як резерв для збільшення свого самофінансування. На жаль, це рішення може негативно вплинути на те, як підприємство розпоряджається своїми ресурсами, оскільки засновник відмовляється від повного контролю над їх розподілом. Нерозподілений прибуток часто використовується для збільшення статутного капіталу, формування або поповнення резервних фондів і вирішення внутрішніх проблем..



Рисунок 1.4 -Пріоритетні вектори підприємства в процесі розподілу прибутку

[48]

1.3. Методичні основи планування прибутку

Планування є важливим інструментом управління прибутком. Даний інструмент допомагає розробляти та приймати цільові установки та визначати шляхи щодо їх досягнення. Результатом планування є план або система планів. Метою планування є своєчасне знаходження засобів та альтернатив, які

допомагали б знижувати ризик при прийнятті помилкових рішень. Економічний аналіз являє собою систематизовану сукупність аналітичних процедур, які допомагають в отриманні висновків та рекомендацій економічного характеру відносно деякого об'єкта. Розглянемо інструментарій управлінням прибутку (табл. 1.2)

Таблиця 1.2 – Інструменти управління прибутком

1. Система таргет-костинг	6. Система «Канбан»	11. Реінжиніринг
2. Система «ABC-костинг»	7. Принцип «бережливого виробництва»	12. Бюджетування
3. Система «стандарт-костинг»	8. Бенчмаркетинг	13. Концепція постійних змін системи «Кайдзен»
4. Принципи антикризового управління	9. Система управління якістю	
5. Реструктуризація	10. Система збалансованих показників	

Розглянемо кожну систему :

1) Система "таргет-костинг" (або "критична точка прибутку") - це концепція та метод управління прибутком на підприємстві. Вона передбачає аналіз прибутку, враховуючи як фіксовані, і змінні витрати, щоб визначити точку, де прибуток окупає всі витрати і починає зростати.

Основні принципи системи таргет-костинг включають:

– Поділ витрат на фіксовані та змінні. Фіксовані витрати залишаються постійними незалежно від обсягу виробництва, тоді як змінні витрати змінюються залежно від обсягу виробництва.

– Визначення "критичної точки прибутку" - це та точка, на якій прибуток компенсує всі змінні та фіксовані витрати, і далі починає зростати. Це важлива інформація для управління прибутком та прийняття стратегічних рішень.

– Аналіз маржинального внеску. Маржинальний вклад - це різниця між виручкою та змінними витратами. Він дозволяє визначити, наскільки кожна додаткова одиниця продукції робить внесок у прибуток.

Система " таргет-костинг " може бути корисною для прийняття рішень про ціноутворення, обсяг виробництва та маркетингу. Вона допомагає підприємцям та керівникам зрозуміти, які зміни у бізнесі можуть вплинути на прибуток та які кроки необхідно зробити для досягнення бажаних результатів.

Таблиця 1.3 - Переваги та недоліки системи « таргет-костинг»

Переваги	Недоліки
Точніше управління прибутком	Вимагає точності даних
Прозорість витрат	Не враховує мінливість ринку
Ухвалення обґрунтованих рішень	Ігнорування часових аспектів
	Спрощена модель

2) Система ABC-калькулювання розглядає окрему операцію як основний об'єкт калькулювання. «Операція – це подія, завдання або одиниця роботи з окремою метою, наприклад, проектування продукту, установка обладнання, обслуговування обладнання та розподіл (збут) продукції.» [57]

Отже, «ABC-система підраховує затрати за окремими операціями та розподіляє їх по об'єктах калькулювання на основі операцій, здійснених для випуску кожного продукту або послуги». [57]

Таблиця 1.4 - Переваги та недоліки системи « ABC-калькулювання»

Переваги	Недоліки
Точніше визначення витрат	Складність впровадження
Ефективніше в управлінні	Високі витрати на впровадження
Фокус на ключових активностях	Надмірна деталізація
Аналіз ефективності продукції, робіт, послуг	Чутливість до змін у ділових процесах
Більша прозорість витрат	Не завжди виправдано для всіх організацій

3) «Стандарт-кост— це заздалегідь визначені або передбачені кошториси витрат на виробництво одного виробу або декількох виробів одного

виду протягом певного звітнього і попереднього періоду, з якими порівнюють фактичну собівартість.» [74]

«Зміст системи "стандарт-кост" полягає в тому, що обліковується лише те, що повинно відбутись, а не те, що відбулося, враховується не реальне, а належне, і обґрунтовано відображаються відхилення, які виникли. В основі лежить чітке, тверде запровадження норм витрат матеріалів, енергії, робочого часу, праці, зарплати та інших витрат, пов'язаних з виготовленням будь-якої продукції або напівфабрикатів. До того ж встановлені норми не можна недовиконати.» [74]

Таблиця 1.5 - Переваги та недоліки системи «Стандарт-кост»

Переваги	Недоліки
Стабільність управлінського обліку	Схильність до недооцінки витрат
Легкість порівняння	Обмеження для інновацій
Планування та прогнозування	Підвищена складність в регулюванні:
Мотивація працівників	
Ефективність управління процесами	

4) «Антикризове управління – це управління, яке спрямовано на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів і усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи -аналіз і прийняття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками. Велике значення при цьому має використання факторів кризи для наступного розвитку підприємства» [75]. Одним із основних принципів антикризового управління є науково обґрунтоване прогнозування потенційної кризи, пов'язане з внутрішніми чи зовнішніми факторами, серед яких: економічні, фінансові, політичні, соціальні, трудові, екологічні та інші складові. Розглядаючи результати виробництва на кожній ланці і подальшу реалізацію готової продукції, антикризове управління має оцінити діяльність і несприятливі моменти, які більше впливають на ефективність і продуктивність праці. [75]

Таблиця 1.6 - Переваги та недоліки системи «Антикризового управління»

Переваги	Недоліки
Спроможність управління несподіваними ситуаціями	Не можливо передбачити всі кризові сценарії
Підвищення рівня відповідальності	Вартість та ресурсозатрати
Можливість швидкого реагування	Пригнічення ініціатив

5) «Реструктуризацію підприємства слід розглядати як цілеспрямований комплекс змін в організаційно-функціональній структурі підприємства, які спрямовані на підвищення ефективності його діяльності.» [45]

Реструктуризація може включати в себе різноманітні заходи, такі як:

- Зміни в організаційній структурі: Перегляд ланцюга управління, зміна функціональної структури, створення нових підрозділів або припинення існуючих;
- Припинення або продаж бізнес-одиниць: Відмова від неефективних чи нестратегічних підрозділів або їхній продаж;
- Зменшення штату: Скорочення персоналу для зменшення витрат;
- Фінансова реструктуризація: Перегляд структури боргу, рефінансування боргових зобов'язань, залучення нових інвесторів;
- Зміни в стратегії бізнесу: Переорієнтація на нові ринки, продукти або послуги;
- Оптимізація виробництва та процесів: Зміна технологій, процесів виробництва для підвищення продуктивності;
- Зміни в управлінському складі: Заміна керівників, якщо потрібно впровадити новий стиль управління або стратегію.

Таблиця 1.7 - Переваги та недоліки системи «Реструктуризація»

Переваги	Недоліки
Покращення ефективності:	Втрати робочих місць
Адаптація до змін у ринкових умовах	Фінансові труднощі
Покращення фінансового стану	Втрата досвіду та навичок
Посилення конкурентоспроможності	Ризик неуспішної реалізації
Збільшення інновацій	Опір з боку персоналу

б) Система «Канбан» допомагає скоротити виробничий процес і оптимізувати ресурси, а також дає змогу створити низку сучасних автоматизованих систем управління запасами нового покоління, які базуються на використанні досягнень НТП. «Сутність цієї концепції полягає у поєднанні таких компонентів, як: висока якість, незначні розміри виробничих партій, низькі рівні запасів, підготовка висококваліфікованих кадрів, використання гнучкого обладнання» [70]

Останнім часом фірми західних країн під час організації виробництва використовують логістичну концепцію «Lean production», що в перекладі означає «худе виробництво». Ця концепція заснована на концепції «точно в строк», а також на зразок систем «Канбан» і «MRP». Сутність цієї концепції полягає у поєднанні таких компонентів, як висока якість, незначні розміри виробничих партій, низькі рівні запасів, підготовка висококваліфікованих кадрів тощо. Під час використання цієї концепції на виробництво потрібно значно менше ресурсів, аніж для масового виробництва, а також зменшуються рівень запасів, час на виробництво одиниці продукції, втрати через брак. За умови функціонування логістичної системи за принципом «худе виробництво» можливо досягти високих стандартів якості продукції, низьких виробничих витрат, швидкого реагування на ринковий попит.

Таблиця 1.8 - Переваги та недоліки системи « Канбан »

Переваги	Недоліки
Візуалізація процесів	Відсутність стратегічного планування
Гнучкість	Відсутність призначення термінів
Обмеження кількості одночасно виконуваних завдань	Може бути неефективним для складних завдань
Легке впровадження	Залежність від комунікації
Підвищення ефективності	Може стати занадто рутинним

7) «Бережливе виробництво» — це метод організації та управління підприємством, який передбачає виробництво продукції відповідно до вимог споживачів із використанням мінімальних ресурсів. З англійської «lean» означає «худий, без зайвого жиру та втрат», тобто принципи ощадливого виробництва давно успішно застосовуються в Японії, Китаї, Німеччині, США та Великобританії, це призвело до того, що компанії ці країни мають вищу позицію в багатьох сферах діяльності. Глобальна мета ощадливої компанії - задовольнити запити і потреби конкретних споживачів, забезпечити матеріальними ресурсами постачальників та інших партнерів по виробництву, які співпрацюють з компанією, акціонерів і кожного працівника компанії, а також всі інші особи, групи та установи, зацікавлені в успіху компанії. [19]

Таблиця 1.9 - Види витрат що виникають у процесі виробництва

Витрати	Зміст
Простої персоналу	Нераціональне використання робочого часу
Збиткові запаси	Понаднормова кількість запасів які зберігаються
Зайві переміщення	Неефективне переміщення матеріалів, транспорту, персоналу.
Надлишкова обробка	Процеси які не входять для утворення вартості товару або послуг

Таблиця 1.10 - Переваги та недоліки системи « Бережливого виробництва »

Переваги	Недоліки
Підвищення ефективності:	Складність впровадження
Зниження запасів	Підвищені вимоги до персоналу
Покращення якості продукції	Вимоги до постійної оптимізації
Зменшення часу виробництва	
Збільшення гнучкості виробництва	

8) Бенчмаркінг – це пошук і застосування компанією практики, яка є еталонною для даної галузі і його результатом є удосконалення діяльності»

«Основне завдання бенчмаркетингу – це вдосконалення процесів компанії для виходу на вищий рівень продажів або управління шляхом впровадження чужих, уже випробуваних, методів, процесів, технологій. У такий спосіб порівняльний аналіз дозволяє компанії наблизитися або успішно конкурувати з лідерами галузі або самій посісти провідні позиції. Зазвичай аналізованими критеріями є якість, час і вартість. Для здійснення порівняльного аналізу вибирають інша компанію, яка слугуватиме еталоном.

Після збору та обробки даних висновки застосовують на практиці. Крім процесів і технологій, уважно розбирають навіть стратегію компанії-еталона, яку можна адаптувати під свої потреби.» [68]



Рисунок 1.5 - Основні етапи проведення «бенчмаркінгу» [28]

Таблиця 1.11 - Переваги та недоліки «бенчмаркінгу»

Переваги	Недоліки
Виявлення найкращих практик	Тяжкість вибору аналогів
Підвищення ефективності	Вартість та часові витрати
Стимулювання конкурентоспроможності	Залежність від інших компаній
Покращення якості продукції	Ризик копіювання невдач
Здатність до швидкої адаптації	Недостатня унікальність

9) Система управління якістю (СУЯ) - це структурований підхід до управління організацією, спрямований на забезпечення якості продукції чи послуг, відповідності вимогам клієнтів та нормативам, а також постійного вдосконалення всіх процесів. Основна мета - досягнення та утримання високої якості на всіх етапах виробництва чи надання послуг.

«Головна задача СУЯ — не контролювати кожну одиницю продукції, а зробити так, щоб не було помилок у роботі, що могли б привести до появи браку (недоброякісної продукції і послуг).» [75]. СУЯ є своєрідним управлінським інструментом, за допомогою якого підприємства можуть поліпшувати свою діяльність та якість продукції.

СУЯ відіграє надзвичайно важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності продукції. Врахування міжнародних стандартів та світового досвіду забезпечення високої якості є необхідними заходами, що дозволяють вітчизняним підприємствам використати якість як ефективний інструмент в конкурентній боротьбі на міжнародному ринку.

Таблиця 1.12 - Формули для розрахунку запропонованих показників якості вантажних перевезень автомобільним транспортом [20]

№ з/п	Показники	Формули для розрахунку	
1	2	3	
ПОКАЗНИКИ НАДІЙНОСТІ			
1	Своєчасність доставки вантажу	$K_{сд} = \frac{t_{д}^н}{t_{д}^ф}$	<p>де $K_{сд}$ - коефіцієнт, що визначає рівень виконання встановлених термінів доставки вантажу; $t_{д}^н$ - нормативні терміни доставки вантажу, тобто терміни, встановлені в договорі; $t_{д}^ф$ - фактичні терміни доставки вантажу, які визначаються за формулою: $t_{д}^ф = t_{пк} + t_{вр} + t_{ртз}$, де $t_{пк}$ - час виконання початкових і кінцевих операцій перевізного процесу; $t_{вр}$ - час виконання вантажно-розвантажувальних робіт; $t_{ртз}$ - час руху транспортного засобу.</p>
2	Доставка вантажу без пошкоджень і без забруднень	$K_{зб} = \frac{\sum P_{з0} - \sum P_{ов} - \sum P_{оп} - \sum P_{оз}}{\sum P_{з0}}$	<p>$K_{зб}$ - коефіцієнт, що визначає рівень збереження вантажу; $\sum P_{з0}$ - загальний обсяг перевезеного вантажу; $\sum P_{ов}$ - обсяг втрат вантажу; $\sum P_{оп}$ - обсяг пошкодженого вантажу; $\sum P_{оз}$ - обсяг забрудненого вантажу.</p>
3	Дотримання умов договору	$K_{ум} = \frac{\sum Q_{ф}^0}{\sum Q_{н}^0}$	<p>де $K_{ум}$ - коефіцієнт, що визначає рівень виконання умов договору по здійсненню перевезення вантажу; $Q_{ф}^0$ - фактичний обсяг робіт з перевезення вантажу; $Q_{н}^0$ - нормативний обсяг робіт, тобто встановлений в договорі, по здійсненню перевезення вантажу.</p>
ПОКАЗНИКИ БЕЗПЕКИ			

4	Технічна готовність рухомого складу	$\sigma_T = \frac{D_T}{D_K}$ $K_{ТГ} = \frac{t_{ТГ}^H}{t_{ТГ}^Ф}$	<p>Коефіцієнт технічної готовності рухомого складу як техніко- експлуатаційний показник характеризує ступінь готовності рухомого складу до перевезення і для одного автомобіля за певний проміжок часу. Де σ_T - коефіцієнт технічної готовності; D_T – дні перебування автотранспортного засобу в готовому для експлуатації стані; D_K - календарні дні. $K_{ТГ}$- коефіцієнт, що визначає рівень готовності рухомого складу до встановленого терміну; $t_{ТГ}^H$ - нормативні терміни технічної готовності рухомого складу; $t_{ТГ}^Ф$ - фактичні терміни технічної готовності рухомого складу.</p>
5	Страховання вантажу	$K_{стр} = \frac{\sum Q_{\phi}^{стр}}{\sum Q_H^{стр}}$	<p>$K_{стр}$- коефіцієнт, який визначає рівень виконання умов договору зі страхування вантажуння; $Q_{\phi}^{стр}$- фактичний обсяг сервісних послуг по здійсненню страхування вантажу; $\sum Q_H^{стр}$- нормативний обсяг сервісних послуг, тобто встановлених в договорі, по страхуванню вантажу.</p>
6	Отримання інформації на всіх етапах перевізного процесу	$K_{інф} = \frac{\sum Q_{\phi}^{інф}}{\sum Q_H^{інф}}$	<p>$K_{інф}$ - коефіцієнт, що визначає рівень інформативності на всіх етапах перевізного процесу мевантажу; $\sum Q_{\phi}^{інф}$- фактичний обсяг отриманої інформації; $\sum Q_H^{інф}$ - нормований, тобто можливий обсяг інформації для отримання</p>
ПОКАЗНИКИ КЛІЄНТСЬКОГО СПРИЙНЯТТЯ (оцінюються за 5-бальною шкалою)			

7	Свочасність доставки вантажу	$K_D = \frac{C_D^{\Phi}}{C_D^e}$	де K_D - коефіцієнт, що визначає рівень наявності необхідних документів у відповідному вигляді; C_D^{Φ} - кількість балів за оцінкою наявності необхідних документів у відповідному вигляді;; C_D^e - еталонне значення шкали за оцінкою наявності необхідних документів у відповідному виді.
8	Забезпечення кожного етапу у перевізному процесу кваліфікованими фахівцями	$K_{kf} = \frac{C_{kf}^{\Phi}}{C_{kf}^e}$	K_{kf} - коефіцієнт, що визначає рівень забезпечення кваліфікованими фахівцями; C_{kf}^{Φ} - кількість балів за оцінкою забезпечення кваліфікованими фахівцями; C_{kf}^e - еталонне значення шкали по оцінці забезпечення кваліфікованими фахівцями.
9	Доброзичливе відношення персоналу до клієнтів	$K_{vid} = \frac{C_{vid}^{\Phi}}{C_{vid}^e}$	K_{vid} - коефіцієнт, що визначає рівень доброзичливості відносини персоналу до клієнтів; C_{vid}^{Φ} - кількість балів за оцінкою доброзичливого відносини персоналу до клієнтів; C_{vid}^e - еталонне значення шкали по оцінці доброзичливого ставлення персоналу до клієнтів.



Рисунок 1.6 - Складові системи управління якістю [33]

Таблиця 1.13 - Переваги та недоліки системи управління якістю

Переваги	Недоліки
Підвищення задоволення клієнтів	Високі витрати впровадження
Створення стабільних процесів	Специфічні вимоги
Зменшення відходів та витрат	Ризик формалізму
Підвищення конкурентоспроможності	Необхідність постійного оновлення
Покращення процесів виробництва	Недостатня адаптованість
Створення стійкого підходу	

10) Збалансована система показників — це стратегічний інструмент управління, який дозволяє вимірювати ефективність організації з точки зору різних аспектів: фінансового, клієнтського, внутрішнього процесу та розвитку співробітників. Вона використовується для виявлення та покращення різних внутрішніх бізнес-функцій та пов'язаних із ними зовнішніх результатів

Загалом ЗСП можна охарактеризувати як інструмент комунікації керівництва підприємства з робітниками та зовнішніми стейкхолдерами з метою покращення результативності, досягнення цілей та стратегічних завдань підприємства. [71]

Таблиця 1.14 - Переваги та недоліки системи збалансованих показників

Переваги	Недоліки
Фокус на довгостроковому розвитку	Потреба в постійному оновленні
Фокус на стратегії	Підвищена складність аналізу
Визначення причинно-наслідкових зв'язків	Ризик відсутності взаємодії
Комунікація цілей та стратегії	Складність впровадження

11) «Авторами концепції реінжинірингу виступають американські науковці М. Хаммер та Д. Чампі. З їх точки зору, реінжиніринг – це відмова від

сталих процедур, свіжий погляд на роботу із створення продукту чи послуги і надання цінності клієнту.» [76]

Реінжиніринг бізнес-процесів (бізнес-реінжиніринг) - це стратегічний підхід до оновлення та перетворення організаційних бізнес-процесів для досягнення значущих поліпшень в продуктивності, якості та вартості. Основна ідея полягає в тому, щоб переглянути та перетворити фундаментальні аспекти, такі як структура, процеси та технології, замість локальних оптимізацій.

