

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

11.13 – МКР. 1036 «С» 2023.10.26 20 ПЗ

ЦАЛКА ЄВГЕНІЯ ВІКТОРОВИЧА

2024 р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

УДК 338.43.054.22:334.7

ПОГОДЖЕНО

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

Декан економічного факультету

Завідувач кафедри економіки

_____ **Анатолій ДІБРОВА**
(підпис)

_____ **Вікторія БАЙДАЛА**
(підпис)

" ____ " _____ 2024р.

" ____ " _____ 2024р.

МАГІСТЕРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему

«Формування та використання прибутку підприємства»

Спеціальність 051 «Економіка»
(код і назва)

Освітня програма «Економіка підприємства»
(назва)

Орієнтація освітньої програми освітньо-професійна
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Гарант освітньої програми
к.е.н., доцент

_____ (підпис)

Тетяна ГУЦУЛ

Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи
к.е.н., доцент

_____ (підпис)

Людмила СТЕПАСЮК

Виконав

_____ (підпис)

Євгеній ЦАЛКО

Київ – 2024

**НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ**
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри економіки

д.е.н., проф. _____ **Вікторія БАЙДАЛА**

ЗАВДАННЯ

до виконання магістерської кваліфікаційної роботи студенту

Цалку Євгенію Вікторовичу
(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність **051 «Економіка»**
(код і назва)

Освітня програма **«Економіка підприємства»**
(назва)

Орієнтація освітньої програми **освітньо-професійна**
(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

Тема магістерської кваліфікаційної роботи **«Формування та використання
прибутку підприємства»**

Затверджена наказом ректора НУБіП України від **№ 1951 «С» від 26.10.2023 р.**

Термін подання завершеної роботи на кафедру **2024.11.15**
(рік, місяць, число)

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи: наукові публікації, річні звіти
ТОВ «СенаторАвто», літературні та Інтернет-джерела.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. Теоретичні основи формування та використання прибутку підприємства.
2. Аналіз формування та використання прибутку в ТОВ «СенаторАвто».
3. Шляхи удосконалення формування та використання прибутку підприємства.

Дата видачі завдання «6» листопада 2023 р.

**Керівник магістерської
роботи**

(підпис)

Людмила СТЕПАСЮК

**Завдання прийняв до
виконання**

(підпис)

Євгеній ЦАЛКО

РЕФЕРАТ

Магістерська робота написана українською мовою, складається із вступу, 3 розділів, висновків та пропозицій. Викладена на 103 сторінках машинописного тексту, ілюстрована 20 таблицями та 14 рисунками. Список використаної літератури складає 54 джерела.

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад формування і використання прибутку підприємства та розробка пропозицій щодо його підвищення.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано такі *завдання*:

- узагальнити теоретичні аспекти формування і розподілу прибутку підприємства;
- обґрунтувати методику визначення прибутку підприємства;
- здійснити аналіз сучасного стану підприємства у контексті формування та використання прибутку;
- виявити основні фактори, які мають безпосередній вплив на формування та розподіл прибутку підприємства;
- обґрунтувати напрями ефективного використання прибутку підприємства на основі запропонованої стратегії;
- здійснити розрахунок прогностичного чистого прибутку підприємства за трендовими моделями.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування та використання прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження виступають процеси формування і використання прибутку в ТОВ «СенаторАвто».

Ключові слова: прибуток, рентабельність, ефективність, стратегія.

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП | 6 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА | 7 |
| 1.1. Поняття прибутку підприємства та його роль в економіці | 8 |
| 1.2. Основні етапи формування прибутку підприємства | 18 |
| 1.3. Класифікація прибутків та їх використання | 24 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ В ТОВ «СенаторАвто» | 32 |
| 2.1. Загальна характеристика економічної діяльності підприємства | 32 |
| 2.2. Оцінка фінансового стану підприємства | 40 |
| 2.3. Аналіз структури та динаміки прибутку підприємства | 62 |
| РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА | 68 |
| 3.1. Напрями ефективного використання прибутку підприємства..... | 68 |
| 3.2. Стратегія покращення фінансового стану підприємства..... | 73 |
| 3.3. Удосконалення окремих аспектів управління прибутком в підприємстві | 81 |
| ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ | 85 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 88 |
| ДОДАТКИ | 95 |

ВСТУП

У сучасних умовах ринкової економіки, коли підприємства стикаються з великими викликами, такими як зростаюча конкуренція, інфляційні ризики та нестабільність ринкових умов, критично важливою є ефективна система управління прибутком. Ця система дозволяє не лише зберігати конкурентоспроможність, але й забезпечувати стабільний фінансовий розвиток. Прибуток є основним джерелом фінансування для інвестицій, підтримки конкурентних переваг і безперебійної діяльності підприємства. Його правильне формування і використання - основа економічної стійкості та ефективності компанії.