«Реінжиніринг використовується в тих випадках, коли процес настільки застарілий, що не варто навіть намагатись його зберегти або поліпшувати» [76]

Таблиця 1.15 - Переваги та недоліки реінжинірингу

Переваги	Недоліки
Використання новітніх технологій	Високі витрати та ризики
Спрощення та зменшення затрат	Втрата досвіду та знань
Збільшення конкурентоспроможності	Нестабільність перехідного періоду
Орієнтація на клієнта	Опір персоналу
Радикальні поліпшення	

12) Бюджетування - це процес розробки, планування та управління фінансовими ресурсами для досягнення конкретних цілей.

«Бюджет складається , як правило, в рамках до одного року»[41]. Бюджет може визначати доходи та витрати на певний період часу та служити інструментом для моніторингу та контролю фінансової діяльності. найбільш ефективним для підприємств, які мають значну кількість окремих підрозділів та сфер діяльності, є впровадження повної системи бюджетування.

Метою бюджетування полягає у здійсненні періодичних планувань, забезпеченні координації, кооперації та комунікації, забезпеченні усвідомленості витрат у діяльності підприємства, встановленні фінансових планових завдань окремим структурним підрозділам та проведення на цій основі контролю їх виконання.

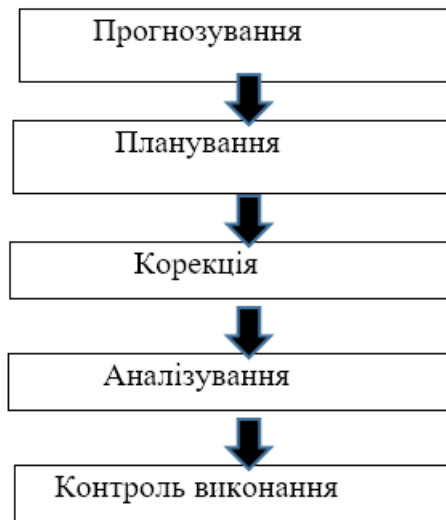


Рисунок 1.7 - Етапи бюджетування [41]

Таблиця 1.16 - Переваги та недоліки бюджетування

Переваги	Недоліки
Планування та контроль	Заниження або завищення цілей
Цільове використання ресурсів	Відсутність гнучкості
Стабільність та прогнозованість	Фрагментація та відсутність інтеграції:
Управлінське прийняття рішень	

13) Згідно японської концепції “kaizen” є комбінацією двох слів: “kaі” – змінити, “zen” стати краще в перекладі з японської, “kaizen” – концепція забезпечення постійних поліпшень у всіх аспектах діяльності.

«Кайзен —це підхід до безперервного вдосконалення, заснований на ідеї, що невеликі постійні позитивні зміни можуть принести значні покращення. Іноді його ще називають філософією працюючої черепахи.» [11]

Головна ідея концепції кайзен полягає в тому, що без вдосконалення в компанії не має проходити і дня. При цьому вдосконалювати потрібно все, починаючи з життя працівника найнижчого рангу і закінчуючи престижем компанії на світовому ринку.

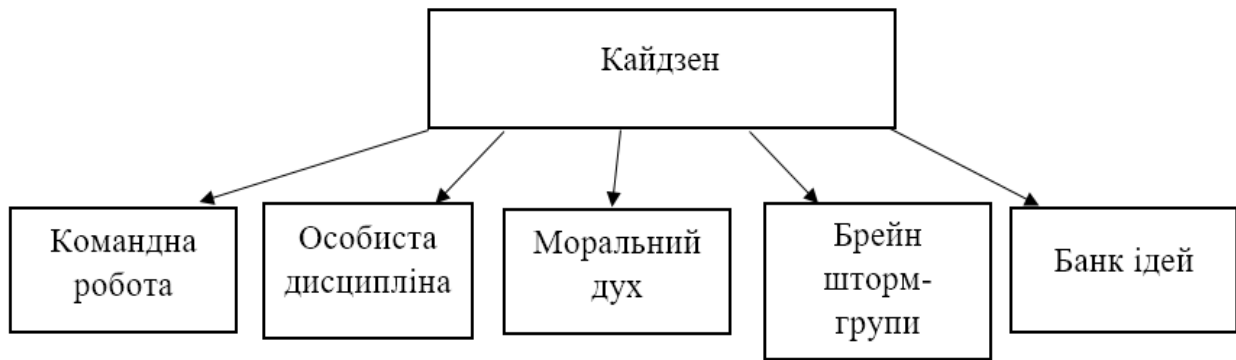


Рисунок 1.8 - Головні елементів концепції Кайдзен [11]

Таблиця 1.17 - Переваги та недоліки системи «Кайдзен»

Переваги	Недоліки
Постійне покращення	Потребує культурних змін
Залучення всього персоналу	Не завжди підходить для великих змін
Підвищення якості	Часові витрати
Мотивація персоналу	Відсутність стратегічності

Фундаментальними складовими концепції «кайзен» є: зниження собівартості (витрати виробництва та управління знижуються за рахунок ефективного підвищення ефективності праці, зниження виробничих та управлінських витрат);

Висновок до розділу 1

У першому розділі було розглянуто теоретичні основи формування, розподілу та використання прибутку підприємства. Зазначено, що прибуток – один з основних показників діяльності підприємства. Особливу увагу було приділено питанню інструментам планування прибутку підприємства. Зазначено основні джерела та особливості формування фінансових результатів підприємств у різних сферах діяльності, підходи до формування прибутку підприємства.

РОЗДІЛ 2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДІЯЛЬНОСТІ

ПП

«ТРАНСВІТ-БУД»

2.1. Організаційно-правові основи діяльності ПП «Трансвіт-Буд»

Об'єктом дослідження в даній магістерській роботі є Приватне підприємство «Трансвіт-Буд» (далі – ПП «Трансвіт-Буд»). Підприємство створено у 2005 році за кошти фізичної особи Селютіна Сергія Тихоновича.

Інформаційна карта ПП «Трансвіт-Буд» представлена у таблиці 2.1. та рисунку 2.1

Таблиця 2.1 – Інформаційна карта ПП «Трансвіт-Буд»

№	Найменування	Характеристика
1	Повна назва підприємства	Приватне підприємство «Трансвіт-Буд»
2	Скорочена назва підприємства	ПП «Трансвіт-Буд».
3	Адреса	вул. Перемоги, буд. 183. Чернігівська обл., м. Прилуки, Україна, 17500
4	Код ЄДРПОУ	33279521
5	Дата реєстрації	17.06.2005
6	Директор	Селютін Сергій Тихонович
7	Статутний капітал	100100 грн.

Підприємство займається різними видами діяльності, щоб забезпечити свою прибутковість, задовольняючи потреби та інтереси своїх зацікавлених сторін. Надаючи послуги організаціям і громадянам, підприємство прагне максимально збільшити зайнятість і задіяти економічний потенціал. Продукція, роботи та

послуги, які пропонує підприємство, орієнтовані на потреби як споживчого ринку, так і населення в цілому.

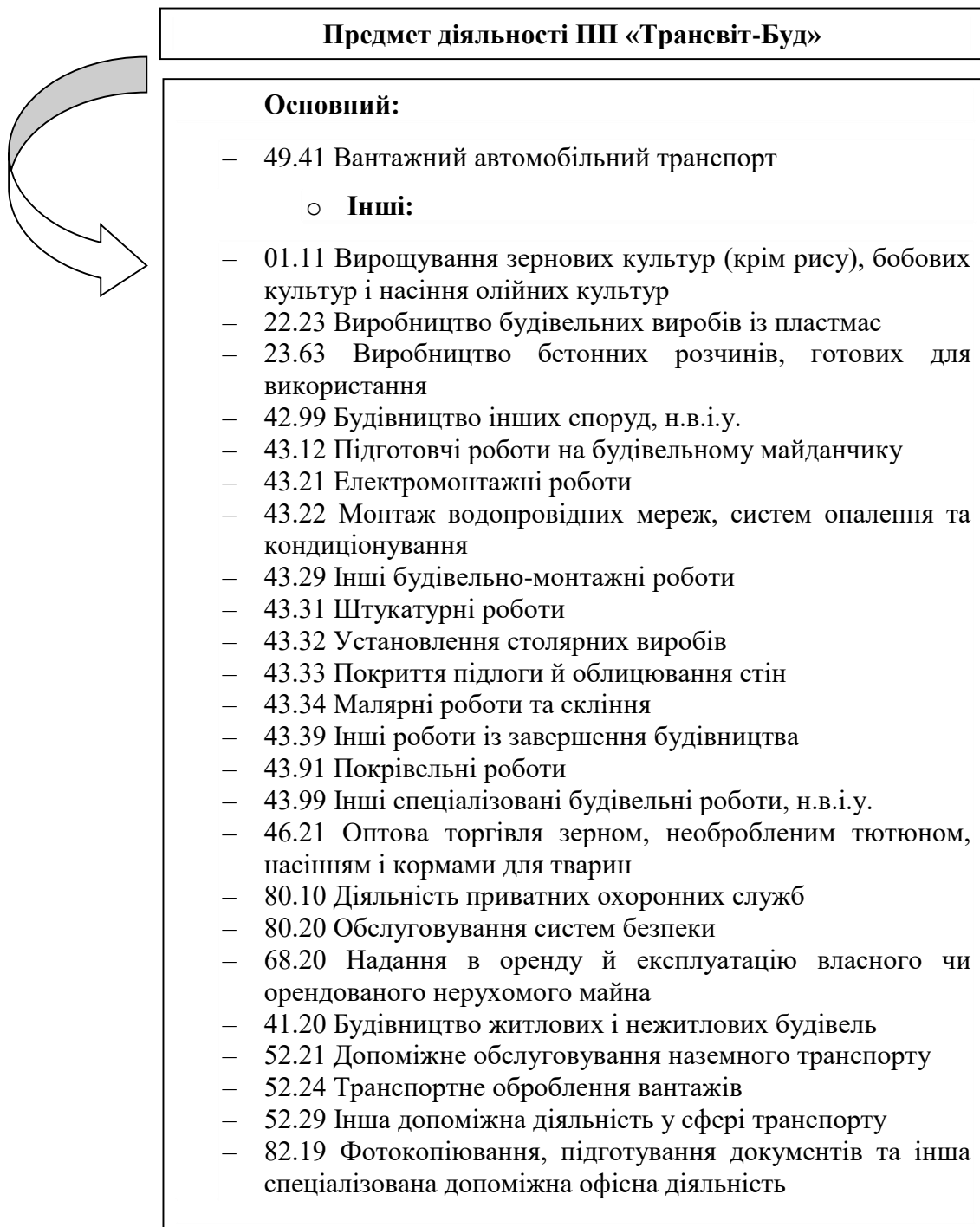


Рисунок 2.1 - Предмет (напрямки) діяльності ПП «Трансвіт-Буд» [63]

Діяльність Товариства відповідає вимогам законодавства України, Статуту та іншим внутрішнім документам. Підприємство здійснює свою діяльність вільно.

Відповідно до чинного законодавства України працівники можуть бути впевнені, що їхні трудові та соціальні права повністю забезпечені. Умови та

порядок соціального забезпечення працівників цього підприємства також відповідають чинному законодавству.

Перетворення, виділення, злиття, реорганізація, поділ, ліквідація – способи припинення діяльності підприємства. Таке рішення може бути прийняте підприємством, або воно може бути зроблено за бажанням підприємства відповідно до чинних правових норм.

Протягом 2020-2022 років підприємство ефективно використовує свої потужності, попит на вантажні перевезення з часом буде лише зростати.



Рисунок 2.2 - Організаційна структура управління ПП «Трансвіт-Буд»

Логіст - Управління ланцюгами поставок, запасами, складами та транспортуванням, а також моніторинг логістичних процесів є обов'язками логістів. Використання ними інформаційних технологій дозволяє аналізувати дані та підвищує продуктивність і ефективність.

Кадровик - Відповідно до трудових розпорядків, розпоряджень та наказів керівника підприємства відділ кадрів відповідає за оформлення прийому, переведення та звільнення працівників. Також веде кадрову документацію та веде особисті справи працівників, вносить корективи за трудовою діяльністю.

Менеджер з продажів - Управління клієнтською базою та розвиток автотранспортної компанії.

Диспетчер - Відповідає за сортування та планування різноманітних робіт, починаючи від транспортування до технічного обслуговування та інших різноманітних послуг.

Головний бухгалтер - Ведення обліку фінансових операцій, складання фінансової звітності та забезпечення відповідності бухгалтерського обліку вимогам законодавства.

Механік - Діагностика, усунення несправностей, технічне обслуговування та контроль технічного стану транспортних засобів.

Інженер - Технічне обслуговування, планування, впровадження та розвиток рішень технічної інфраструктури, пов'язаних з вантажними перевезеннями. Їхній неоціненний внесок робить їх ключовими фігурами в цій галузі.

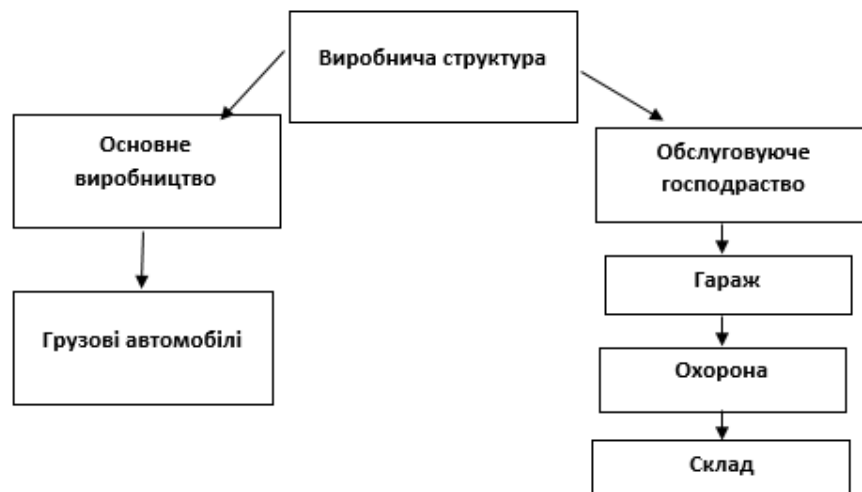


Рисунок 2.3 - Виробнича структура ПП «Трасвіт-Буд»

2.2 Аналіз зовнішнього середовища підприємства

На сьогодні в цій сфері існує велика кількість проблем, які потребують негайного та першочергового вирішення. Насамперед це високий рівень зношеності основних засобів інфраструктурних об'єктів, який призводить до виникнення аварійних ситуацій, а в кінцевому результаті до неефективного функціонування економіки та стає загрозою для національної безпеки країни, бо

низька якість транспортної інфраструктури призводить до додаткових непродуктивних витрат, які фактично гальмують ріст реального ВВП. Аналіз стану транспортної логістики дозволив виявити основні її проблеми: неефективне використання маршрутів доставки продукції від виробника до споживача;

- незадовільний стан автомобільних доріг;
- слабку інфраструктуру транспорту;
- недостатню кількість вантажних терміналів, а також їх низький техніко-технологічний рівень;
- відсутність практично на всіх видах транспорту сучасних транспортних засобів, що відповідають світовим стандартам;
- високий рівень фізичного і морального зносу рухомого складу транспорту; неефективне використання власного і найманого рухомого складу; втрати від простою в очікуванні завантаження/ розвантаження транспортного засобу;
- втрати від неефективної роботи (умисне розкрадання паливно-мастильних матеріалів або навіть вантажів, «ліві рейси», низька продуктивність транспортної сфери через слабку систему мотивації та/або низьку кваліфікацію персоналу тощо).

До початку війни автомобільний транспорт був лідером у перевезенні вантажів. Перевагами використання автомобільного транспорту в обсягах перевезень є:

- доставка «від дверей до дверей» без перевантажень у дорозі;
- можна перевозити різні вантажі;
- автомобілі не прив'язані до розкладу і маршрут може змінюватися залежно від умов;
- дешево для перевезення на короткі відстані;
- легко доступний для приватних користувачів;
- зручність переміщення та здатність швидко реагувати на зміни попиту;
- висока швидкість перевезення.

Недоліки:

- низька вантажопідйомність;
- високі витрати на будівництво; інфраструктури;
- автомобілі споживають багато палива;
- шкідливий для навколишнього середовища;
- це джерело високого рівня шуму;
- найменш безпечний вид транспорту;
- низька швидкість пересування містом;
- найбільша трудомісткість обслуговування (на один автомобіль потрібно не менше одного водія);
- на пересування автомобілем накладаються певні обмеження, наприклад, через вагу, викиди забруднюючих речовин, державні свята або погодні фактори (дуже висока температура повітря). [72]

Таблиця 2.2 – Вантажообіг в Україні за видами транспорту за 2018-2021 рік [69]

Транспорт	Од виміру	2018	2019	2020	2021
Залізничний	млн.т	322,3	312,9	305,5	314,3
Автомобільний	млн.т	187,2	244,2	191,4	224,0
Водний	млн.т	5,6	6,1	5,6	5,3
Трубопровідний	млн.т	109,4	112,7	97,5	77,6
Авіаційний	млн.т	0,1	0,1	0,1	0,1

Для аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища ПП «Трансвіт-Буд», проведемо PEST- та SWOT-аналіз. Перший дозволить провести аналіз факторів макросередовища на діяльність досліджуваного підприємства. Для його проведення було залучено 5 експертів із числа працівників .

Таблиця 2.3 – PEST-аналіз діяльності ПП «Трансвіт-Буд»

№	Фактори	Важливість для підприємства (в сукупності 1)	Ступінь впливу (1, 2, 3)	Характер впливу (+;-)	Оцінка впливу
1	2	3	4	5	6
1. Політичні фактори:					
1.1	Міжнародні угоди	0.35	3	+	1,05
1.2	Регуляторні стандарти	0.1	1	-	-0,1
1.3	Валютне регулювання	0.2	2	-	-0,4
1.4	Військові дії в Україні	0.35	2	-	-0,7
		1			-1,2
2. Економічні фактори:					
2.1	Фінансування та кредитування	0.2	1	+	0,2
2.2	Вартість пального	0.35	3	-	-1,05
2.3	Рівень інфляції в країні	0.10	2	-	-0,2
2.4	Курс обміну валют	0.05	1	-	+0,05
2.5	Підвищення вартості утримання вантажних автомобілів	0.30	3	-	-0,9
		1			-1.9
3. Соціальні фактори:					
3.1	Демографічні зміни	0.35	2	-	-0,7
3.2	Зміна структури доходів	0.25	2	-	-0,5
3.3	Кадрові питання	0.15	1	-	-0,15
3.4	Попит та споживчі уподобання	0.25	2	-	-0,5
					-1,85
4. Технологічні фактори:					

4.1	Вимоги до викидів	0.4	3	-	1,2
4.2	Технологічні зміни вантажних перевезень	0.15	1	+	0,15
4.3	Технологічні інновації оптимізації транспортної логістики за рахунок впровадження GPS-моніторингу	0.2	1	+	0,2
4.4	Державна технологічна політика у сфері вантажних перевезень	0.25	2	+	0,5
		1			-0,85

На діяльність ПП «Трансвіт-Буд», як показали отримані результати, загалом негативно впливають фактори макросередовища. Підтверджено думку про те, що економічна та політична ситуація в країні має значний вплив на потенціал зростання та розвитку підприємства.

Ефективний розвиток підприємства вимагає аналізу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, який можна проводити одночасно за допомогою SWOT-аналізу. Цей додаток має вирішальне значення для наведеного вище аналізу та дасть результати, які спрямують вас до ефективної стратегії.

Таблиця 2.4- SWOT-аналіз ПП «Трансвіт-Буд»

№	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2	3
1	Гнучкість і доступність	Залежність від пального
2	Мережа інфраструктури	Екологічні питання
3	Низькі витрати в порівнянні з іншими видами транспорту:	Затори та затримки

4	Зручність для дверей-до-дверей	Високий рівень конкуренції
№	Можливості розвитку конкурентів	Загрози для новоствореного бізнесу
1	Розширення ринків	Зростання цін на пальне
2	Технологічні інновації	Сильна конкуренція на ринку
3	Зростання об'ємів перевезень	Регулюючі обмеження
4	Збільшення ефективності виробництва	Зміни в законодавстві
5	Позиціонування як лідера в галузі	Зміни в споживчих уподобаннях
6	Залучення нових клієнтів та партнерів	Зміни у сезонності попиту
7		Військова загроза

У вантажних перевезеннях існує кілька ключових факторів, які можуть визначити успіх або невдачу підприємства.

- Водії;
- Управління логістикою;
- Дотримання законів;
- Обслуговування та якість.

1) Головним фактором успіху підприємства є правильно підібраний персонал (кваліфікованість водіїв). «Водій вантажних автомобілів це не лише сів за кермо вантажівки та поїхав, це цілий комплекс знань та вмінь однієї людини. Це вміння використовувати їх на практиці, особливо в екстрених ситуаціях.»[76] ;

Водії вантажних автомобілів повинні вміти:

- Знання правил та норм безпеки;
- Водії повинні бути обізнані з правилами дорожнього руху та безпеки перевезень;
- Виконання ремонту різної складності в дорозі(прокол колеса, витік масла з трубопроводу або заміна сальника паливної помпи та багато іншого повинен вміти усунути водій);
- Фізична витривалість: Робота водія вантажівки може бути фізично вимогливою, тому важливо мати добру фізичну підготовку;

- Здатність до роботи в різних умовах: Водії повинні бути готові працювати в різних погодних умовах та на великі відстані;
- Відповідальність та уважність;
- Велика відповідальність покладається на водіїв вантажівок, тому важливо бути дуже уважним та відповідальним на дорозі.

Стати водієм великовантажного транспортного засобу може будь-який автомобіліст, але потрібно морально бути готовим до інколи довгої розлуки з родиною, мати міцні нерви, щоб правильно спілкуватися з інспекторами поліції та співробітниками митних терміналів, а також довгий час перебувати за кермом автомобіля. [76]

Управління транспортним процесом є завданням оптимізації руху різних матеріальних потоків, оскільки обсяг попиту на транспортні послуги в основному визначається вартістю перевезень.

«Транспортна логістика - це функціональна сфера логістики, яка займається управлінням руху матеріальних потоків в процесі їх переміщення від постачальника до кінцевого споживача. Основна мета транспортної логістики полягає в організації такої схеми переміщення вантажів, яка б забезпечувала надійність, вчасність та безпечність їх поставки.» [8]. Транспортна логістика включає низку важливих обов'язків, зокрема:

- Типи транспортних засобів і вибір відповідного типу є важливими факторами, які слід враховувати;
- Оптимізація транспорту є ключем до успіху змішаних перевезень;
- Маршрути, при всій їх раціональності, повинні бути визначені.

Транспортні операції вимагають технічної відповідності всіх транспортних засобів, які беруть участь, для належного функціонування. Така відповідність має бути забезпечена для різних видів транспортних операцій.

Процеси транспортування та завантаження/розвантаження повинні бути технологічно узгодженими для належного зберігання.

- координація виробничого процесу та транспорт;
- координація у транспорті виробництва;
- координація транспортного та виробничого процесу;

– координація процесу транспорту та виробництва.

Інтереси учасників транспортного процесу мають бути економічно збалансованими.

3) Для дотримання умов обслуговування у сфері вантажних перевезень підприємство дотримується правил «Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні»

Ось деякі правила із закону :

8.3. При перевезеннях вантажів контроль за своєчасним прибуттям транспорту протягом дня, регулювання його розстановки, подачі під завантаження, використання транспорту, що звільнився, у зворотному напрямку, облік завантаження, часу прибуття та відправлення рухомого складу виконується Перевізником або Замовником залежно від прийнятої ними схеми перевезень. [2]

"8.15. Вантаж повинен бути належним чином закріплений засобами кріплення (ременями, ланцями, розтяжками, тросами, розпірними перекладами, якірними рейками (балками), сітками тощо) відповідно до національних стандартів щодо правил безпечного закріплення вантажів і засобів кріплення. Кількість засобів кріплення вантажу повинна бути достатньою для здійснення його безпечного перевезення."; [2]

"8.25. Час прибуття автомобіля для завантаження встановлюється у пункті вантаження з моменту проставлення в товарно-транспортній накладній відмітки про фактичний час прибуття автомобіля для завантаження, а час прибуття автомобіля для розвантаження - з моменту пред'явлення водієм товарно-транспортної накладної в пункті розвантаження.". [2]

"8.26. Вантаження і розвантаження вважаються закінченими після надання водієві належним чином оформлених товарно-транспортних накладних, оформлених у паперовій та/або електронній формі, на навантажений або вивантажений вантаж.". [2]

9.9. Водій, який виконує обов'язки експедитора, приймаючи вантаж в опломбованому автомобілі, напівпричепі, їх частинах або в контейнері, зобов'язаний переконатися в правильності навішування пломби, відсутності

пошкоджень на ній та вільного пересування її вздовж пломбувального дроту, а також чіткості контрольних і літерних знаків на пломбі. [2]

12.5. Для транспортування вантаж треба рівномірно розміщувати в кузові таким чином, щоб не була порушена стійкість автомобіля і не утруднювалося керування ним. Вантаж не повинен зміщуватися під час руху, випадати з кузова, волочитися і створювати небезпеку для пішоходів та інших учасників дорожнього руху. [2]

12.6. При транспортуванні вантаж не повинен обмежувати оглядовість водія, закривати зовнішні світлові прилади, світлоповертачі, номерні і розпізнавальні знаки, створювати шум, знімати куряву та забруднювати проїзну частину. [2]

13.1. Перевізник здає вантажі у пункті призначення вантажоодержувачу згідно з товарно-транспортною накладною. [2]

17.16. Під час приймання завантаженого контейнера провадиться зовнішній огляд контейнера, перевіряється наявність пломби та її справність, цілісність пломбувального дроту, а також відповідність номера контейнера і відправницького контрольного знака на відтиску пломби номеру контейнера і контрольному знаку, зазначеним у товарно-транспортній накладній. [2]

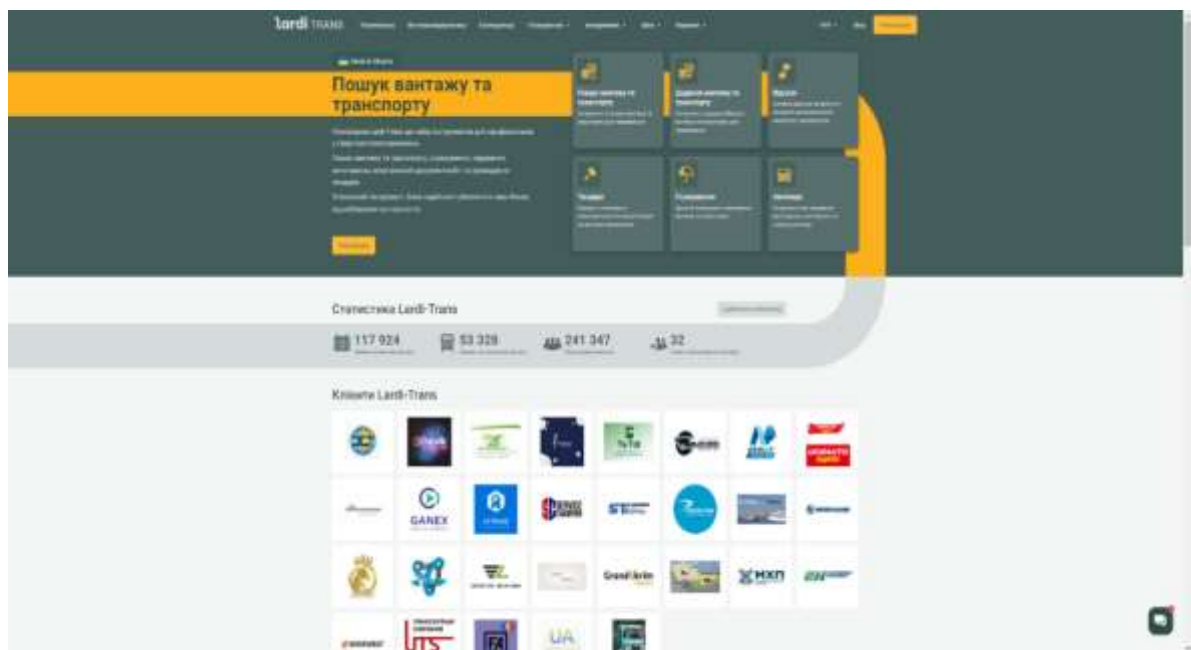
17.20. Вантажоодержувач не має права при прийманні контейнера з вантажем знімати пломбу і розкривати контейнер до проведення його зовнішнього огляду, перевірки пломб і засвідчення приймання контейнера підписом у товарно-транспортній накладній. [2]

4) Сучасні споживачі послуг з перевезення вантажів часто висувають додаткові умови, викликаючи зростання попиту. Ці вимоги можуть бути або необхідними на даний момент, або набором потенційних майбутніх очікувань, заснованих на таких факторах, як галузеві тенденції, специфіка вантажу, тарифи, кількість перевізників і потреба в транспортуванні. Компанії, які можуть запропонувати найбільш сприятливі та економічно ефективні умови, залишаючись чуйними до цих мінливих вимог, неминуче отримають конкурентну перевагу. Незважаючи на поширену думку, конкурентна перевага

автотранспортної компанії визначається не лише місткістю її автопарку, включаючи загальну кількість транспортних засобів або новизну автомобілів.

Лідерство в транспортних витратах, надійність і безпека – це лише деякі з основних конкурентних переваг, які автотранспортна компанія може запропонувати своїм клієнтам. У доставці невеликих партій вантажу перевагу може мати компанія, що спеціалізується на малотоннажних автомобілях. Крім того, гарантований термін доставки вантажу та індивідуальні транспортні послуги, адаптовані до конкретних потреб клієнтів, також можуть виділити компанію серед конкурентів.

Щоб забезпечити найвищі доходи, автотранспортне підприємство повинно мати можливість пропонувати транспортні послуги, які перевершують послуги конкурентів, забезпечуючи тим самим утримання та залучення клієнтів. Для наглядності продемонструю фото конкурентності на сайті «Lardi Trans»



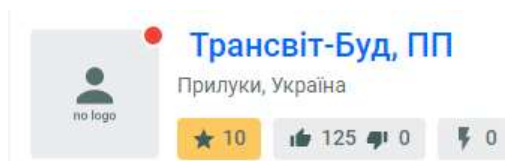
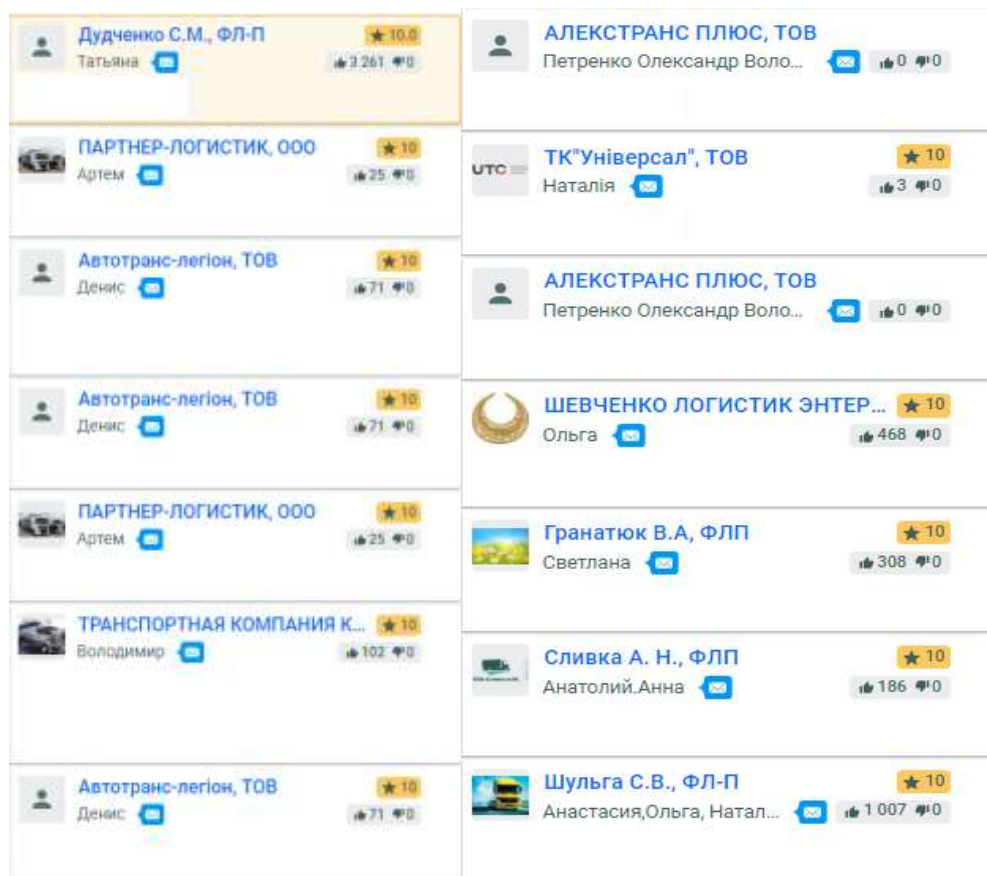


Рисунок 2.4 – Аналіз конкурентоспроможності [73]

Попит на автомобільні перевезення вантажів залежить від обсягів виробництва та реалізації товарів, пов'язаних з різними видами економічної діяльності, такими як: сільське господарство, лісове господарство та рибальство; видобуток, переробка та будівництво; оптом і в роздріб.

Клієнтоорієнтованість — це підхід компанії; у такому підході водії вантажівок намагаються надавати споживачам послуги, які перевершують їхні конкуренти та мають більший ступінь задоволення. Реалізація клієнтоорієнтованої стратегії компаніями, які здійснюють перевезення вантажів автомобільним транспортом, має вирішальне значення для розвитку нецінових конкурентних переваг.

2.3 Аналіз економічного та фінансового стану підприємства

Для розрахунків основних економічних та фінансових показників діяльності ПП «Трансвіт-Буд» використовувалась фінансова та статистична звітність за 2020-2022 року.

Таблиця 2.5 – Економічні та фінансові показники діяльності ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022р

№	Показники	Одиниці виміру	Рік			Відхилення			
			2020	2021	2022	2022 від 2020		2022 від 2021	
						Абсолютне	Темп приросту, %	Абсолютне	Темп приросту, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
	1. АКТИВИ на кінець року								
1	Активи - всього	тис. грн.	6999,7	10161	8026,7	1027	114,67	-2135	78,99
1.1	Необоротні активи	тис. грн.	2996	4711,5	3362,6	366,6	112,24	-1349	71,37
1.1.1	Нематеріальні активи	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
1.1.2	Незавершені капітальні інвестиції	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
1.1.3	Основні засоби	тис. грн.	2996	4711,5	3362,6	366,6	112,24	-1349	71,37
1.1.4	Довгострокові біологічні активи	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
1.1.5	Довгострокові фінансові інвестиції	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
1.1.6	Інші необоротні активи	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
1.2	Оборотні активи	тис. грн.	2996	4711,5	3362,6	366,6	112,24	-1349	71,37
1.2.1	Запаси	тис. грн.	63,7	139,5	81,2	17,5	127,47	-58,3	58,21
1.2.2	Дебіторська заборгованість	тис. грн.	3847,6	4875,5	3283,5	-564,1	85,34	-1592	67,35

1.2.3	Грошові кошти та їх еквіваленти	тис. грн.	92,4	434,7	1299,4	1207	1406,3	864,7	298,92
1.2.4	Інші оборотні активи	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
2. ЗОБОВ'ЯЗАННЯ на кінець року									
2	Зобов'язання - усього	тис. грн.	3168,2	6882,5	4089,6	921,4	129,08	- 2793	59,42
2.1	Довгострокові зобов'язання та забезпечення	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
2.2	Поточні зобов'язання	тис. грн.	3168,2	6882,5	4089,6	921,4	129,08	- 2793	59,42
2.2.1	Короткострокові кредити	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
2.2.2	Кредиторська заборгованість за товари	тис. грн.	337,6	392,3	266,1	-71,5	78,82	- 126,2	67,83
2.2.3	Кредиторська заборгованість за розрахунками	тис. грн.	2830,6	6490,2	3823,5	992,9	135,08	- 2667	58,91
3. ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ на кінець року									
3	Власний капітал – усього	тис. грн.	3831,5	3278,7	3937,1	105,6	102,76	658,4	120,08
3.1	Зареєстрований (пайовий) капітал	тис. грн.	100,1	100,1	100,1	0	100	0	100
3.2	Додатковий капітал	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
3.3	Резервний капітал	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
3.5	Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	тис. грн.	3731,4	3178,6	3837	105,6	102,83	658,4	120,71
3.6	Неоплачений капітал	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
4. РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА									
4.1	Основні засоби								
4.1.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	5207,7	8363,7	8973,4	3765,7	172,31	609,7	107,29

Продовження таблиці 2.5

4.1.2	знос на кінець року	тис. грн.	2211,7	3652,2	5610,8	3399,1	253,69	1958,6	153,63
4.1.3	середньорічна вартість основних засобів	тис. грн.	4639,6	6785,7	8668,6	4029	186,84	1882,9	127,75
4.2	Нематеріальні активи								
4.2.1	за первинною вартістю на кінець року	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
4.2.2	знос (накопичена амортизація) на кінець року	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
4.2.3	середня вартість нематеріальних активів	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
4.3	Оборотні активи								
4.3.1	усього на кінець року	тис. грн.	4003,7	5449,7	4664,1	660,4	116,49	-785,6	85,58
4.3.2	дебіторська заборгованість на кінець року	тис. грн.	3847,6	4875,5	3283,5	-564,1	85,34	-1592	67,35
4.3.3	середні залишки оборотних засобів	тис. грн.	4099	4726,7	5056,9	957,9	123,37	330,2	106,99
4.4	Персонал								
4.4.1	середньооблікова чисельність працівників	осіб	-	-	-	-	-	-	-
4.4.2	середньооблікова чисельність робітників	осіб	17	42	42	25	247,06	0	
4.4.3	Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
4.4.4	Фонд робочого часу	люд.-години	1642	4057,2	4183,4	2541,4	254,77	126,18	
	5. ЕКОНОМІЧНІ ТА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ								
5.1	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис. грн.	10751	13383	14119	3367,8	131,32	736,6	105,5
5.2	Обсяг реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	тис. грн.	10751	13383	14119	3367,8	131%	736,6	106%