Сучасні дослідження доводять, що для стабільної роботи підприємства необхідно впроваджувати ефективну систему формування та управління прибутком. Така система дозволить не тільки зберегти фінансову стабільність, але й адаптувати підприємство до мінливих ринкових умов. ТОВ «СенаторАвто», як компанія в автомобільній галузі, також зацікавлене у розробці стратегії для ефективного управління прибутком, що робить актуальним дане дослідження.

Метою магістерської кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад формування і використання прибутку підприємства та розробка пропозицій щодо його підвищення.

Для досягнення поставленої мети було сформульовано такі *завдання*:

- узагальнити теоретичні аспекти формування і розподілу прибутку підприємства;
- обґрунтувати методикку визначення прибутку підприємства;
- здійснити аналіз сучасного стану підприємства у контексті формування та використання прибутку;
- виявити основні фактори, які мають безпосередній вплив на формування та розподіл прибутку підприємства;
- обґрунтувати напрями ефективного використання прибутку підприємства на основі запропонованої стратегії;

- здійснити розрахунок прогностного чистого прибутку підприємства за трендовими моделями.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні аспекти формування та використання прибутку підприємства.

Об'єктом дослідження виступають процеси формування і використання прибутку в ТОВ «СенаторАвто».

Для досягнення поставленої мети застосовуються такі *методи дослідження*: порівняння, індексний, балансовий, графічний, економіко-математичний та методи систематизації і узагальнення.

Інформаційною базою слугували матеріали статистичних збірників Державної служби статистики України, дані ТОВ «СенаторАвто», праці вчених-економістів, наукові публікації, результати власних розрахунків і досліджень.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Поняття прибутку підприємства та його роль в економіці

Прибуток - це фінансова основа, яка забезпечує стійке зростання компанії, підтримку її матеріально-технічної бази, підвищення якості продукції та реалізацію інвестиційних проектів. Він не тільки покриває витрати на виробництво, але й дозволяє виконувати податкові зобов'язання та здійснювати внески до державного бюджету. Саме тому діяльність підприємства орієнтована на досягнення і зростання прибутку, адже він є ключовим фактором економічного успіху та стабільності компанії [11].

Прибуток підприємства можна розглядати як кінцевий фінансовий результат, отриманий у процесі його господарської діяльності. Цей показник є індикатором ефективності, оскільки відображає здатність компанії забезпечувати прибуткове функціонування. Управління прибутком пов'язане із задачами фінансового менеджера, який контролює доходи, витрати, структуру капіталу, а також управління основними та оборотними активами для максимізації прибутку [2].

Теоретичні основи поняття «прибуток» сягають XVII століття й досі залишаються предметом активних дискусій. Попри важливість цього поняття, у сфері економічної науки не існує єдиної, загальноприйнятої теорії прибутку. Він розглядається як показник результативності роботи підприємства та частина доходу, що залишається після покриття витрат на виробничу й комерційну діяльність. Наукова література пропонує різні тлумачення прибутку, об'єднуючи їх у спільні риси (табл. 1.1) [22].

Незважаючи на різноманіття підходів, можна виокремити загальні ознаки прибутку: це основний показник ефективності діяльності підприємства, головне джерело його зростання, а також винагорода за ризики.

Прибуток виступає захисним буфером від можливого банкрутства та показником продуктивності виробництва, визначаючи мету підприємницької діяльності.

Таблиця 1.1

Пояснення сутності прибутку

| Автор | Тлумачення поняття прибутку |
|--|---|
| І.А. Бланк | Прибуток — це чистий дохід, отриманий підприємцем у грошовій формі, який є винагородою за ризик ведення бізнесу. Він визначається як різниця між загальними доходами і витратами під час здійснення підприємницької діяльності. |
| В.О. Мец | Прибуток — фінансова категорія, що відображає позитивний фінансовий результат підприємства, ефективність його виробничої діяльності, а також рівень продуктивності праці, обсяг виробленої продукції та її собівартість. |
| Господарський кодекс України | Прибуток — це показник фінансових результатів діяльності суб'єкта, який обчислюється як різниця між валовим доходом і валовими витратами, з урахуванням амортизації. |
| С.В. Мочерний | Прибуток — це різниця між доходами підприємства і витратами, що відображає фінансові результати діяльності. |
| А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк | Прибуток — це частина додаткової вартості, виробленої та реалізованої продукції, яка після реалізації набуває грошової форми і стає доступною для подальшого розподілу. |