Продовження таблиці 2.5

5.3	Обсяг виробництва продукції	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
5.4	Собівартість реалізованої продукції	тис. грн.	9041,5	12892	12931	3889,9	143,02	39	100,3
5.5	Валовий прибуток (збиток)	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
5.6	Прибуток (збиток) від операційної діяльності	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
5.7	Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	тис. грн.	933,5	-553	681,5	-252	73	1234,5	-123,2
5.8	Чистий прибуток (збиток)	тис. грн.	765,5	-553	658,4	-107,1	86,01	1211,4	-119,1
5.9	Фонд оплати праці усіх працівників	тис. грн.	1642	4057,2	4183,4	2541,4	254,77	126,18	103,11
5.10	Фонд робочого часу	люд-години	31930	73880	74988	43058	234,85	1108	101,5
	6. ПОКАЗНИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ								
6.1	Продуктивність праці одного працівника	тис. грн. / особа	-	-	-	-	-	-	-
6.2	Продуктивність праці одного робітника	тис. грн. / особа	-	-	-	-	-	-	-
6.3	Рівень оплати праці за 1 людино-годину	тис. грн. / люд-год.	0,051	0,055	0,056	0,005	109,8	0,001	101,82
6.4	Середньомісячна заробітна плата одного працівника	тис. грн.	8,049	8,05	8,3	0,251	103,12	0,25	103,11
6.5	Коефіцієнт зносу основних засобів на кінець року		0,425	0,437	0,625	0,2	147,06	0,188	143,02
6.6	Коефіцієнт оновлення основних засобів		-	-	-	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.5

6.7	Коефіцієнт вибуття основних засобів		-	-	-	-	-	-	-
6.8	Фондовіддача	грн./ грн.							
6.9	Фондоозброєність праці працівників	тис. грн./чол.	272,91	161,56	206,39	- 66,52	75,63	44,83	127,75
6.10	Коефіцієнт обіговості оборотних засобів	обороти	2,623	2,831	2,792	0,169	106,44	- 0,039	98,62
6.11	Середній період обороту оборотних засобів	дні	137,25	127,15	128,94	- 8,314	93,94	1,786	101,4
6.12	Коефіцієнт обіговості активів	грн./ грн.	7348,7	8580,5	9094	- 66,52	75,63	44,83	127,75
6.13	Коефіцієнт обіговості дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	обороти	-	-	-	-	-	-	-
6.14	Середній період обороту дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги	дні	-	-	-	-	-	-	-
6.15	Коефіцієнт обіговості запасів	обороти	189,12	131,72	127,95	- 61,17	67,66	-3,77	97,14
6.16	Середній період зберігання запасів	дні	1,904	2,733	2,814	0,91	147,79	0,081	102,96
6.17	Тривалість операційного циклу	дні	1,904	2,733	2,814	0,91	147,79	0,081	102,96
	7. ПОКАЗНИКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ								
7.1	Рентабельність продажу	%	8,68	-4,13	4,83	-3,85	55,65	8,96	- 116,95
7.2	Рентабельність активів	%	3,18	-1,61	1,88	-1,30	59,12	3,49	- 116,77
7.3	Рентабельність власного капіталу	%	5,55	-3,89	4,56	-0,99	82,16	8,45	- 117,22
	8. ПОКАЗНИКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ								
8.1	Капітальні інвестиції за рік	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-
8.2	Фінансові інвестиції за рік	тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-

Продовження таблиці 2.5

	9. ПОКАЗНИКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ								
9.1	Середній розмір дебіторської заборгованості	тис. грн.	4354,7	4361,6	4079,5	-275,2	93,68	-282,1	93,53
9.2	Оборотність дебіторської заборгованості	оборот	2,469	3,068	3,461	0,992	140,18	0,393	112,81
9.3	Середній розмір кредит. заборгованості	тис. грн.	1584,1	3441,3	2044,8	460,7	129,08	-1396	59,42
9.4	Оборотність кредиторської заборгованості	оборот	-	-	-	-	-	-	-
9.5	Середній розмір запасів	тис. грн.	56,85	101,6	110,35	53,5	194,11	8,75	108,61
9.6	Оборотність запасів	оборот							
9.7	Середній період інкасації	дні	145,81	117,34	104,02	-41,79	71,34	-13,32	88,65
9.8	Середній період розрахунків з кредиторами	дні	-	-	-	-	-	-	-
9.9	Середній строк зберігання запасів	дні	-	-	-	-	-	-	-
9.10	Період обороту грошових коштів	дні	-	-	-	-	-	-	-
	10. ПОКАЗНИКИ ЛІКВІДНОСТІ								
10.1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\geq 0,2$	0,0292	0,0632	0,3177	0,2885	1088	0,2545	502,69
10.2	Коефіцієнт швидкої (термінової) ліквідності	$\geq 0,7$	1,244	0,772	1,121	-0,123	90,11	0,349	145,21
10.3	Коефіцієнт загальної ліквідності	> 1	1,264	0,792	1,14	-0,124	90,19	0,348	143,94
	11. ПОКАЗНИКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ								
	Показники структури джерел формування								

Продовження таблиці 2.5

11.1.1	Коефіцієнт економічної незалежності (автономії)	$\geq 0,5$	0,547	0,323	0,491	- 0,056	89,76	0,168	152,01
11.1.2	Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	$< 0,5$	0,453	0,677	0,509	0,056	112,36	- 0,168	75,18
11.1.3	Коефіцієнт фінансового ризику	< 1	0,827	2,099	1,039	0,212	125,63	-1,06	49,5
11.1.4	Коефіцієнт фінансової стабільності	≥ 1	1,209	0,476	0,963	- 0,246	79,65	0,487	202,31
11.1.5	Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	$< 0,5$	-	-	-	-	-	-	-
11.1.6	Коефіцієнт довгострокових зобов'язань і забезпечень	зниження	-	-	-	-	-	-	-
11.1.7	Коефіцієнт поточних зобов'язань і забезпечень	підвищення	1	1	1	0	100	0	100
11.1.8	Коефіцієнт страхування бізнесу	підвищення	-	-	-	-	-	-	-
11.1.9	Коефіцієнт страхування власного капіталу	підвищення	-	-	-	-	-	-	-
11.1.10	Коефіцієнт страхування зареєстрованого (пайового) капіталу	підвищення	-	-	-	-	-	-	-
	Показники стану оборотних активів								
11.2.1	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\geq 0,5$	0,218	-0,437	0,146	- 0,072	66,97	0,583	-33,41

Продовження таблиці 2.5

11.2.2	Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними коштами	$\geq 0,1$	0,209	-0,263	0,123	-0,086	58,85	0,386	-46,77
11.2.3	Коефіцієнт забезпеченості запасів власними коштами	$\geq 0,5$	13,116	-10,27	7,075	-6,041	53,94	17,346	-68,88
11.2.4	Коефіцієнт маневреності власних оборотних коштів	підвищення	0,111	-0,303	2,262	2,151	2037,8	2,565	-746,5
	Показники стану основного капіталу								
11.3.1	Коефіцієнт майна виробничого призначення виробничого потенціалу	підвищення	0,437	0,477	0,429	-0,008	98,17	-0,048	89,94
11.3.2	Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	підвищення	0,428	0,464	0,419	-0,009	97,9	-0,045	90,3
11.3.3	Коефіцієнт нагромадження амортизації	зниження	0,425	0,437	0,625	0,2	147,06	0,188	143,02
11.3.4	Коефіцієнт співвідношення оборотних і необоротних активів	підвищення	1,336	1,157	1,387	0,051	103,82	0,23	119,88

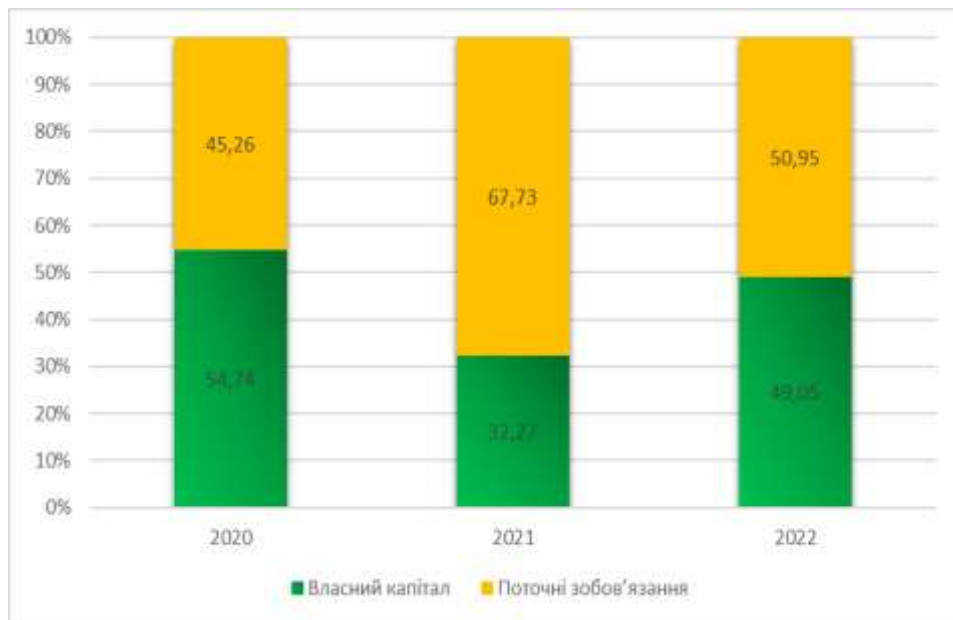


Рисунок 2.5 - Динаміка зміни структури пасиви балансу ПП- «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки

Частка власного капіталу в балансі зменшилася з 2020 по 2021 роки, що свідчить про негативні тенденції. Тим не менш, у 2021 році є срібна підкладка: частка власного капіталу зросла до 49,05%. Протягом 2020-2022 років структура пасивів зазнала нерівномірних змін. Частка власного капіталу починалася з 54,74% у 2020 році, а потім знизилася до 32,37% у 2021 році. Незважаючи на це, у 2021 році відбулося повернення з більшою часткою власного капіталу.

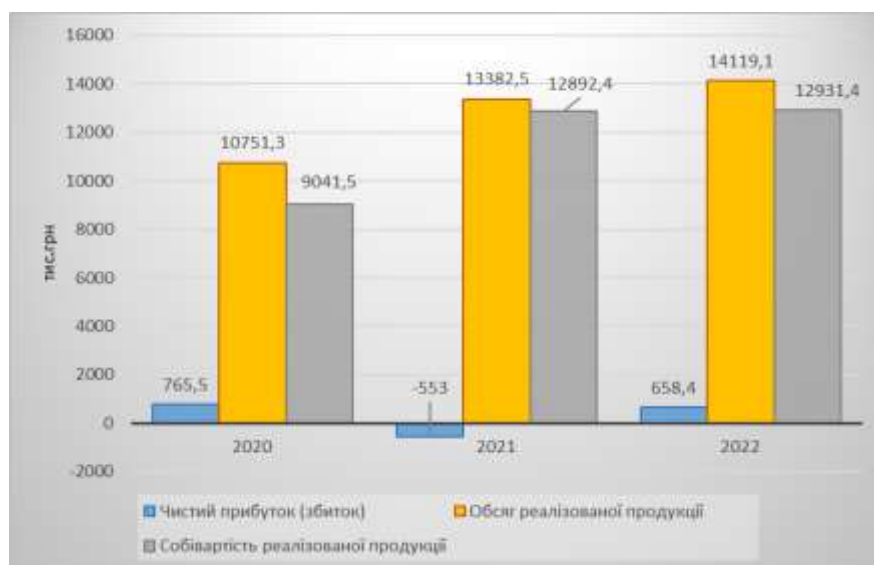


Рисунок 2.6 - Дохідність від реалізації ПП "Трансвіт-Буд» за 2020-2022 р.

Проаналізувавши динаміку економічних показників діяльності ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки, можна зробити висновок, що у 2022 році підприємство отримало чистий дохід у розмірі 658,4 тис. грн., що на 107.1 тис. грн. менше, ніж у 2020 році, та більше на 1211.4 тис.грн – ніж у 2021 році (рис. 2.5).

Собівартість наданих послуг підприємством протягом 2020-2022 років збільшується. Протягом 2020-2022 років спостерігається збільшення валового прибутку на 1,08%, прибутку від операційної діяльності – у 49 разів. Це відбулося переважно через зростання у 2021 році.



Рисунок 2.7 - Аналіз ліквідності ПП "Трансвіт-Буд» за 2020-2022 р

2021 рік став початком поганого періоду для ліквідності бізнесу. Однак наступний рік був багатообіцяючим, оскільки з'явився висхідний тренд, який згодом матеріалізувався у 2022 році. Дійсно, у поточному році показник абсолютної ліквідності перевищив попередні роки, досягнувши 0,03–0,32

Проаналізуємо показники рентабельності за три роки. зображено на рис.2.8.

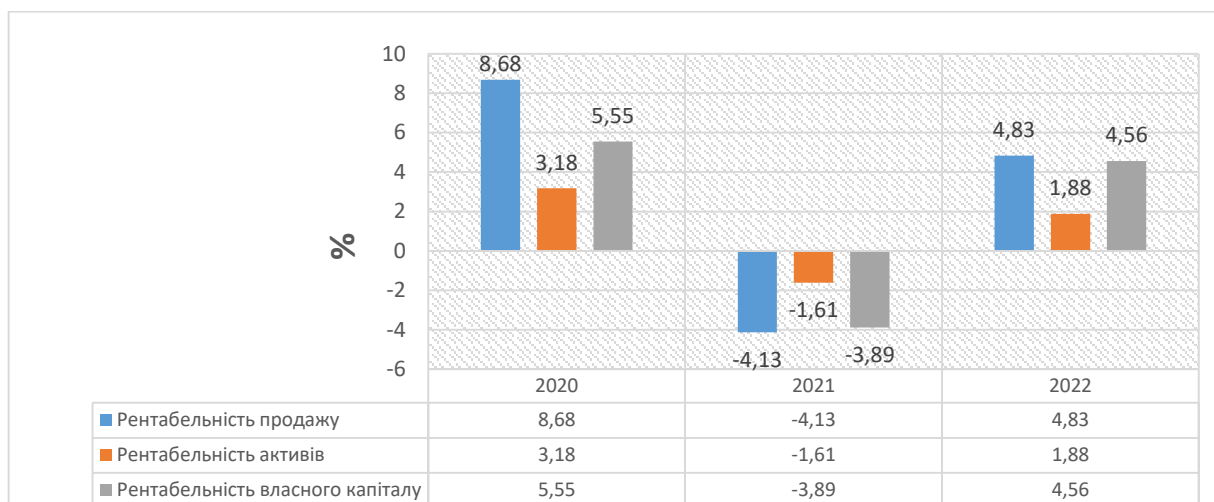


Рисунок 2.8 - Динаміка показників рентабельності на ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки у %

При дослідженні фінансово-економічних аспектів діяльності ПП «Трансвіт-Буд» у 2020-2022 роках зроблено ряд зауважень. Незважаючи на прибуток і фінансову спроможність, підприємство працює неефективно. Існує значний знос основних фондів, який може вплинути на їх ефективність, і ця проблема лише загострилася протягом трирічного періоду. Крім того, собівартість продукції постійно зростає. Ще один аспект, який заслуговує на увагу, – значний дебютний борг організації. Зростання виробничих витрат має згубний вплив, підвищуючи витрати підприємства та зменшуючи прибуток, якщо не відбувається одночасного збільшення обсягів виробництва. Оцінка фінансових показників ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 рр. у співвідношенні з схемою розвитку транспортної галузі вказує на порівнянний прогрес з точки зору оперативності, показуючи, що нестабільне функціонування підприємства в ці роки було результатом проблем обох ПП «Трансвіт-Буд» окремо та сучасне економічне середовище української економіки.

Проведемо експрес аналіз фінансового стану підприємства «Траснвіт-Буд»

Проведемо аналіз фінансової стійкості:

Індикатори фінансової стабільності, які за своєю суттю є відносними, можна знайти розкиданими по всій нашій економічній системі. Їх унікальні цінності та позиції роблять їх невід'ємною частиною нашої грошової системи. Ці заходи не завжди логічно організовані, але вони забезпечують необхідне розуміння економічного клімату. Видаляючи та переставляючи окремі компоненти індикаторів, наші фахівці можуть зробити їх більш унікальними та функціональними. Спорадичне їх розміщення по всій системі не зменшує їхньої корисності; фактично, це підкреслює їхнє значення в нашому суспільстві.

Індикатори, що відображають фінансові ризики та рівень залежності від позикового капіталу, є вкрай важливими для підприємств. Суб'єкт господарювання з сильною фінансовою стабільністю може вміло справлятися з зовнішнім і внутрішнім тиском без шкоди для свого фінансового та виробничого потенціалу.

Показники фінансової стійкості, такі як стійкість до банкрутства та адаптованість до ринкових коливань, демонструють самодостатність у залученні фінансових ресурсів. Однак слід зазначити, що надмірна залежність від фінансової автономії може свідчити про недостатнє використання наявних ресурсів. Методика розрахунку показників фінансової стійкості:

1) Сума власних обігових коштів – цей показник вказує на ту частину оборотних активів суб'єкта господарювання, що може фінансувати за рахунок своїх фінансових ресурсів.

Відповідно позитивним є наявність на підприємстві суми власних обігових коштів у додатному розмірі. Динаміка підвищення обсягу показника є також позитивною. Сума власних обігових коштів визначається як різниця суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань і позаоборотних активів. Тобто формула має наступний вигляд:

$$B.O.K. = \text{рядок 1495} + \text{рядок 1595} - \text{рядок 1095} \quad (2.1)$$

$$B.O.K.1 = 3831.5 + 0 - 2996 = 835.5$$

$$B.O.K.2 = 3278.7 + 0 - 4711.5 = -1432.8$$

$$B.O.K.3 = 3937 + 0 - 3362.6 = 574.4$$

2) Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами говорить про здатність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів.

Нормативним значенням є 0,1 та вище. У випадку нижчого значення необхідно залучати додаткові кошти для покриття розривів у платіжному календарі. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами є відношенням власних обігових коштів до оборотних активів, тобто формула має наступний вигляд:

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами:

$$В.О.К. / \text{рядок 1195} \quad (2.2)$$

$$4003.7/835.5=4.791$$

$$5449.7/(-1432.8)=-3.80$$

$$4664.1/574.4 = 8.12$$

3) Маневреність робочого капіталу – цей показник вказує на частину запасів підприємства, що фінансуються за рахунок власних обігових коштів. Здатність покривати обсяг запасів за рахунок власних коштів свідчить про хороші перспективи розвитку підприємства, низьку потребу у додатковому залученні позикових коштів та потенційно низький обсяг фінансових витрат. Позитивним є зменшення значення показника.

Маневреність робочого капіталу визначається як відношення запасів до власних обігових коштів, тобто. *Маневреність робочого капіталу* :

$$(\text{рядок 1101} + \text{рядок 1102} + \text{рядок 1103} + \text{рядок 1104}) / В.О.К. \quad (2.3)$$

4) Маневреність власних обігових коштів вказує, яка частина власних обігових коштів перебуває у грошовій формі. Високе значення показника свідчить про здатність швидко відповідати за своїми короткостроковими зобов'язаннями за рахунок власного капіталу.

Маневреність власних обігових коштів розраховується як відношення грошових коштів до власних обігових коштів. Маневреність власних обігових коштів :

$$\text{рядок 1165} / В.О.К. \quad (2.4)$$

$$92.4/835.5=0.11$$

$$434.7/(-1432.8) = 0.30$$

$$1299.4 / 574.4 = 2.26$$

5) Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів свідчить про рівень фінансування запасів за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів. Позитивною динамікою є збільшення показника. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів є співвідношенням власних обігових коштів до суми запасів, тобто. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів :

$$\text{В.О.К.} / (\text{рядок 1100} + \text{рядок 1110}) \quad (2.5)$$

$$835.5 / 63.7 = 13.11$$

$$-1432.8 / 139.5 = -10.27$$

$$574.4 / 81.2 = 7.07$$

б) Коефіцієнт покриття запасів вказує на скільки запаси забезпечені нормативними джерелами фінансування запасів. Позитивною динамікою є підвищення значення цього коефіцієнту. Коефіцієнт покриття запасів є співвідношення нормативних джерел покриття запасів до суми запасів, тобто формула має наступний вигляд. Коефіцієнт покриття запасів :

$$(\text{В.О.К.} + \text{рядок 1600} + \text{рядок 1605} + \text{рядок 1615} + \text{рядок 1635}) / (\text{рядок 1100} + \text{рядок 1110}) \quad (2.6)$$

$$(835.5+337.6) / 63.7 = 18.41$$

$$(-1432.8+392.3) / 139.5 = -7.46$$

$$(574.4+266.1)/81.2= 10.35$$

7) Коефіцієнт економічної незалежності вказує, яку частину активів підприємство здатне профінансувати за рахунок власного капіталу. Нормативним значенням показника є $\geq 0,5$. Нижче значення свідчить про високий рівень фінансових ризиків, а вище може означати не повне використання потенціалу (у випадку додатного показника ефективну фінансового левериджу). Коефіцієнт автономії є відношенням власного капіталу до суми пасивів, тобто. Коефіцієнт автономії:

$$\text{рядок 1495} / \text{рядок 1900} \quad (2.7)$$

$$3831.5/6997.7=0.55$$

$$3278.7/10161.2=0.32$$

$$3937.1/8026.7=0.49$$

8) Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до попереднього, а його нормативне значення – близько 2. Коефіцієнт фінансової залежності є відношенням пасивів до власного капіталу, тобто. Коефіцієнт фінансової залежності:

$$\text{рядок 1900} / \text{рядок 1495} \quad (2.8)$$

$$6997.7/3831.5=1.83$$

$$10161.2/3278.7=3.1$$

$$8026.7/3937.1=2.04$$

9) Коефіцієнт маневреності власного капіталу дозволяє визначити частку власного капіталу, що спрямована на фінансування оборотних активів. Додатне значення свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних. Позитивною динамікою є збільшення показника, а нормативним значенням – 0,5 та вище. Коефіцієнт маневреності власного капіталу означає співвідношення власних обігових коштів до власного капіталу, тобто. Коефіцієнт маневреності власного капіталу:

$$\text{В.О.К.} / \text{рядок 1495} \quad (2.9)$$

$$835.5/3831.5=0.22$$

$$-1432.8/3278.7=-0.44$$

$$574.4/3937.1=0.15$$

10) Коефіцієнт концентрації позикового капіталу є протилежним до коефіцієнту автономії та дозволяє визначити частку активів підприємства, що фінансуються за рахунок довгострокових та короткострокових позикових ресурсів. Нормативним значенням відповідно є <0,5. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу означає відношення позикового капіталу до суми пасиву. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу :

$$(\text{рядок 1595} + \text{рядок 1695} + \text{рядок 1700}) / \text{рядок 1900} \quad (2.10)$$

$$(0+3168,2+0)/6999.7=0.45$$

$$(0+6882.5+0)/10161.2=0.68$$

$$(0+4089.6+0)/8026.7=0.51$$

11) Показник фінансової стабільності – свідчить про співвідношення власних та позикових коштів, а нормативним значенням є одиниця або більше. Коефіцієнт фінансової стабільності визначається, як відношення власних коштів до позикових фінансових ресурсів. Коефіцієнт фінансової стабільності :

$$\text{ряд.1495} / (\text{рядок 1595} + \text{рядок 1695} + \text{ряд. 1700}) \quad (2.11)$$

$$3831.5 / (0 + 3168.2 + 0) = 1.21$$

$$3278.7 / (0 + 6882.5 + 0) = 0.48$$

$$3937.1 / (0 + 4089.6 + 0) = 0.96$$

12) Коефіцієнт фінансової стійкості дозволяє вказати, яка частина активів фінансується за рахунок довгострокових джерел фінансування – власного капіталу та довгострокових позикових фінансових ресурсів. Високе значення показника свідчить про низький рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування підприємства. Зокрема банкрутство у поточному році суб'єкту господарювання не загрожує. Нормативним є значення 0,7 – 0,9. Коефіцієнт фінансової стійкості визначається як відношення суми власного капіталу і довгострокових позичок до пасивів. Коефіцієнт фінансової стійкості :

$$(\text{рядок 1495} + \text{рядок 1595}) / \text{рядок 1900} \quad (2.12)$$

$$3831.5 / 6999.7 = 0.55$$

$$3278.7 / 10161.2 = 0.32$$

$$3937.1 / 8026.7 = 0.49$$

Розрахунки показників заносяться в таблицю 2.4

Спроможність підприємства фінансувати оборотні активи за рахунок власних коштів виявляється пропорцією оборотних активів у власних коштах. Фінансові ризики пов'язані з високим рівнем коефіцієнта економічної незалежності.

Вказуючи на достатність внутрішніх фінансових ресурсів для покриття необоротних активів та частини оборотних активів, коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2021 році суттєво знизився.

Таблиця 2.7 – Аналіз показників фінансової структури капіталу ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022р

Показники	На кінець	На кінець	На кінець	Відхилення (+,-) звітного періоду до	
	2020	2021	2022	2020	2021
1	2	3	4	5	6
1. Сума власних обігових коштів, тис. грн.	835,5	-1433	574,4	-261,1	-858,4
2. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами ($\geq 0,1$)	4,791	-3,8	8,12	3,329	4,32
3. Маневреність робочого капіталу (зменшення показника)	0	0	0	0	0
4. Маневреність власних обігових коштів (високе значення показника)	0,11	0,3	2,26	2,15	1,96
5. Коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів (збільшення показника)	13,11	-10,27	7,07	-6,04	-3,2
6. Коефіцієнт покриття запасів (збільшення пок-ка)	18,41	-7,46	10,35	-8,06	2,89
7. Коефіцієнт економічної незалежності ($\geq 0,5$)	0,55	0,32	0,49	-0,06	0,17
8. Коефіцієнт фінансової залежності (близько 2)	1,83	3,1	2,04	0,21	-1,06
9. Коефіцієнт маневреності власного капіталу ($\geq 0,5$)	0,22	-0,44	0,15	-0,07	-0,29
10. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу ($< 0,5$)	0,45	0,68	0,51	0,06	-0,17
11. Коефіцієнт фінансової стабільності (≥ 1)	1,21	0,48	0,96	-0,25	0,48
12. Коефіцієнт фінансової стійкості (0,7-0,9)	0,55	0,32	0,49	-0,06	0,17

Нормативне значення коефіцієнта концентрації позикового капіталу становить менше 0,5. Цей коефіцієнт використовується для визначення ступеня фінансування активів підприємства за рахунок довгострокових і короткострокових позикових ресурсів. Він служить протилежністю коефіцієнту автономності.

Про фінансову стабільність можна говорити, коли власних коштів менше, ніж позикових.

Фінансова стабільність вимірюється коефіцієнтом, який показує, скільки активів компанії фінансується довгостроковими джерелами фінансування, такими як власний капітал і позики. Високе значення коефіцієнта вказує на менший ризик неплатоспроможності та позитивні перспективи для бізнесу. Поточний рік не несе ризику банкрутства для підприємства, але низький коефіцієнт свідчить про протилежне.

У таблиці 2.8 наведено загальні показники фінансової стабільності, які використовуються для визначення остаточного вердикту щодо фінансового стану підприємства.

Таблиця 2.8 – Аналіз узагальнюючих показників фінансової стійкості ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022р.

Показники	2020	2021	2022
1	2	3	4
1.Наявність власних обігових коштів для формування запасів – Н1	835,5	-1433	574,5
2. Наявність власних обігових та довго-строкових позикових коштів для формування запасів – Н2	835,5	-1433	574,5
3. Наявність власних обігових, довгострокових і короткострокових позикових коштів для формування запасів – Н3	835,5	-1433	574,5
4. Запаси – Н4	63,7	139,5	81,2
5. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових коштів для формування запасів – Е1	771,8	-1572	493,3
6. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових та довгострокових позикових коштів для формування запасів – Е2	771,8	-1572	493,3
7. Надлишок (+) нестача (-) власних обігових, довгострокових і короткострокових позикових коштів для формування запасів – Е3	771,8	-1572	493,3

Проведемо аналіз ліквідності балансу :

Таблиця 2.9 – Аналіз ліквідності балансу ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022р.

Актив	На кінець 2020	На кінець 2021	На кінець 2022	Пасив	На кінець 2020	На кінець 2021	На кінець 2022	Платіжний надлишок або недостача		
								базового року	поперед- нього року	звітнього року
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. Найбільш ліквідні активи (A1)	92,4	434,7	1299,4	1. Найбільш термінові зобов'язання (П1)	3168,2	6882,5	4089,6	-3075,8	-6447,8	-2790,2
2. Активи, що швидко реалізуються (A2)	3847,6	4875,5	3283,5	2. Короткострокові пасиви (П2)	-	-	-	3847,6	4875,5	3283,5
3. Активи, що повільно реалізуються (A3)	63,7	139,5	81,2	3. Довгострокові пасиви (П3)	-	-	-	63,7	139,5	81,2
4. Активи, що важко реалізуються (A4)	92,4	434,7	1299,4	4. Постійні пасиви (П4)	3831,5	3278,7	3937,1	-3739,1	-2844	-2637,7
БАЛАНС	4096,1	5884,4	5963,5	БАЛАНС	6999,7	10161,2	8026,7	-2903,6	-4276,8	-2063,2

$$A1 < П1,$$

$$A2 > П2,$$

$$A3 > П3,$$

$$A4 < П4.$$

Підприємство має нестійку фінансову стійкість.

Загальну оцінку платоспроможності дає коефіцієнт покриття, що також називають коефіцієнтом поточної ліквідності. Він дорівнює відношенню поточних активів до поточних зобов'язань і показує, якою мірою поточні зобов'язання забезпечуються поточними активами, тобто скільки грошових одиниць поточних активів припадає на 1 грошову одиницю поточних зобов'язань:

$$Кз.п. = (A1+A2+A3):(П1+П2) \quad (2.13)$$

Установлений норматив цього показника > 1 .

$$Кз.п.1 = (92.4+3847.6+63.7) : 3168.2 = 1.26$$

$$Кз.п.2 = (434.7+4875.5 + 139.5) : 6882,5 = 0.79$$

$$Кз.п.3 = (1299.4+3283.5+81.2) : 4089,6 = 1.14$$

Для з'ясування причин зміни цього показника необхідно проаналізувати зміни в складі джерел коштів та їх розміщення, порівнюючи з початком року.

Коефіцієнт швидкої ліквідності є проміжним коефіцієнтом покриття і показує, яка частина поточних активів за мінусом запасів покривається поточними зобов'язаннями:

$$Кш.л. = (A1+A2):(П1+П2). \quad (2.14)$$

$$Кш.л1 = (92.4+3847.6) : 3168.2 = 1.24$$

$$Кш.л2 = (434.7+4875.5) : 6882,5 = 0.77$$

$$Кш.л3 = (1299.4+3283.5) : 4089,6 = 1.12$$

Матеріальні запаси виключаються не стільки тому, що вони менш ліквідні, а, головне, через те, що кошти, які можна одержати в разі вимушеної реалізації виробничих запасів, можуть бути істотно нижчими за витрати на їхню закупівлю. За умов ринкової економіки типовою є ситуація, коли за ліквідації підприємства одержують 40% і менше від облікової вартості запасів. «Розумним» коефіцієнтом швидкої ліквідності є співвідношення 1:1. Практично багато підприємств мають

нижчий коефіцієнт швидкої ліквідності (наприклад, 0,5:1), тому для оцінки їх фактичної ліквідності треба проаналізувати тенденції зміни цього показника за певний період. Так, якщо зростання коефіцієнта швидкої ліквідності було пов'язане в основному зі зростанням невиправданої дебіторської заборгованості, то це свідчить про серйозні фінансові проблеми підприємства. У західній економічній літературі цей коефіцієнт називають коефіцієнтом миттєвої оцінки.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності є найбільш жорстким критерієм платоспроможності та показує, яку частину короткострокової заборгованості підприємство може погасити найближчим часом:

$$\text{Кабс. лікв.} = (A1):(П1+П2). \quad (2.15)$$

$$\text{Кабс. лікв 1} = (92.4): 3168.2 = 0.03$$

$$\text{Кабс. лікв 2} = (434.7) : 6882,5 = 0.06$$

$$\text{Кабс. Лікв3} = (1299.4) : 4089,6 = 0.32$$

Цей коефіцієнт показує, яку частину короткострокових позикових зобов'язань можна за необхідності погасити негайно. Теоретично достатнім значенням для коефіцієнта абсолютної ліквідності є співвідношення 0,2:1. На практиці фактичні середні значення коефіцієнтів ліквідності бувають значно нижчими, але це ще не дає підстави стверджувати про неможливість підприємства негайно погасити свої борги, бо малоймовірно, щоб усі кредитори підприємства одночасно пред'явили йому свої боргові вимоги.

На основі наведених вище розрахунків дається загальна характеристика фінансово-господарської діяльності підприємства.

Отже, на основі даних таблиці 2.10 можна сказати. Показник покриття в 2020 та 2022 мають показник вище 1, що вважається проявом фінансової стійкості. Однак у 2021 показник нижче 1, що може свідчити про фінансові ризики та нестачу активів для довгострокового зобов'язання.

Показник швидкої ліквідності за всі три періоди часу має позитивний показник, що вказує на її здатність надійно забезпечувати поточний баланс за рахунок ліквідних активів, це добрий індикатор стабільності компанії з погляду її ліквідності.

Таблиця 2.10 – Аналіз показників платоспроможності ПП « Трансвіт-Буд за 2020-2022р.

Показники	2020	2021	2022	Відхилення (+,-) звітного періоду до	
				2022 до 2020	2022 до 2021
1	2	3	4	5	6
Показник покриття (>1)	1,26	0,79	1,14	-0,12	0,35
Показник швидкої ліквідності ($\geq 0,5$)	1,21	0,77	1,12	-0,09	0,35
Показник абсолютної ліквідності ($\geq 0,2$)	0,03	0,06	0,32	0,29	0,26

Показник абсолютної ліквідності за 2020 та 2021 мають < 0.2 вказують на потенційні фінансові труднощі, але вже на 2022 складає 0.32 компанія значно наростила кількість ліквідних активів (як правило, це включає готівку та еквіваленти) для надійного покриття свого поточного зобов'язання в несподіваних фінансових обставинах або кризових ситуаціях. Однак важливо відзначити, що високий показник ліквідності може свідчити про недостатнє використання ресурсів компанії. Інвестори та керівництво компанії можуть прагнути до балансу між ліквідністю та ефективністю використання.

Висновок до розділу 2

Як висновок до розділу 2 відмітимо, що конкурентний потенціал ґрунтується на найбільш раціональному використанні ресурсів і, відповідно, отриманні найбільшого фінансової вигоди. Наразі вибір перевізника вантажів найбільш адекватного вимогам споживача, як правило, здійснюється на основі інформації щодо репутації та іміджу компанії, оскільки такі критерії дозволяють замовнику бути впевненим у виконанні замовлень на високому рівні, з забезпеченням збереження вантажів, що транспортуються. Дуже часто більш високому рівню надання послуг з доставки товару, особливо в міжнародному сполученні, відповідає вища ціна, однак клієнти згодні доплачувати за якість. Високий рівень якості при наданні транспортних послуг (своєчасно та без втрат) слугує запорукою формування нового попиту на них.[67]

РОЗДІЛ 3

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯМ ПРИБУТКОМ ПП «ТРАНСВІТ-БУД»

3.1 Формування етапів стратегії управління прибутком та пропозиції щодо її оптимізації на ПП «Трансвіт-Буд»

Прибуток служить мірою економічної ефективності підприємства і відіграє вирішальну роль в управлінні господарськими операціями. Завдяки аналізу прибутковості компанії приймаються рішення щодо оцінки, стимулювання та розподілу прибутку, що є основними функціями будь-якого суб'єкта господарювання. ПП «Трансвіт-Буд» за розміром класифікується як мале підприємство з середньообліковою чисельністю працівників 42 осіб та річним доходом 14119 тис.грн станом на 2022 рік.

Щоб оцінити прибутковість бізнесу, головним фактором, який слід враховувати, є прибуток, який він генерує. Тому ми розглянемо різні шляхи збільшення прибутку. Ці шляхи включають збільшення обсягу реалізації продукції, зниження витрат на виробництво та збут, запобігання будь-яких втрат у збуті та вдосконалення структури виробництва. Виявлення резервів зростання прибутку може здійснюватися як на етапі планування, так і під час виконання планів. Процес визначення цих резервів базується на науково обґрунтованій методиці, яка передбачає їх розрахунок, мобілізацію та реалізацію.

ПП «Трансвіт-Буд» працює на загальній системі оподаткування через те, що його дохід у 2022 році перевищує граничну суму, встановлену спрощеною системою оподаткування для юридичних осіб. Прибуток, отриманий компанією, є частиною її чистого прибутку, яка розраховується шляхом вирахування загальної вартості проданих товарів із доходу, отриманого від продажу продукції. Це кількісне значення означає різницю між доходом і повною вартістю проданих товарів.

Таблиця 3.1 – Групи платників єдиного податку станом на 2023 рік

Група платників єдиного податку	1 група (для фіз. осіб)	2 група (для фіз. осіб)	3 група (для фіз. та юр. осіб)	4 група (для с/г підприємств)
Ставка ЄП	не більше 10% від прожиткового мінімуму для працездатних осіб* (268,40 грн/міс) в деяких випадках 15%	не більше 20% МЗП* (1340 грн/міс.)	Встановлюється у відсотках до доходу: — 3% доходу; — 5% доходу Для юросіб у випадках, визначених п. 293.5 ПКУ: — 6% зі сплатою ПДВ; — 10% без сплати ПДВ.	0,57 % - 6,33 % від оцінки 1 га з урахув. індексації
Обсяг доходу	До 1 118 900 грн	До 5 587 800 грн	До 7 818 900 грн	Не менше або дорівнює 75 % частка с/г продукції в доході
Працівники	Не використовують працю найманих осіб	Не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 10 осіб.	Не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, <u>не обмежена</u>	Для юр.осіб – не обмежено Для фіз.осіб. – не використовують
Діяльність	Виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках та/або провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню	Підприємці, які здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку та/або населенню, виробництво та/або продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства	Фіз особи - підприємці, які не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, <u>не обмежена</u> та юрособи суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми	Виробництво с/г продукції

Таблиця 3.2 –Факторний аналіз чистого доходу від реалізації продукції на ПП «Трансвіт-Буд»

№ п/п	Показники	Умовні позначення	2021р.	2022р.	Абсолютне відхилення	Відносне відхилення у%
1	Середньорічна вартість майна, тис.грн	М	8580,5	9094	+513,5	+6
2	Чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн	ЧД	13383	14119	+736	+5.5
3	Ресурсовіддача	РВ	1,560	1,553	-0,007	-0.004

$$\text{ЧД} = \text{М} * \text{РВ}; \quad (3.1)$$

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = \text{М}_1 * \text{РВ}_0. \quad (3.2)$$

$$\text{ЧД}_{\text{ум}} = 9094 * 1.560 = 14186.64 \text{ (тис.грн).}$$

$$\Delta \text{ЧД} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_0 \quad (3.3)$$

$$\Delta \text{ЧД} = +736 \text{ (тис.грн) ;}$$

В тому числі за рахунок факторів:

– середньорічна вартість майна (екстенсивний фактор).

$$\Delta \text{ЧД}_\text{м} = \text{ЧД}_{\text{ум}} - \text{ЧД}_0 \quad (3.4)$$

$$\Delta \text{ЧД}_\text{м} = 14186.64 - 13383 = +803.64 \text{ (тис.грн).}$$

– ресурсовіддача (інтенсивний фактор).

$$\Delta \text{ЧД}_\text{рв} = \text{ЧД}_1 - \text{ЧД}_\text{у} \quad (3.5)$$

$$\Delta \text{ЧД}_\text{рв} = 14119 - 14186.64 = -67.64 \text{ (тис.грн).}$$

$$\Delta \text{ЧД} = \Delta \text{ЧД}_\text{м} + \Delta \text{ЧД}_\text{рв}, \quad (3.6)$$

$$\Delta \text{ЧД} = 803.64 - 67.64 = 736 \text{ (тис.грн)}$$

У 2022 році відбулося зростання чистого доходу від реалізації продукції на 736 тис. грн (5,5%) порівняно з попереднім роком, в першу чергу за рахунок зростання середньорічної вартості майна, яка зросла на 803.64 тис. грн. Проте спостерігалася негативна динаміка показників ресурсовіддачі, оскільки цей показник у 2022 році знизився на 0,007 грн/грн.