Джерело: складено автором за даними [22]

Згідно з П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», прибуток визначається як перевищення доходів над витратами підприємства. Збиток є фінансовим результатом, що по суті є негативною величиною прибутку. Для виробничих підприємств прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) розраховується як різниця між виручкою від реалізації (без урахування ПДВ і акцизів) та витратами, що формують собівартість продукції (робіт, послуг) [29; 52].

Ефективне управління прибутком є ключовим для стабільного росту та розвитку підприємства. Зміни в економічному середовищі України, розвиток ринкових відносин і адаптація до нових умов вимагають впровадження нових підходів у планування та використання прибутку [44].

На думку А.М. Поддєрьогіна, прибуток — це частина додаткової вартості, яка з'являється в процесі виробництва і реалізації продукції. Цей прибуток стає доступним для розподілу після того, як вартість, втілена у

товарі, переходить у грошову форму. Такий погляд дозволяє бачити прибуток як фінансовий ресурс, який формується в результаті поєднання факторів виробництва (капіталу, праці, природних ресурсів) і залежить від ринкового попиту та пропозиції [6].

С.Ф. Покропивний трактує прибуток як залишкову частину виручки, що залишається після покриття всіх витрат підприємства на виробництво і комерційну діяльність. За його словами, таке визначення підкреслює важливість ефективного управління витратами, однак не охоплює всі фактори, які впливають на прибуток, зокрема ринкові умови, якість продукції та управлінські рішення [18].

Н.Д. Бабяк у своїй роботі «Управління прибутком» наголошує, що чистий дохід підприємства, отриманий від реалізації продукції, є результатом взаємодії різних факторів виробництва: капіталу, праці та природних ресурсів. Продукція стає товаром лише після продажу кінцевому споживачу [24].

Визначення вартості товару на етапі продажу враховує як живу працю (заробітну плату працівників), так і вартість, створену на попередніх етапах виробничого процесу. Заробітна плата, зокрема, є частиною витрат, необхідних для відтворення робочої сили, і визначається через низку факторів. Частина вартості, створена в процесі виробництва, перетворюється на чистий дохід підприємства після реалізації продукції, коли товар визнається корисним для споживачів [19].

Отже, чистий дохід є важливою складовою вартості продукції, що виникає в результаті успішного продажу товару, і є винагородою підприємства за його діяльність. Цей процес можна ілюструвати схемою, що показує взаємодію факторів виробництва і результативної діяльності підприємства, які разом призводять до формування прибутку як основного показника успішності бізнесу [24].