Основним фактором зростання чистого прибутку від продажу продукції «Трансвіт-Буд» стало зростання середньорічної вартості майна, яке зазвичай називають екстенсивним фактором.

Таблиця 3.3 – Аналіз обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг за видами економічної діяльності ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки

Види економічної діяльності	Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг						Відхилення			
	2020 рік		2021 рік		2022 рік		2022 до 2020		2022 до 2021	
	Тис.грн	Питома вага, %	Тис.грн	Питома вага, %	Тис.грн	Питома вага, %	У сумі	У стр-рі	У сумі	У стр-рі
Вантажний автомобільний транспорт	9183	85,41	11777	88	12459	88,2	3276	35,7 %	682	5,8%
Діяльність приватних охоронних служб	1568,3	14,59	1605,5	12	1660,1	11,8	91,8	5,9%	54,6	3,4%
Всього	10751	100	13383	100	14119	100				

Аналіз таблиці 3.3 дозволив зробити наступні висновки. Підприємство поступово нарощує свою потужність в сфері вантажних перевезень із 2020 року в обсязі 9183 тис.грн до 12459 тис.грн. – у 2022 році (рис. 2.2).

У 2022 році приватні охоронні служби нарощують свої можливості та збільшувати свої прибутки. Фактично за останні пару років їхній зарібок зріс з 1568,3 тис. грн до 1660,1 тис. грн.

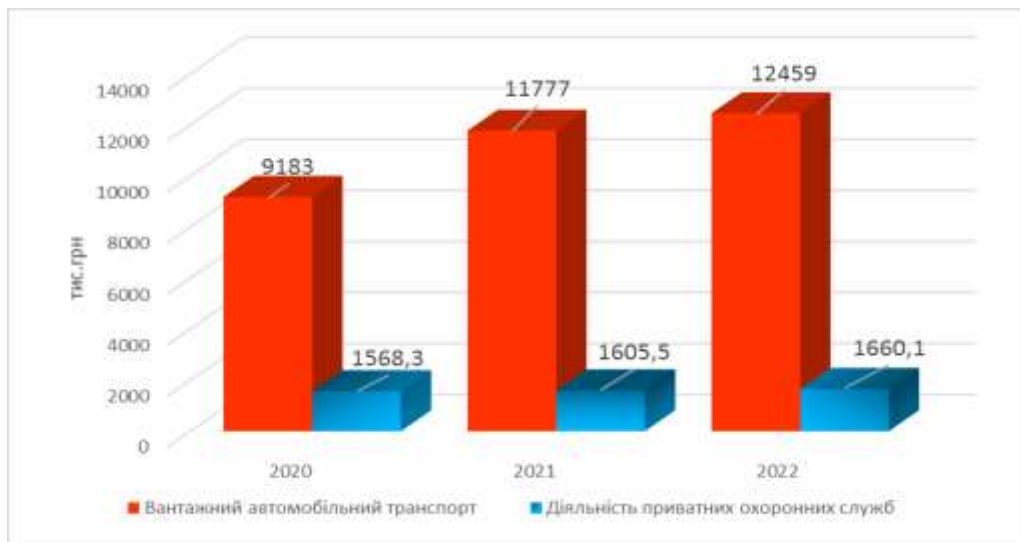
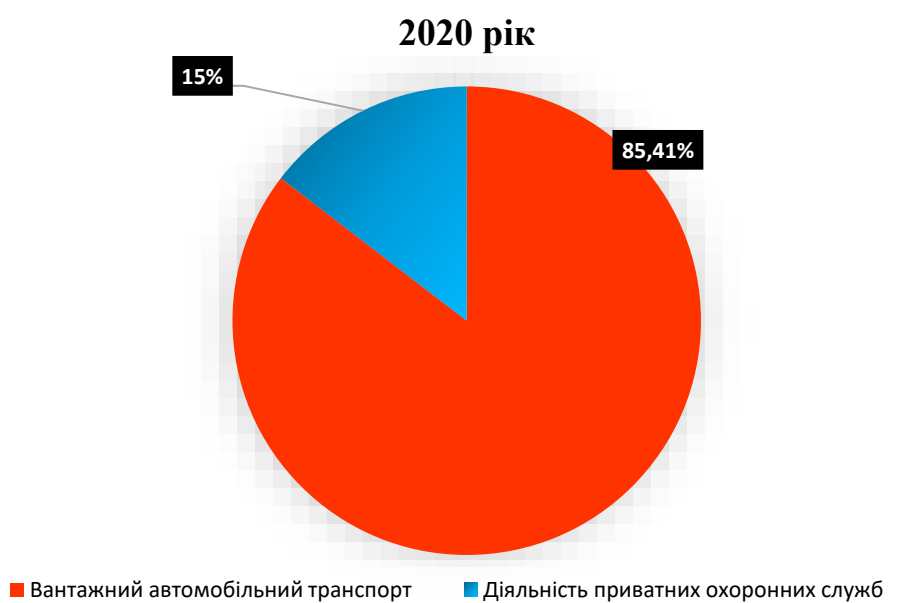
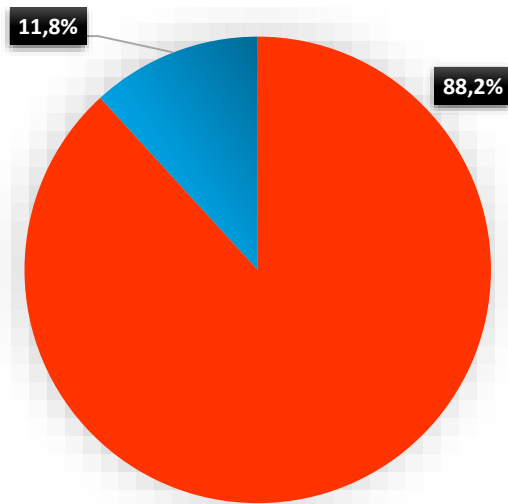


Рисунок 3.1 - Аналіз обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг за 2020-2022 р.



2022 рік



■ Вантажний автомобільний транспорт ■ Діяльність приватних охоронних служб

Рисунок 3.2 – Структура обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг за видами економічної діяльності ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки

Проведемо аналіз прибутковості, який відобразимо в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Показники прибутковості ПП «Трансвіт-Буд»

№	Показник	Роки:			Відхилення			
					2022 рік до 2020-го року		2022 рік до 2021-го року	
		2020	2021	2022	Абсолютне	Темп зрост., %	Абсолютне	Темп зрост., %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	Середньорічна вартість сукупного капіталу, тис. грн.	7348,7	8580,45	9093,95	1745,25	23,75	513,5	5,98
2	у тому числі власного капіталу, тис. грн.	3448,75	3555,1	3607,9	159,15	4,61	52,8	1,49
3	Валовий прибуток, тис. грн.	-	-	-				
4	Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	933,5	-553	681,5	-252	-27,00	1234,5	223,24
5	у тому числі чистий прибуток, тис. грн.	765,5	-553	658,4	-107,1	-13,99	1211,4	219,06
6	Прибуток від операційної діяльності, тис. грн.	-	-	-	-	-	-	-

Продовження таблиці 3.4

7	Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	9041,5	12892,4	12931,4	3889,9	43,02	39	0,30
8	Чистий дохід від реалізації продукції, робіт, послуг, тис. грн.	10751,3	13382,5	14119,1	3367,8	31,32	736,6	5,50
9	Рентабельність капіталу, %	12,70	-6,44	7,49	-5,21	-41,02	13,93	- 216,30
10	Рентабельність власного капіталу, %	22,20	-15,56	18,25	-3,95	-17,79	33,81	- 217,29
11	Рентабельність продукції,	-	-	-	-	-	-	-
12	Валова рентабельність продажу, %	-	-	-	-	-	-	-
13	Чиста рентабельність продажу, %	8,68	-4,13	4,83	-3,85	55,65	8,96	- 116,95

Сума резерву зростання прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції розраховується за формулою:

$$P_{(V)}^{\Pi} = \sum_{i=1}^n \Pi_i \cdot P\Pi_{ki}, \quad (3.7)$$

де $P_{(V)}^{\Pi}$ — резерв зростання прибутку за рахунок збільшення об'єму продукції, грн.;

Π_i — сума прибутку на одиницю i -й продукції, грн.;

$P\Pi_{ki}$ — кількість додатково реалізованої продукції в натуральних одиницях виміру.

Якщо прибуток розрахований на гривню товарної продукції, сума резерву його зростання за рахунок збільшення об'єму реалізації визначається за формулою:

$$P_{(V)}^{\Pi} = PV \cdot \frac{\Pi}{V}, \quad (3.8)$$

де PV — потенційно можливе збільшення об'єму реалізованої продукції, грн.;

Π — фактичний валовий прибуток від реалізації продукції, грн.;

V — фактичний об'єм реалізованої продукції, грн.

Використовуючи маркетингові дослідження та враховуючи такі фактори, як інфраструктура району, темпи зростання та можливості підприємства, відповідні відділи ПП «Трансвіт-Буд» змогли розрахувати потенційний обсяг продажу та спрогнозувати 10% збільшення доходу від реалізації продукції для наступний рік. Розрахуємо резерв збільшення прибутку за рахунок збільшення об'єму реалізації продукції ПП «Трансвіт-Буд» за формулою (3.8).

Маємо:

$$PV = 12931,4 * 0.1 = 1293,14$$

$$\Pi = 658,4$$

$$V = 12931,4$$

$$P_{(V)}^{\Pi} = 1293,14 * \frac{658,4}{12931,4} = 65,84$$

Таким чином, збільшивши об'єм реалізації продукції на 10% ПП «Трансвіт-Буд», збільшить свій прибуток на 65.84 тис.грн.

Одним із важливих шляхів, які слід досліджувати в гонитві за збільшенням прибутку, є зосередження на зниженні витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацію продукції, наприклад, сировини, матеріалів, палива, енергії тощо.

Техніка порівняння виявляється цінною для визначення та кількісної оцінки потенційного зростання прибутку в результаті зниження витрат. Вибір відповідного контрольного показника для оцінки запасів має велике значення в цьому сценарії. Орієнтирами можуть служити різні рівні використання виробничих ресурсів, у тому числі планово-нормативні рівні, досягнуті високоефективними підприємствами, середньогалузевий досягнутий рівень і передові іноземні підприємства.

Використовуючи порівняльний метод кількісного вимірювання, вартість запасів визначається шляхом порівняння фактичних понесених витрат з їх потенційною вартістю:

$$P_i^c = C_{\phi_i} - C_{n_i}, \quad (3.9)$$

де P_i^c — резерв зниження собівартості продукції за рахунок i -го виду ресурсів;

C_{ϕ_i} — фактичний рівень використання i -го виду виробничих ресурсів;

C_{n_i} — потенційний рівень використання i -го виду виробничих ресурсів;

Узагальнююча кількісна оцінка загальної суми резерву зниження собівартості продукції проводиться шляхом підсумовування економії споживання усіх видів ресурсів у вартісній оцінці:

$$P^c = \sum_{i=1}^n P_i^c, \quad (3.10)$$

де P^c — загальна величина резерву зниження собівартості продукції, грн.;

P_i^c — резерв зниження собівартості по i -му виду виробничих ресурсів, грн..

Якщо аналізу прибутку передують аналіз собівартості продукції і визначення загальної суми резерву її зниження, то розрахунок резерву зростання прибутку проводиться за формулою:

$$P_{(c)}^{\Pi} = B_m \cdot (V + PV), \quad (3.11)$$

де $P_{(c)}^{\Pi}$ — резерв збільшення прибутку за рахунок зниження собівартості продукції, грн.;

B_m — потенційно можливе зниження витрат на гривню реалізованої продукції;

V — фактичний об'єм реалізованої продукції за період, що вивчається, грн.;

PV — можливе збільшення об'єму реалізації продукції, грн..

Витрати підприємства на здійснення своєї діяльності в цілому за елементами впродовж 2020-2022 р. представлені в таблиці 3.5

Таблиця чітко ілюструє значне зростання загальних витрат на виробництво товарів, що перейшли з 9041,5 у 2020 році до 12931,4 у 2022 році, демонструючи помітне зростання на 43,02%.

Основним фактором цього є значне зростання витрат на оплату праці, які зросли на 154,77%. Крім того, інші витрати також зазнали помітного зростання на 55,29%.

Щоб максимізувати прибутковість і оптимізувати витрати, важливо ретельно оцінити кожен складову витрат і шукати можливості для оптимізації. Цього можна досягти за рахунок вигідних угод з постачальниками, підвищення ефективності праці та скорочення різних витрат. Для більшої наглядності відобразимо на рисунку 3.3 щодо складу і структури витрат

Таблиця 3.5 - Склад і структура витрат ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022р. в тис.грн.

Показник	Роки			Відхилення		Темп росту, %	
	2020	2021	2022	2022 до 2020	2022 до 2021	2022 до 2020	2022 до 2021
1. Матеріальні витрати	4694,9	5153,1	4547,92	-146,98	-605,18	-3,13	-11,74
2. Витрати на оплату праці	1642	4057,2	4183,38	+2541,38	+126,18	+147,08	+3,11
3. Відрахування на соціальні потреби	-	-	-	-	-	-	-
4. Амортизація	-	-	-	-	-	-	-
5. Інші витрати	2704,6	3682,1	4200,1	1495,5	518	+55,29	+14,07
Разом	9041,5	12892,4	12931,4	3889,9	39		

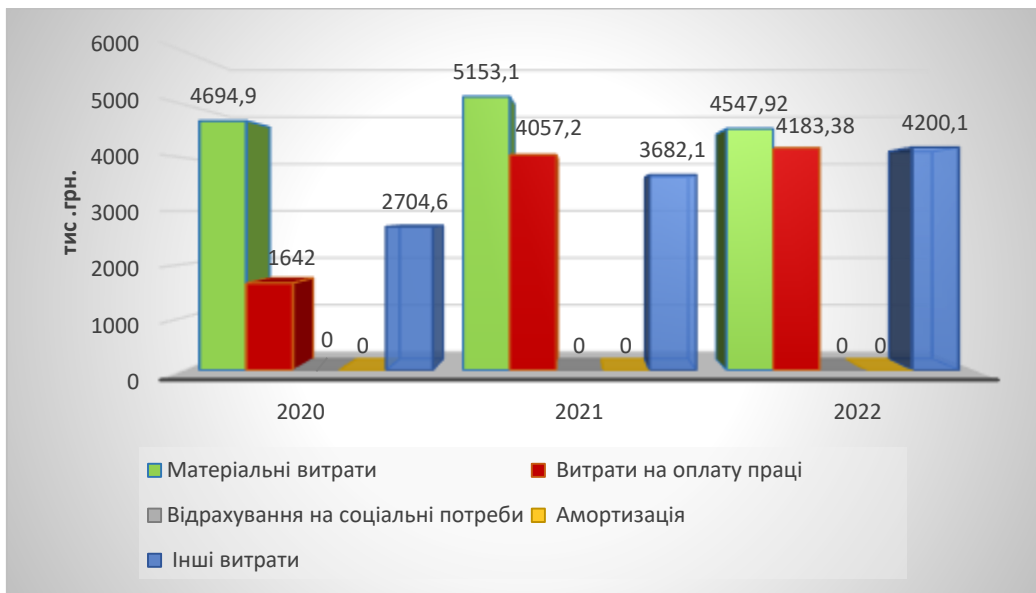


Рисунок 3.3 - Склад і структура витрат ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022р.

Для того, щоб витрати по елементах привести в співставні значення, перерахуємо їх на 1 гривню реалізованої продукції, використовуючи формулу:

$$\frac{\text{Сума витрат}}{\text{Обсяг реалізованої продукції}} \quad (3.12)$$

Проаналізуємо принципи розрахунку витрат для кожної одиниці витрат (таблиця 3.6.). Як видно з таблиці 3.5, є резерви, які можна використати для зниження собівартості продукції за рахунок зменшення інших витрат. Їх вартість визначається в одиницях 1 грн.

Загальний обсяг товарної продукції був вищим, ніж у попередньому періоді, і є негативним відхиленням від загального обсягу попереднього періоду, що можна вважати потенційно можливим.

Можливе зниження витрат на гривню товарної продукції дорівнює:

$$0,30 - 0,28 = 0,02$$

Витрати на гривню товарної продукції в 2022 році склали 0,92 грн., зниження цієї суми на 0,02 грн. дозволить збільшити суму прибутку. Розрахуємо резерв збільшення суми прибутку:

Таблиця 3.6 – Динаміка витрат на 1 гривню товарної продукції ПП «Трансвіт-Буд». 2021-2022р.

Найменування показника	Роки		Відхилення, 2022 р. від 2021 р.
	2021 р.	2022 р.	
Матеріальні затрати	0,39	0,32	-0,06
Витрати на оплату праці	0,303	0,296	-0,01
Відрахування на соціальні заходи	-	-	-
Амортизація	-	-	-
Інші операційні витрати	0,28	0,30	0,02
Разом	0,96	0,92	-0,04

$$P_c^П = 0.02 * (12931.4 + 65.84) = 259,94 \text{ тис. грн}$$

А це у свою чергу підвищить рентабельність виробництва.

Фактична рентабельність виробництва у 2021 році склала:

$$R_{e(2022)} = \frac{658.4}{12931.4} * 100 = 5,1\%$$

Можлива рентабельність виробництва при зниженні на 0,02 грн. витрат на 1 гривню реалізованої продукції складе:

$$R_{B(M)} = \frac{658.4 + 259.94}{12931.4} * 100 = 7,1\%$$

Узагальнимо всі виявлені резерви зростання прибутку в таблиці 3.5.

Таблиця 3.7 – Загальні резерви збільшення суми прибутку ПП «Трансвіт-Буд». 2022 р.(тис.грн.)