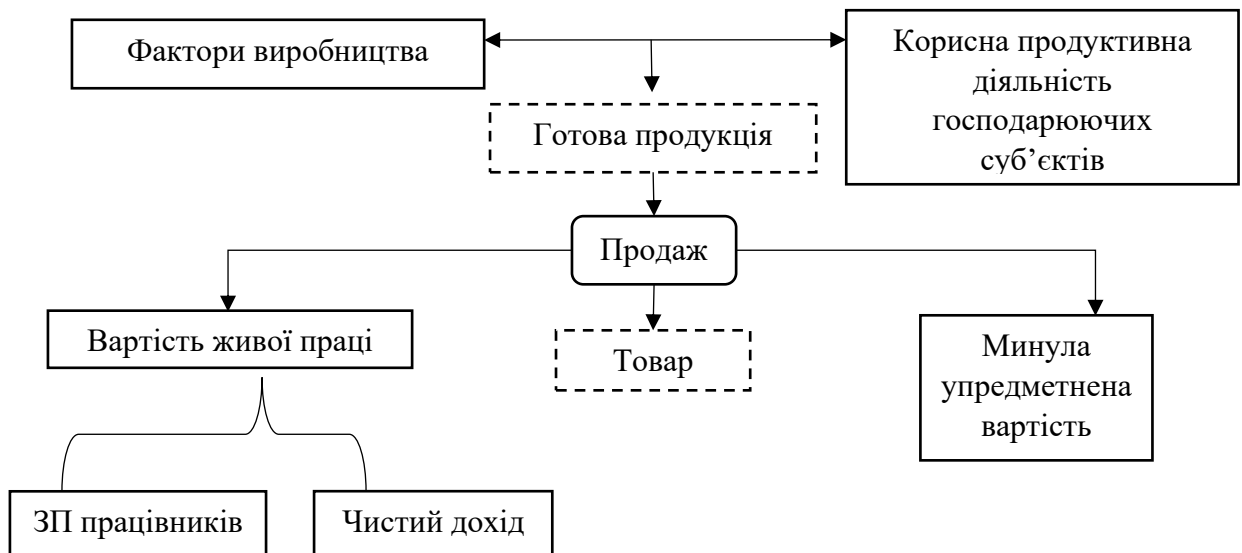


Рис. 1.1. Поєднання виробничих факторів та ефективної діяльності суб'єктів господарювання

Джерело: сформовано автором за даними [24]

У сучасній економічній теорії існують різні підходи до трактування прибутку, кожен з яких підкреслює окремі аспекти його природи та значення в економічних процесах. Це свідчить про складність цього поняття, яке є водночас джерелом фінансових ресурсів для підприємства і показником його ефективності [47].

Вивчення різних трактувань прибутку підтверджує відсутність єдиного підходу до його визначення. Для належного управління прибутком підприємства важливо чітко розуміти суть цього поняття, а також враховувати його складові та фактори, які впливають на його формування. Основними функціями прибутку є:

1. оцінка результатів діяльності підприємства;
2. розподіл доходів між підприємством, державою та працівниками, включаючи як виробничу, так і невиробничу сфери;
3. формування фондів для економічного стимулювання та соціальних потреб, що мотивує працівників і підвищує їхню трудову віддачу [37].

Прибуток безпосередньо пов'язаний з виробничим процесом і відображає взаємозв'язки, які виникають у суспільстві. Він є частиною

додаткової вартості реалізованої продукції, яку підприємство отримує після покриття виробничих витрат. Додатковий продукт — це вартість, яку виробник отримує понад витрати на створення товару, і вона є важливим чинником розвитку підприємства [24].

Прибуток також є важливою економічною категорією, на формування якої впливають різноманітні внутрішні та зовнішні фактори. Відображаючи ефективність діяльності підприємства, він є основним показником його успішності, підсумовуючи вплив багатьох елементів. Кожна сфера діяльності має свої особливості отримання прибутку, що, відповідно, впливає на його відображення. Прибуток є частиною доходу власника підприємства, який вкладав свої кошти з метою досягнення економічної вигоди [32]. Таким чином, він також пов'язаний з поняттям «капітал», особливо у виробничій діяльності [43].

Вкладення власних коштів у бізнес не гарантує обов'язкову прибутковість, оскільки кінцевий результат залежить від компетентності та ефективності управління. Якщо підприємство не здатне правильно управляти своїми ресурсами або стикається з несприятливими зовнішніми умовами, власник може не лише не отримати прибуток, але й понести збитки. Тому прибуток можна розглядати як винагороду за ризик, пов'язаний з веденням підприємницької діяльності, і його розмір часто прямо пропорційний рівню ризику, який готовий взяти на себе власник [31].

В умовах сучасної ринкової економіки прибуток є однією з ключових категорій, що відображає кінцеві результати діяльності підприємства. Він виступає показником ефективності використання ресурсів, а також важливою складовою самофінансування та посилення конкурентоспроможності компанії. Стабільне зростання прибутку свідчить про успішне фінансове управління, що є важливим як у широкому, так і в вузькому контексті [37].

Прибуток як економічний показник об'єднує інтереси різних учасників економічної діяльності — держави, підприємства, його власників та працівників. Його економічну сутність найкраще розкривають специфічні

функції (рис. 1.2). Прибуток є основним показником ефективності господарської діяльності підприємства і набуває важливого значення в умовах ринку, де підприємства мають свободу у ціноутворенні, виборі постачальників та клієнтів.

Крім того, прибуток визначає ефективність виробничих і комерційних процесів, що прямо впливає на фінансову стійкість і конкурентоспроможність підприємства, а також є важливим стимулом для працівників, створюючи умови для матеріальної зацікавленості [43].

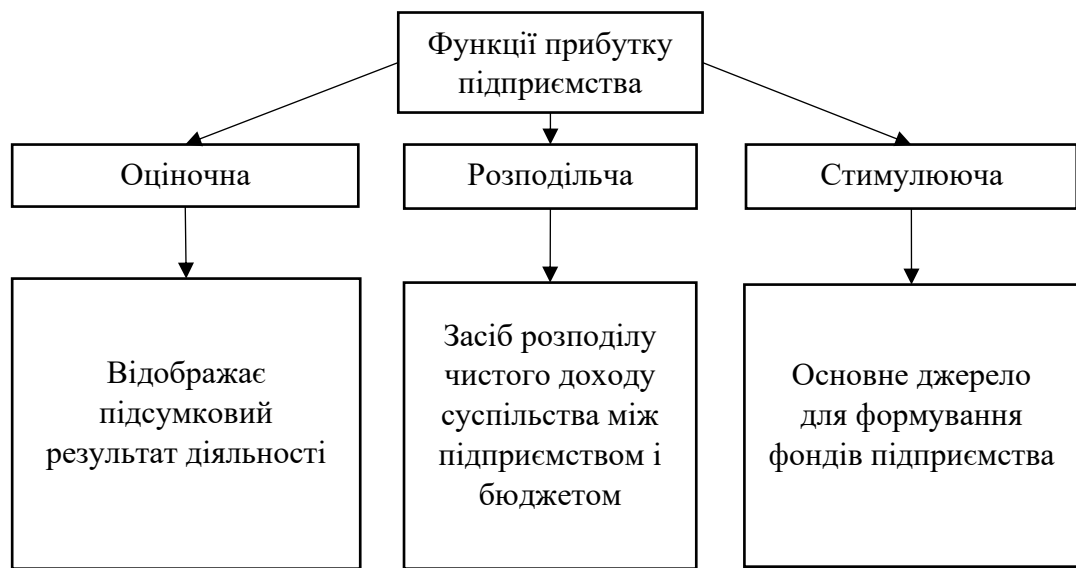


Рис. 1.2. Функції прибутку підприємства

Джерело: сформовано автором за даними [46]

Прибуток підприємства є основним показником, що узагальнює економічний інтерес виробника товарів, і він є важливим джерелом для вирішення як виробничих, так і соціальних завдань розвитку. Його розмір має значення не тільки для власників бізнесу, але й для працівників. Для робітників прибуток проявляється через матеріальні стимули та соціальні виплати, тоді як власники орієнтуються на формування фондів для виплати дивідендів, оскільки їх інтерес безпосередньо пов'язаний з розвитком підприємства та зростанням виробничих потужностей [38].

Зростання прибутку виявляється як результат ефективного управління фінансовими ресурсами та організацією виробничих процесів. Він є не тільки

фінансовим показником, але й індикатором змін у обсягах виробництва, продажів, доходах і витратах підприємства. Прибуток стає результатом саме реалізації продукції, а саме обсяг продажів і собівартість товарів є двома ключовими чинниками, які безпосередньо впливають на його величину [46].

Основна мета будь-якого підприємства — отримати прибуток, що стимулює його економічну активність і сприяє підвищенню добробуту власників. Оцінка ефективності роботи підприємства базується на рівні отриманого прибутку, що також має значення для економічного розвитку в цілому. У свою чергу, підприємства виконують свої податкові зобов'язання та сприяють поповненню державного бюджету, що дозволяє державі виконувати необхідні функції. Рівень доходів громадян, який часто визначається на основі прибутковості підприємств, також є важливим показником соціального добробуту [32].

Прибуток підприємства — це не тільки фінансовий результат, але й основний критерій ефективності його діяльності. Залежно від рівня прибутку можна оцінити успіхи менеджменту компанії, а також її здатність до самофінансування. Він дозволяє знижувати залежність від зовнішніх джерел фінансування та відіграє важливу роль у уникненні банкрутства, хоча це не завжди може бути гарантовано зовнішніми ризиками [25].

Проте в умовах ринку прибуток може набувати негативного характеру, якщо він стає інструментом збагачення окремих осіб або компаній, що шкодить загальному економічному зростанню. Спекуляції та тіньові операції, які не сприяють розвитку держави або соціальних інститутів, можуть знизити ефективність прибутку на рівні держави [31].

Управління прибутком підприємства потребує обліку багатьох чинників, що можуть вплинути на його величину. Ці чинники можна поділити на дві основні групи: зовнішні та внутрішні. Зовнішні чинники — це умови, що знаходяться поза контролем підприємства, але можуть серйозно впливати на його фінансові результати. До таких факторів відносяться природні умови,

державне регулювання цін, податкові ставки, відсоткові ставки банків, а також державні програми підтримки або обмежень [24].