Джерело резервів	Резерв збільшення прибутку
Збільшення об'єму продажів	65,84
Зниження собівартості продукції	259,94
Разом	325,78

Питома вага кожного резерву в загальній сумі резервів зображена на рисунку 3.2

Основними джерелами резервів підвищення рівня прибутковості продукції є збільшення суми прибутку від реалізації продукції, зниження собівартості товарної продукції. Для підрахунку резервів збільшення рентабельності продажів може бути використана наступна формула:

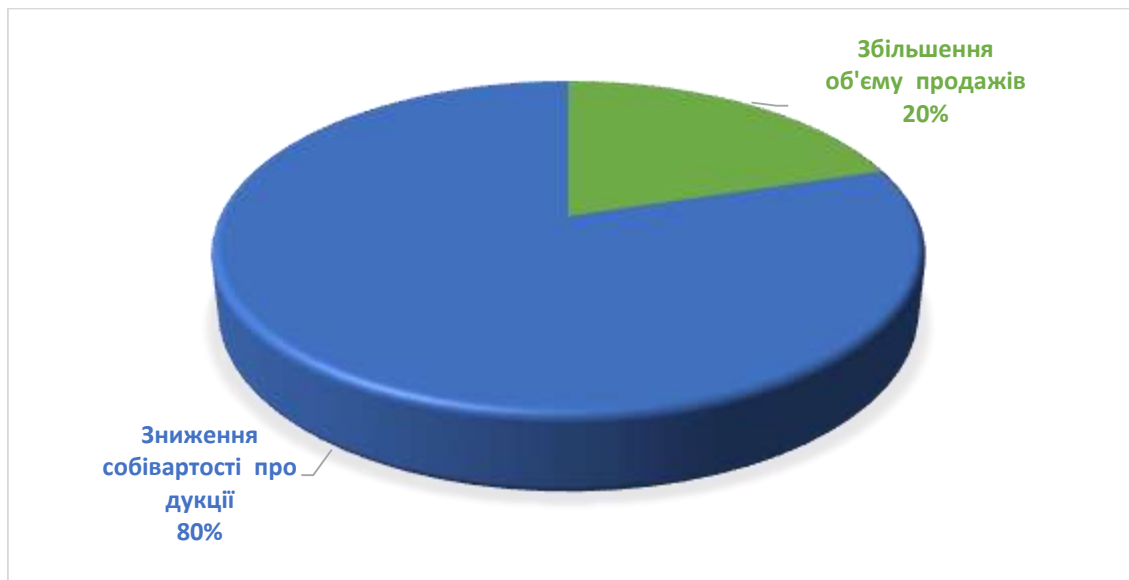


Рисунок 3.4 – Структура джерел резервів збільшення прибутку у ПП «Трансвіт-Буд»

$$P^R = R_m - R_\phi = \frac{\Pi_\phi + P^\Pi}{C_m} - \frac{\Pi_\phi}{B_\phi}, \quad (3.13)$$

де P^R — резерв зростання рентабельності;

R_m — рентабельність можлива;

R_ϕ — рентабельність фактична;

Π_ϕ — фактична сума прибутку;

P^Π — резерв зростання прибутку від реалізації продукції;

C_m — можлива собівартість продукції з урахуванням виявлених резервів;

B_ϕ — фактична сума витрат по реалізованій продукції.

Можлива сума витрат на 1 гривню товарної продукції:

$$0,92 - 0,02 = 0,9 \text{ грн}$$

Помножимо цю суму витрат на можливий об'єм товарної продукції виражений в цінах реалізації, отримаємо значення суми можливої собівартості:

$$0.9 * 12931,4 = 11152,26$$

Підставивши всі відомі дані у формулу (3.13) обчислимо резерв збільшення рентабельності продажів фірми Філії ПП «Трансвіт-Буд» за рахунок названих вище чинників:

$$R_{B(M)} = \frac{658.4 + 259.94}{12931,4} - \frac{658.4}{11152,26} = 12\%$$

Збільшивши реалізацію продукції на 10%, підприємство ПП «Трансвіт-Буд» та скоротивши витрати на 0,02 грн. на кожну 1 грн. товарної продукції. Таке збільшення обсягу дозволить отримати додатковий прибуток у розмірі 325,78 тис. грн та збільшити рентабельність продажів на 12%.

Після проведення аналізу стає очевидним, що є кілька напрямків, у яких «Трансвіт-Буд» може винести покращення для підвищення прибутковості.

а) Використовуючи потенційне зростання попиту на продукцію компанії, експерти визначили, що 10% збільшення обсягу продажів є досяжним. Таке прогнозоване збільшення доходу має потенціал для отримання додаткового прибутку в розмірі 65,84 тис. грн.

б) Резерв збільшення прибутку за рахунок зменшення витрат підприємства. Під час перевірки видатків підприємства було виявлено підвищення собівартості продукції через підвищення договірних цін на матеріали та підвищення тарифів на послуги ПП «Трансвіт-Буд». Відхилення компанії від поточного рівня витрат призвело до перевитрат, які потенційно можуть слугувати резервом збільшення прибутку в майбутньому.

Можливість використання цього резерву в першу чергу досягається за рахунок диверсифікації постачальників і ресурсів, а також зниження закупівельних цін на товари. Збільшуючи кількість закупівель і забезпечуючи сприятливі знижки, стає можливим знизити закупівельні ціни, тим самим відкриваючи резерв збільшення прибутку, згаданий раніше. За рахунок реалізації цього резерву можна отримати додатковий прибуток у розмірі 259,94 тис. грн.

Враховуючи результати дослідження, зокрема щодо прибутковості та її сталості, доцільно забезпечити банківське фінансування через кредит для

розширення бізнесу після додаткового аналізу кредитоспроможності, який, як очікується, дасть позитивні результати.

3.2. Вплив якості послуг на підвищення прибутковості підприємства

Кредитні перспективи країни продовжують обтяжуватися політичними ризиками, війною, уповільненням зростання та неадекватними резервами.

У поточному бізнес-ландшафті більшість компаній зосереджуються на заходах зі скорочення витрат. Однак важливо підходити до цього питання обережно. Вибір неправильної стратегії зниження витрат може призвести до втрати кваліфікованого та досвідченого персоналу, зниження якості продукції та зниження попиту. Успіх бізнесу безпосередньо пов'язаний з його економічною незалежністю. Тому кожна компанія повинна розробити та впровадити управлінські рішення, спрямовані на максимізацію прибутку. Необхідність пошуку шляхів зниження витрат стає все більш актуальною, оскільки чітко простежується тенденція до зростання витрат підприємств. Це пояснюється зростанням цін на матеріали, напівфабрикати, електроенергію, паливо.

Щоб досягти оптимізації витрат і стимулювати економічну діяльність всередині організації, необхідно сформулювати відповідну стратегію скорочення витрат. Враховуючи поточний стан непередбачуваного та нестабільного ринкового середовища в поєднанні з поширеністю криз, підприємствам вкрай необхідно розробити стратегію скорочення витрат. Окрім зосередження на збільшенні обсягу виробництва, таку ж увагу необхідно приділяти зниженню загальних витрат підприємства. Такий підхід необхідний у світлі невизначеності майбутнього та відсутності надійних прогнозів.

Для того, щоб підвищити рівень вантажних перевезень, вкрай необхідно вивчити основні фактори, що впливають на якість перевезень. Для цього можна скористатися методом «Причинно-наслідковий діаграма» [20]



Рисунок 3.5 - Фактори впливу на якість перевезень [20]

Комплексні, інформативні та своєчасно надані послуги можуть вплинути на якість вантажних перевезень разом із збереженням вантажу та персоналом. Цей аналіз показав, що всі ці фактори взаємопов'язані.

Щоб оцінити вплив кожного фактора, потрібен більш глибокий аналіз, оскільки всі вони залежать від впливу один одного та багатьох інших змінних.

1) Це вимагає розшифрувати мережу причин і наслідків. Як видно з рис. 3.5, на своєчасність доставки вантажу впливає ряд наступних факторів:

Таблиця 3.8 – Фактори на вплив своєчасність доставки

Назва	Опис
Перед транспортуванням будь-якого вантажу необхідна підготовка:	<ul style="list-style-type: none"> –підбір рухомого складу; –зважування вантажу; –зміну розподілу ваги та забезпечення належних методів кріплення; –місця для вантажу; –підбір рухомого складу; – час на підготовку документів; –своєчасна доставка рухомого складу під навантаження вантажу.

Час навантаження вантажу.	<ul style="list-style-type: none"> –Час завантаження залежить від кількості автомобілів, які потрібно завантажити, від місткості точки завантаження, а також від кількості постів. –Організація роботи пункту навантаження визначає час маневрування рухомим складом із залученням проїздів і відведених місць.
Час перевезення рухомим складом залежить від кількох факторів: час перевезення вантажу:	<ul style="list-style-type: none"> –а) Відстані між пунктами відправлення і призначення. –б) Швидкість руху рухомого складу, на яку в свою чергу впливають такі фактори, як: <ul style="list-style-type: none"> –Техніко-експлуатаційні якості рухомого складу; –Вид перевезеного вантажу; –Експлуатаційні фактори; –Розклад дня може сильно вплинути на те, що відбувається. –Кваліфікація водія; –Тривалість роботи водія та інші.
Час розвантаження складається	<ul style="list-style-type: none"> –Час на розвантаження залежить від потужності пункту розвантаження, а також від кількості вагонів і постів, які очікують на розвантаження. –Маневрування рухомого складу залежить від планування пункту завантаження, тому, як було зазначено раніше, часові рамки можуть коливатися.
На завантаження та розвантаження вантажу з рухомого складу може впливати кілька факторів	<ul style="list-style-type: none"> –Вид вантажу, що перевозиться; –Різновид рухомого складу; –Вид транспортного обладнання; –Категорія рухомих механізмів; –Класифікація рухомого складу; –Техніка навантаження відіграє вирішальну роль. –Облаштування пункту навантаження. –Зберігання вантажу та кількість вантажних місць необхідно оцінити.

Експлуатаційний стан рухомого складу, що подається під навантаження вантажів, залежить від організації роботи виробничо-технічної служби, відповідальної за своєчасне і якісне технічне обслуговування. Час, необхідний для цієї готовності, залежить від технічної придатності рухомого складу.

Термін доставки вантажу можна дотримати, якщо скоротити час виконання кожного етапу. Це було виявлено під час оцінки впливу багатьох факторів на своєчасність прибуття вантажу.

Перш за все, термін готовності до перевезення вантажів визначається різними факторами, такими як характер вантажу та рухомий склад, який використовується для виконання кількох завдань. На безліч цих заходів впливає компетентність спеціалістів, і їх одночасне проведення може зменшити тривалість, необхідну для зважування вантажу, розрахунку простору та маркування. Своєчасне та якісне технічне обслуговування, яке здійснюється кваліфікованими фахівцями, підвищить технічну готовність рухомого складу, а отже, скоротить час навантаження вантажу. Кваліфікація спеціалістів відіграє важливу роль на кожному етапі навантаження та розвантаження вантажу, проаналізовано. З цього випливає висновок, що кваліфікація спеціаліста має вирішальне значення для ефективності перевезення вантажів.

Отже, взагалі істотне скорочення часу вантажно-розвантажувальних робіт відбувається за рахунок механізації.

2) Збереження вантажу відіграє важливу роль у загальній якості перевезення вантажу. На це впливає ряд факторів, зокрема:

Таблиця 3.9 – Фактори впливу на збереженість вантажу

Назва	Опис
Вантаж повинен прибути неушкодженим протягом усього часу перевезення	—Відповідна упаковка; —Вантаж не можна просто покласти куди завгодно. Його потрібно належним чином закріпити;
Доставка вантажу без втрат	—Наявність охорони вантажу; —Відповідальність за збереження вантажу несе перевізник.

У процесі перевезення важливо дотримуватися запобіжних заходів на всіх етапах, а в правильному кріпленні та збереженні вантажу вирішальну роль відіграє досвід фахівців. Фактори, що впливають на збереження вантажу, варіюються залежно від кваліфікації цих спеціалістів.

2) Що стосується якості перевезення вантажу, інформативність є ключовим фактором, на який впливають різні елементи, серед яких:

Таблиця 3.10- Фактори впливу на інформативність

Назва	Опис
Інформація до перевезення вантажу	<ul style="list-style-type: none"> — найменування вантажу, який перевозиться (точні габарити, вага і інші технічні особливості вантажу) для вибору упаковки, рухомого складу, вантажно-розвантажувальних робіт, кріплення вантажу і т.д; — адреса початкового і кінцевого пункту для визначення маршруту, оптимальність якого залежить від кваліфікації фахівців; — інша інформація.
Інформація в процесі перевезення вантажу	<ul style="list-style-type: none"> — інформацію для водія, наприклад, в разі зміни маршруту, і від водія; — моніторинг вантажу протягом перевезення; — моніторинг транспорту.

4) Наступний фактор, що впливає на якість перевезення вантажу, компетентність персоналу, яка включає:

- кваліфікацію персоналу, на яку впливає навчання.
- умови праці;
- мотивацію персоналу.

Суть вантажних перевезень залежить від здібностей персоналу, оскільки кожен крок процесу залежить від майстерності в цій сфері. Якості працівників, які вказують на їх професійні знання, називаються їхньою кваліфікацією. Підвищуючи свою кваліфікацію, працівник отримує не тільки вигоду від набуття знань і здібностей, але й дає змогу професійно просуватися. Підвищуючи рівень кваліфікації персоналу, якість послуг отримує більшу впевненість. На якість перевезення вантажів суттєво впливає людський фактор, зокрема умови праці та мотивація. Важливе значення має чітке дотримання необхідних умов праці, а також використання мотивації контролю поведінки. Крім того, необхідно враховувати складність послуг, на яку можуть впливати вимоги замовника. Усі перераховані фактори відіграють вирішальну роль у забезпеченні ефективних перевезень вантажів.

5) Знання конкретних побажань клієнтів щодо послуги дозволить компанії змінити свою діяльність з метою надання якісних перевезень. У результаті дослідження факторів, які впливають на якість міжнародних вантажних перевезень, виявилось, що всі фактори внутрішньо взаємопов'язані, і для підвищення якості перевезень необхідно приділяти увагу кожному з них. Воно базується на конкретних критеріях, з яких походить словник індикаторів якості. Формальна назва кожної з основних груп показників якості така:

- надійність;
- безпека;
- враження клієнта.

При формуванні стратегії розвитку автотранспортних підприємств вкрай важливо досліджувати методи підвищення ефективності роботи та мінімізації витрат виробництва. Використання економіко-математичних моделей стає ключовим підходом до управління витратами на підприємстві. Крім того, обґрунтовано застосування методів економіко-математичного моделювання як необхідне для оптимізації виробничого процесу на підприємствах дорожнього комплексу.

Таблиця 3.11- Фактори впливу на комплексність послуг

Назва	Опис
Показники надійності зазвичай включають	<ul style="list-style-type: none"> – Доставка вантажу вчасно, з акцентом на пунктуальність транспортування. – Збереження цілісності вантажу, що перевозиться, забезпечення безпеки доставки без будь-яких травм. – Дотримання умов договору.
До показників безпеки належить	<ul style="list-style-type: none"> – Стан обладнання та підготовленість рухомого складу; – Страхування вантажу; – Отримання інформації на кожному етапі шляху транспортування вантажу.
До показників Клієнтського сприйняття належать	<ul style="list-style-type: none"> – Необхідні документи у правильному форматі; – Динаміка взаємодії клієнта з персоналом;

Витрати, пов'язані з транспортуванням вантажів, залежать від виробничих обставин, зокрема витрат на експлуатацію необхідного обладнання. Для вирішення цієї проблеми вкрай необхідно приймати обґрунтовані рішення щодо технологічного процесу та вибору відповідних технічних засобів для досягнення оптимальних результатів.

Ефективна робота підприємства вантажної галузі базується на поточних і стратегічних планах розвитку, реалізація яких неможлива без оптимізації ресурсної складової виробництва.

У 2022 році на ПП «Трансвіт-Буд» буде проходити експертиза виробництва продукції. Дане господарство займається різними видами виробництва. Послуги інтегруються безпосередньо в процес виробництва, слугуючи початковим компонентом у створенні суспільного продукту. Саме на цьому етапі закладається основа для вартості продукту. Наше дослідження буде зосереджено на собівартості та інших показниках витрат, пов'язаних із цими продуктами, а також спостерігатиме за прогресом зростання цін у цій галузі.

Основним визначальним фактором трудових і матеріальних витрат на виробництво одиничної продукції є нормативна собівартість продукції. У вантажній галузі витрати, пов'язані з виробництвом послуг, охоплюють витрати, пов'язані з технологічними операціями. Ці витрати обчислюються на основі контрольних показників продуктивності та стандартів витрат на робочу силу та матеріали, а також враховуються унікальні технологічні аспекти виробничого процесу. Щоб вирішити цю конкретну мету, важливо розглянути всю сукупність поставлених завдань.

Основою цієї методології є прогрес, досягнутий у сфері економіко-математичного моделювання, кінцевою метою якого є побудова моделей і підтвердження математично-економічних гіпотез, що стосуються ефективних економічних механізмів.

На основі даних, наданих згаданою приватною компанією у звіті за 2022 рік, ми проведемо розрахунок. Наша мета — створити оптимізаційну модель, яка надає пріоритет максимізації чистого прибутку з урахуванням різних компонентів

витрат, пов'язаних із виробництвом. Інформація, використана для цього розрахунку, була взята з таблиці 3.6

Таблиця 3.12 - Фактичні показники діяльності ПП «Трансвіт-Буд» за 2022 рік

№	Показники	Види продукції	
		Вантажний автомобільний транспорт	Діяльність приватних охоронних служб
1	Реалізовано продукції у вартісному вираженні тис.грн.	12459	1660,1
2	Прямі витрати на оплату праці, тис грн	3689,74	493,64
3	Матеріальні витрати, тис грн	4011,27	536,65
4	Амортизація основних засобів, тис грн	-	-
5	Відрахування на соціальні заходи, тис. грн.	-	-
6	Інші операційні витрати, тис. грн.	3704,49	495,61
7	Чистий прибуток на 1грн. продукції, грн.	1,092	1,088

Тепер розрахуємо витрати по кожному виду продукції на 1 грн., за статтями витрат (табл. 3.13).

Сформуємо цільову функцію і основні нерівності:

$Z_{\max} = Ч_{\text{пр}1}x_1 + Ч_{\text{пр}2}x_2 + Ч_{\text{пр}3}x_3 + Ч_{\text{пр}3}x_3$, де $Ч_{\text{пр}1}$ – чистий прибуток на 1грн. капітального ремонту, грн., $Ч_{\text{пр}2}$ – чистий прибуток на 1грн. утримання доріг, грн., $Ч_{\text{пр}3}$ – чистий прибуток на 1грн. функціонування АБЗ, грн., x_1 – кількість реалізованої продукції капітального ремонту; x_2 – кількість реалізованої продукції утримання доріг; x_3 – кількість реалізованої продукції функціонування АБЗ.

Таблиця 3.13 - Витрати на одиницю реалізованої продукції ,ПП «Трансвіт-Буд» грн.

№ п/п	Види послуг	Витрати на 1 грн реалізованої продукції				
		Прямі витрати на оплату праці	Матеріальні витрати	Амортизація	Відрахування на соціальні заходи	Інші операційні витрати
1	2	3	4	5	6	7
1	Вантажний автомобільний транспорт	0,322	0,296	-	-	0,297
2	Діяльність приватних охоронних служб	0,323	0,297	-	-	0,299
3	Всього за статтями витрат	4547,92	4183,38	-	-	4200,1

$$Z_{\max} = 1,092x_1 + 1,088x_2$$

Система обмежень матиме вигляд:

$$0,322x_1 + 0,323x_2 \leq 4547,92$$

$$0,296x_1 + 0,297x_2 \leq 4183,38$$

$$0,297x_1 + 0,299x_2 \leq 4200,1$$

$$\text{Де, } x_i \geq 0; i = 1:5.$$

Дану систему рівнянь можна розв'язати за допомогою симплексного методу із природнім базисом. Для цього потрібно ввести резерви ресурсів по кожному виду витрат:

X3– резерв фонду оплати праці;

X4– резерв витрат на виробничу базу;

X5– резерв запланованого амортизаційного фонду;

X6– резерв витрат на соціальні заходи;

X7– резерв витрат на інші операційні витрати.