Що стосується внутрішніх факторів, то вони обумовлені процесами, що відбуваються всередині самого підприємства, і мають як виробниче, так і невиробниче походження. Виробничі фактори включають наявність та ефективне використання трудових і фінансових ресурсів, засобів праці, а також інтенсивні та екстенсивні методи збільшення прибутку. Екстенсивні фактори включають збільшення обсягів виробництва за рахунок ресурсів, тоді як інтенсивні — зосереджені на підвищенні продуктивності, удосконаленні технологій і якості матеріалів, що використовуються, а також на підвищенні кваліфікації працівників [53].

Невиробничі чинники також можуть суттєво впливати на прибутковість підприємства. Це соціальні умови праці, побутові умови для працівників, організація постачальницько-збутової діяльності та природоохоронні заходи. Всі ці аспекти можуть прямо чи опосередковано впливати на операційні показники підприємства, формуючи його фінансові результати (див. рис. 1.3).

Для досягнення високої ефективності в управлінні прибутком необхідно побудувати чітку систему управлінських процесів, що забезпечить правильний розподіл обов'язків і відповідальності серед співробітників. Це надзвичайно важливий етап для розвитку підприємства, оскільки прибуток є не лише показником успішності компанії, а й безпосередньо впливає на інтереси її власників і працівників. У сучасних умовах постійних змін на ринку і високої конкуренції, успіх залежить від уміння керувати прибутком і швидко адаптуватися до змін [32].

Одним із ключових елементів ефективного управління прибутком є система організаційного забезпечення. Вона включає різноманітні підрозділи, що взаємодіють між собою для досягнення максимальних фінансових результатів.

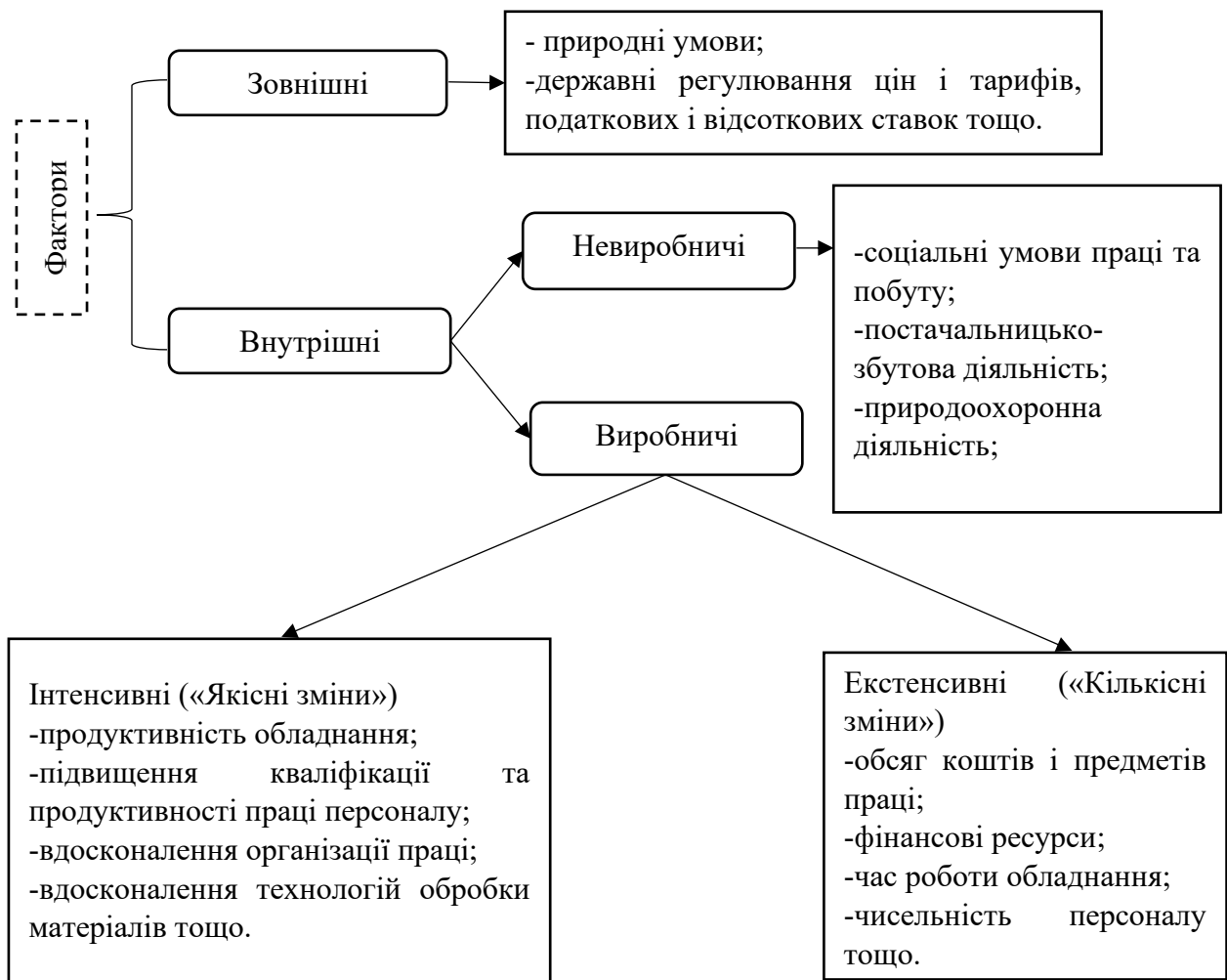


Рис. 1.3. Фактори які визначають обсяг прибутку

Джерело: сформовано автором за даними [24]

За допомогою так званих «центрів відповідальності» підприємства можуть більш точно визначати обов'язки та зону відповідальності, що дозволяє знижувати ризики і підвищувати ефективність управлінських процесів [18]. Створення таких центрів відповідає за персоналізацію рішень і сприяє кращому контролю над фінансовими потоками, що в кінцевому підсумку сприяє зростанню прибутковості підприємства.

У контексті формування прибутку в Україні, важливими етапами цього процесу є обчислення собівартості виробленої продукції, визначення фінансових результатів діяльності та аналіз загальногосподарських витрат. Оцінка чистого прибутку включає врахування фінансових операцій і інших видів діяльності підприємства. Ці етапи дозволяють компаніям здійснювати

точну оцінку своєї фінансової діяльності та планувати кроки для її поліпшення [19].

Комплексний підхід є основою для досягнення максимального фінансового результату. Це передбачає не лише збільшення обсягів виробництва, а й ефективне управління витратами, вдосконалення технологічних процесів і оптимізацію обігових коштів. Одним із важливих кроків є підвищення продуктивності праці на всіх рівнях підприємства, що сприяє стабільному зростанню прибутку і фінансової стійкості компанії.

Важливою частиною управління прибутком є розподіл отриманого доходу. Він безпосередньо впливає на зростання ринкової вартості підприємства та забезпечує задоволення матеріальних інтересів як власників, так і працівників. Ефективна політика розподілу прибутку є необхідною для залучення інвестицій та для розвитку підприємства в майбутньому. Крім того, правильно розроблена система управління прибутком забезпечує злагоджену роботу всіх підрозділів підприємства, що сприяє досягненню фінансових цілей [20].

У рамках управління прибутком основні дії включають моніторинг зовнішнього середовища, розробку стратегій, прийняття рішень та коригування дій у разі потреби. Всі ці заходи мають на меті оптимізувати використання ресурсів і формувати стратегії, що гарантують максимальний фінансовий результат у короткостроковій і довгостроковій перспективі. Водночас важливо враховувати інтереси працівників, що забезпечує гармонію між усіма учасниками підприємницької діяльності, зокрема і державою [21].

Успіх підприємства в значній мірі залежить від правильності прийнятих управлінських рішень. Завдяки системі управління прибутком компанія може ефективно вирішувати завдання підвищення продуктивності, зменшення витрат і оптимізації виробничих процесів. Всі ці складові взаємопов'язані і разом забезпечують стабільний розвиток і фінансову стійкість підприємства, що, у свою чергу, сприяє його довгостроковому успіху [1].

1.2. Основні етапи формування прибутку підприємства

Процес формування прибутку на підприємстві можна розглядати як створення фінансового результату, досягнутого завдяки діяльності в різних сферах, таких як виробництво, комерція, наукові розробки тощо [3]. Він залежить від множини факторів, які можуть мати як позитивний, так і негативний вплив на його величину [39]. Ці чинники можна умовно поділити на дві категорії: зовнішні, які поза контролем підприємства (наприклад, природні умови, державне регулювання цін, податкові ставки) та внутрішні, на які підприємство може впливати (фінансові ресурси, організація роботи обладнання, кваліфікація та кількість персоналу) [8; 19].

Щоб зрозуміти, як формується прибуток, необхідно вивчити механізм створення різних його видів у процесі діяльності підприємства, що дозволяє оцінити ефективність і результативність цієї діяльності (див. рис. 1.4).