Після введення додаткових змінних цільова функція і система рівнянь будуть мати вигляд.

$$Z_{\max} = 1,092x_1 + 1,088x_2 + 0x_3 + 0x_4 + 0x_5 + 0x_6 + 0x_7$$

$$0,322x_1 + 0,323x_2 + 0x_4 \leq 4547,92$$

$$0,296x_1 + 0,297x_2 + 0x_4 \leq 4183,38$$

$$0,297x_1 + 0,299x_2 + 0x_7 \leq 4200,1$$

Де $x_i \geq 0, i=1:10$

Таблиця 3.14 - Симплексна таблиця ПП «Трансвіт-Буд»

№	Б ₃	С ₆	P ₀	x ₁	x ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇
1	X ₃	0	4547,9 2	0,322	0,323	1	0	0	0	0
2	X ₄	0	4183,3 8	0,323	0,297	0	1	0	0	0
3	X ₅	0	-	-	-	-	-	-	-	-
4	X ₆	0	-	-	-	-	-	-	-	-
5	X ₇	0	4200,1	0,297	0,299	0	0	1	0	1
m-1	X	Δ ₃	0	1,092	1,088	0	0	0	0	0

Тривалий час нормування автоматизованих процесів у галузі вантажних перевезень ґрунтувалось на проведенні певної кількості трудомістких і витратних спостережень, неповному врахуванні нормо утворюючих чинників, що характеризують умови виробництва. Розроблені методологічні засади вихідних нормативів продуктивності та витрачання ресурсів на основі моделювання виробничих процесів спрямовані на ефективне використання ресурсів на основі впливу основних нормо утворюючих чинників, що формалізувалися залежностями елементів процесів у часі і просторі та обсягів виконання робіт.

Рівень прибутковості господарської діяльності підприємства визначають фінансові результати, отримані внаслідок цієї діяльності. Позитивний фінансовий результат діяльності підприємства характеризується абсолютними і відносними показниками; сумою отриманого прибутку і рівнем рентабельності. Величина прибутку і рівень рентабельності залежать від обсягу операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Показники прибутковості характеризують всі напрями

господарювання підприємства. З метою підвищення ефективності управління прибутковістю підприємству необхідно систематично здійснювати аналіз формування, розподілу та використання прибутку.

Проведемо аналіз ефективності запропонованої стратегії у ПП «Трансвіт-Буд»

Таблиця 3.15 – Планові показники прибутковості у ПП «Трансвіт-Буд» за 2023-2024 р.р.

Показники	Роки		Відхилення	
	2023	2024	Абсолютне	Темп зростання, %
Обсяг реалізованої продукції, робіт, послуг, тис.грн.	14119,1	15531,01	1411,91	10%
Собівартість реалізованої продукції, робіт, послуг, т.грн.	12931	11152,26	-1778,74	-13,8%
Рентабельність виробництва продукції, %	5,1	7,1	2	39%
Витрати на 1 грн. продукції, робіт, послуг, грн..	0,92	0,90	-0,02	-2,2%
Валовий прибуток, тис.грн.	658,4	984,18	325,78	49,5%

Враховуючи прибуток як важливий показник для оцінки успіху компанії, наша команда розробила комплексний план, спрямований на підвищення прибутковості ПП «Трансвіт-Буд». Ця стратегія була зосереджена на впровадженні різноманітних ініціатив для виявлення невикористаних можливостей для розширення наших продуктів, роботи та послуг із одночасним зниженням витрат. Першочергові заходи включали:

- збільшення обсягу реалізованої продукції, робіт, послуг на 10%;
- проведення інвентаризації запасів і обладнання з метою виявлення надлишків;
- зниження собівартості продукції;
- стабілізація цін;

- ефективно використання матеріальних ресурсів.

За рахунок реалізації цих заходів у 2023 році підприємство планує отримати прибуток у розмірі 984,18 тис. грн. Це збільшення прибутку можна пояснити двома основними факторами. По-перше, при збільшенні обсягу реалізації на 1411,91 тис. грн., або на 10%, прибуток збільшиться на 65,84 тис. грн. По-друге, при зниженні собівартості продукції на 259,94 тис. грн., на стільки ж збільшиться прибуток. Очевидно, що основним фактором збільшення прибутку є зниження собівартості продукції. Крім того, реалізована стратегія призвела до позитивного результату у вигляді збільшення прибутковості до 7,1%, що є значним досягненням.

3.3 Експертне оцінювання ефективності пропозицій щодо удосконалення управління прибутком на ПП «Трансвіт-Буд»

Оцінювання ефективності стратегії управління прибутком підприємства після впровадження рекомендацій. Здійснено за допомогою методу колективних експертних оцінок. Результати оцінювання наведені у табл.3.16.

Для перевірки ступеню узгодженості думок експертів розраховано критерій Пірсона.

Визначимо ступінь узгодженості думок експертів за допомогою статистичного критерію Пірсона.

Сумарний оцінний ранг:

Розраховується ступінь свободи $f = m - 1 = 6 - 1 = 5$. (3.1)

де n – кількість експертів,

m – кількість факторів.

$$r_{cp} = 0,5 \cdot 5 \cdot (6 + 1) = 17,5,$$

Таблиця 3.16- Експертні оцінки ефективності стратегії управління прибутком

Параметр оцінювання	Ваго- мість, k_i	Оцінки експертів					Середня оцінка, бали $O_{сер}$	Середньозважена оцінка, бали, $O_{серзв}$ i
		O_{i1}	O_{i2}	O_{i3}	O_{i4}	O_{i5}		
Вплив стратегії управління прибутком на виробничий потенціал	0,3	6	4	7	7	6	9	1,8
Вплив стратегії управління прибутком на фінансовий потенціал	0,2	7	6	8	8	5	6,8	1,36
Вплив стратегії управління прибутком на маркетинговий потенціал	0,1	8	8	7	9	7	3,9	0,78
Вплив стратегії управління прибутком на кадровий потенціал	0,1	3	4	4	2	5	1,8	0,36
Вплив стратегії управління прибутком на інвестиційну привабливість	0,1	7	7	8	6	7	3,5	0,7
Вплив стратегії управління прибутком на капіталізацію підприємства	0,2	5	5	4	4	5	4,6	0,92
Разом	1,0	-	-	-	-	-	-	5,92

Таблиця 3.17 - Ранжування ступеню узгодженості думок експертів ПП

«Трансвіт-Буд»

Параметр оцінювання	Експерт1		Експерт2		Експерт3		Експерт4		Експерт5	
	оцінка	ранг	оцінка	ранг	оцінка	ранг	оцінка	ранг	оцінка	ранг
Вплив стратегії управління прибутком на виробничий потенціал	6	2	4	2	7	3	7	1	6	2
Вплив стратегії управління прибутком на фінансовий потенціал	7	3	6	2	8	3	8	1	5	5
Вплив стратегії управління прибутком на маркетинговий потенціал	8	1	8	1	7	1	9	3	7	2
Вплив стратегії управління прибутком на кадровий потенціал	3	4	4	1	4	1	2	2	5	2
Вплив стратегії управління прибутком на інвестиційну привабливість	7	4	7	3	8	2	6	2	7	3
Вплив стратегії управління прибутком на капіталізацію підприємства	5	3	5	2	4	4	4	2	5	3

У табл. 3.18 наведено розрахунок дисперсійної характеристики.

Далі розраховується критерій Пірсона X^2 :

$X^2_{\text{розн}} > X^2_{\text{теор}}$ ($X^2_{\text{теор}} = 11,1$) можна зробити висновок про те, що під час опитування досягнуто високий рівень узгодженості думок експертів, тому результатам аналізу можна довіряти.

Погляди експертів з таблиці 3.12 свідчать про те, що реалізація заходів щодо покращення управління прибутком на ПП «Трансвіт-Буд» може призвести до підвищення рівня капіталізації, підвищення інвестиційної привабливості та комплексного підвищення виробничої, фінансової, кадрової та маркетингової ефективності.

Таблиця 3.18 - Розрахунок ступеня узгодженості думок експертів ПП «Трансвіт-Буд»

Параметр оцінювання	Ранги оцінок експертів					$\sum r_{ij}$	$\sum r_{ij} - r_{cp}$	$(\sum r_{ij} - r_{cp})^2$
	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3	Експерт 4	Експерт 5			
Вплив стратегії управління прибуткомна виробничий потенціал	2	2	3	1	2	10	-7,5	56,25
Вплив стратегії управління прибутком на фінансовий потенціал	3	2	3	1	5	14	-3,5	12,25
Вплив стратегії управління прибуткомна маркетинговий потенціал	1	1	1	3	2	8	-9,5	90,25
Вплив стратегії управління прибуткомна кадровий потенціал	4	1	1	2	2	10	-7,5	56,25
Вплив стратегії управління прибуткомна інвестиційну привабливість	4	3	2	2	3	14	-3,5	12,25
Вплив стратегії управління прибуткомна капіталізацію підприємства	3	2	4	2	3	14	-3,5	12,25
Дисперсійна характеристика, S								239,5

В результаті впровадження запропонованої стратегії підприємство отримає довготривалі переваги та підвищену інвестиційну привабливість. Крім того, підвищиться ринкова вартість підприємства, а його фінансові ризики будуть мінімізовані.

Щоб пом'якшити потенційні небезпеки, пов'язані з діяльністю, рекомендується визначити пріоритетність серії дій, спрямованих на обмеження накопичення ризиків. Ці заходи спрямовані на визначення відносно безпечних секторів для ведення бізнесу в умовах невизначеності та ризику. Необхідно

обмежити такі чинники: ступінь використання позикових коштів у господарських операціях; мінімальна вартість активів, які утримуються у формі, що легко конвертується; максимальний кредит, наданий одному клієнту; найбільша сума, дозволена для вкладу, розміщеного в одному банку; і тривалість перенаправлення коштів на дебіторську заборгованість.

Крім того, шляхом пріоритетної диверсифікації ризиків ПП «Трансвіт-Буд» може підвищити свою готовність протистояти впливу несприятливих елементів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Висновок до розділу 3

Як висновок до 3 розділу відмітимо, ефективність господарської діяльності підприємства вимірюється його фінансовим результатом, відомим як прибуток. Незважаючи на те, що ПП «Трансвіт-Буд» є малим підприємством, воно підпадає на загальну систему оподаткування через те, що його дохід у 2020 році перевищує граничну суму, встановлену спрощеною системою оподаткування для юридичних осіб.

Основними обов'язками керівництва ПП «Трансвіт-Буд» є формування стратегії розподілу прибутку. Ці завдання включають забезпечення ефективності основної діяльності підприємства, пошук нових шляхів розвитку бізнесу, підвищення прибутковості діяльності, оптимізацію використання капіталу та розширення ресурсних можливостей компанії. Крім того, запропоновано комплексну систему управління розподілом та використанням прибутку ПП «Трансвіт-Буд» та пропозиції щодо вдосконалення структури цільового розподілу.

У цьому розділі ми розглядаємо різні фактори, які впливають на рівень вантажних перевезень. Взявши за основу ці фактори, ми будемо набір показників для оцінки якості транспортних послуг протягом усього процесу здійснення вантажних перевезень. Ці індивідуальні показники дозволяють визначити як сильні, так і слабкі сторони надання транспортних послуг з перевезення вантажів, а комплексний показник дає загальну оцінку якості автомобільних перевезень вантажів.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами кваліфікаційної роботи магістра проведено аналіз формування, розподілу та використання прибутку ПП «Трансвіт-Буд». Таким чином, були розроблені основні шляхи вдосконалення управління прибутком підприємства.

Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку літературних джерел та додатків.

У першому розділі магістерської роботи було розглянуто поняття «прибуток» його суть і значення. Варто підкреслити, що прибуток є ключовим показником ефективності компанії. Коли прибуток зростає, це свідчить про прогрес і підвищення конкурентоспроможності підприємства. Представлено трактування як різні вчені-економісти тлумачать це поняття. Автором досліджено основні цілі, пов'язані зі сферою «прибутку», що дозволило зробити висновок, що це являє собою матеріальну вигоду, яку суб'єкт господарювання отримує як результат здійсненої діяльності.

Розглянуто розподіл і використання доходів підприємства. Важливо дослідити механізм формування фінансових результатів підприємства та методику планування прибутку, на що в першу чергу впливають особливості економічної діяльності, а саме сфери діяльності.

Розглянуто методи та джерела формування різних форм фінансових результатів, що існують у різних сферах господарювання, підходи та основні напрямки розподілу прибутку на підприємстві. Важливим аспектом є методологія, яка включає послідовність етапів оцінки управління прибутком компанії. Розглянуто фундаментальну складову формування та розподілу прибутку. Перелічено ознаки факторів прибуткового управління, цілі та напрями. При розподілі чистого прибутку важливо враховувати зовнішні та внутрішні чинники середовища.

У другій частині магістерської роботи було розглянуто стан транспортної галузі України та потенціал її розвитку. Розглянуто правові та інституційні основи діяльності компанії. Проаналізовано основні економічні та фінансові показники діяльності підприємства. Було проведено SWOT-аналіз, результати визнано успішними та оцінено репутацію компанії. Транспортна галузь України характеризується недостатністю фінансового забезпечення, модернізації та переоснащення основних засобів.. Зараз транспортна галузь задовольняє лише основні вимоги населення та країни щодо обсягів перевезень, але не щодо якості. Описано основні труднощі, пов'язані з розвитком внутрішнього транспорту, та шляхи їх подолання. Для їх реалізації необхідно створити систему управління якістю транспортних послуг, яка сприятиме визначенню стандартів якості транспортних послуг та розвитку системи моніторингу якості транспортних послуг.

ПП «Трансвіт-Буд» - це сучасна компанія, що спеціалізується на вантажних перевезеннях. підвищує свою ефективність у сфері перевезення вантажів. Діяльність приватних охоронних служб стала поширеною на ринку нерухомості. Прорахувавши грошову та фінансову вартість діяльності ПП «Трансвіт-Буд» протягом 2020-2022 років, можна зробити наступні результати. Середні витрати основного капіталу у 2022 році очікуються вищими, ніж у 2020 році. Бюджетні ресурси ПП «Трансвіт-Буд» на 2020-2022 роки склалися з основних засобів, оборотних засобів та працівників. Нематеріальних активів немає. За три роки кількість працівників зросла майже на дві третини.

Проаналізувавши динаміку економічних показників діяльності ПП «Трансвіт-Буд» за 2020- 2022 роки, можна зробити висновок про стабілізацію діяльності підприємства.

Загальний обсяг виробництва, виражений у вартісному вираженні, має тенденцію до зростання протягом досліджуваного періоду часу. Це явище ефективне. За цей час основні фонди мають високий ступінь зносу, який становить від 42% до 62%, спостерігається негативна тенденція до збільшення цього показника.

Підприємство функціонує не ефективно, так у 2021 році прибуток складав - 553 тис. грн, на це вплинули ряд чинників такі як зростання дебіторської заборгованості з 3847,6 тис грн 2020р. до 4875,5 тис. грн 2021р., внаслідок погашення цих боргів і нестачею власних коштів збільшилася кредиторська заборгованість з 2830,6 тис.грн у 2020р. до 6490,2 тис. грн, також прослідковується збільшення основних засобів з 2996 тис.грн у 2020р. до 4711,5 тис.грн у 2021р. З цих даних можна зробити припущення, що підприємство закупило нових машин і найняло новий персонал у 2021р. показник основні засоби становить 4711,5 тис.грн., а у 2022 3362,6 тис.грн, підприємство продало частину основних засобів які простоювали.

Показники собівартості продукції зростають. Збільшення собівартості продукції негативно впливає, воно підвищує вартість послуг підприємства і призводить до зниження прибутку, якщо збільшення прибутку не було викликано збільшенням обсягу виробництва. Розглянуто фінансові результати ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки, враховуючи загальний розвиток транспортної галузі в цілому, можна зробити висновок про схожу закономірність у динаміці цих показників підприємства.

У третьому розділі магістерської роботи було запропоновано стратегію підвищення прибутковості ПП «Трансвіт-Буд», розроблено кроки реалізації цієї стратегії та надано економічне обґрунтування, чому слід дотримуватися цієї стратегії.

Розроблена стратегія вирішує наступні проблеми:

- зниження витрат виробництва;
- ефективне використання матеріальних ресурсів;
- удосконалення стандартів використання матеріальних ресурсів і створення методичних рекомендацій щодо оптимальності їх використання.
- збільшення обсягу реалізації товарної продукції.

Також для подолання кризи необхідне ретельне дослідження причини, це і вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність компанії, діагностика її фінансового стану.

Впровадження цих заходів сприятиме реалізації виявлених резервів та підвищить загальну прибутковість компанії. Вони можуть бути задіяні як при плануванні заходів, так і при створенні своєї загальної економічної політики. Значне зростання зросло на 28% у порівнянні з попереднім роком. Таке значне зростання прибутку в першу чергу викликано зростанням попиту на послуги, які компанія надає. Проаналізовано структуру доходів та витрат ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки.

Загальні доходи та витрати ПП «Трансвіт-Буд» за три роки зросли. Первинною складовою доходу підприємства є сукупний дохід від реалізації товарів (продукції, послуг).

Загальний дохід ПП «Трансвіт-Буд» отримано від поєднання наступних видів: перевезення вантажів автомобільним транспортом; діяльність приватних охоронних служб. Досліджено структуру чистого доходу від реалізованих товарів (продукції, послуг) ПП «Трансвіт-Буд» за 2020-2022 роки. Аналіз виявив збільшення частки доходів, отриманих від автомобільних перевезень вантажів, з 85,41% у 2020 році до 88,2% у 2022 році. Основною складовою витрат ПП «Трансвіт-Буд» є витрати на товари (продукцію, послуги). Питома вага собівартості в структурі доходу підприємства за досліджуваний період становила у 2020 році 84,1%; 96,3% у 2021 році та 91,6% у 2022 році. Як видно, питома вартість праці (послуг) у 2021 році значно зросла.

Загалом за 2020-2022 роки по ПП «Трансвіт-Буд» спостерігається негативна динаміка, що свідчить про зниження значення показників рентабельності активів (на 3,85 %.), продажів (на 1,3 %.), та величини власного капіталу (на 1 %.). Для оцінки життєздатності ПП «Трансвіт-Буд» було проведено факторний аналіз виручки від реалізації продукції ПП «Трансвіт-Буд». В результаті основною складовою збільшення чистого доходу від реалізації продукції на ПП «Трансвіт-Буд» стало зростання середньорічної вартості майна, це була екстенсивна складова.

Одним з важливих підходів до збільшення прибутку ПП «Трансвіт-Буд» при збереженні постійного обсягу реалізації продукції є оновлення основних фондів. Підприємство має значну суму амортизації основних засобів, але не має значного

приросту капіталу. Так, основною формою діяльності ПП «Трансвіт-Буд» є перевезення вантажів автомобільним транспортом, тому цей напрям є пріоритетним, оскільки заслуговує на увагу.

Основні рекомендації, які включає стратегія щодо розподілу прибутку полягають в наступному: забезпечення ефективності основних напрямків діяльності підприємства; пошук нових шляхів залучення підприємства до нових видів діяльності, які сприятимуть його зростанню; збільшення доходу від діяльності підприємства; підвищення ефективності використання капіталу; підвищення потенціалу прибутку підприємства. Управління розподілом та використанням ПП «Трансвіт-Буд» пропонується здійснювати у сім етапів. Запропоновано основні підходи до підвищення цільового використання прибутку ПП «Трансвіт-Буд». Як наслідок, першочерговою метою ПП «Трансвіт-Буд» в сучасних умовах є максимізація прибутку, що неможливо без ефективного менеджменту.