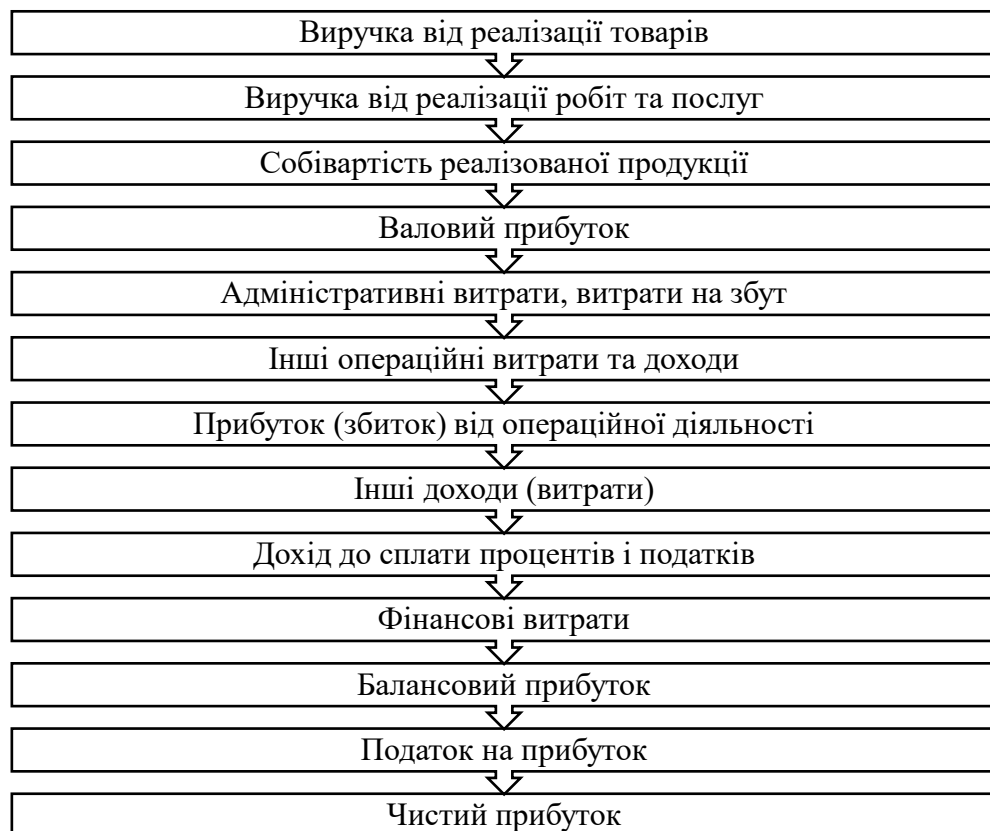


Рис. 1.4. Формування прибутку на підприємстві

Джерело: сформовано автором за даними [37]

Процес формування прибутку на підприємстві включає кілька етапів, що забезпечують створення фінансового результату. Спочатку розраховується валовий прибуток, який визначається як різниця між загальним доходом від реалізації товарів, робіт чи послуг та їх собівартістю. Після цього валовий прибуток коригується з урахуванням адміністративних витрат і витрат на збут, а також додаються доходи від іншої звичайної діяльності, що дає прибуток від операційної діяльності. Цей показник, разом із іншими доходами та витратами, формується в прибуток до сплати податків. Після вирахування податку на прибуток утворюється чистий прибуток підприємства. Механізм такого формування закріплено на законодавчому рівні та відображено у фінансовій звітності (форма 2 — «Звіт про фінансові результати»).

Управління прибутком має велике значення для максимізації ефективності підприємства. Для цього важливо розробляти та приймати стратегії, спрямовані на підвищення добробуту власників у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Основна мета управління прибутком — це збільшення його обсягу, враховуючи можливості підприємства та поточну ринкову ситуацію [38]. Управління цим процесом включає контроль за обсягами реалізації, ціноутворенням і кількістю продукції, а також зменшенням витрат.

Для ефективного управління прибутком важливо оцінити процес його формування. Така оцінка дає можливість не тільки зрозуміти поточний фінансовий стан підприємства, але й вчасно реагувати на зміни. Оцінка також дозволяє визначити пріоритетні напрямки для підвищення прибутковості, зокрема:

1. Зростання ринкової вартості підприємства — це важливий показник, який свідчить про підвищення капіталізації підприємства, що в свою чергу відкриває нові можливості для залучення інвестицій.
2. Підтримка конкурентоспроможності — збереження конкурентних переваг на довгострокову перспективу дозволяє підприємству стабільно працювати на ринку.

3. Збереження інвестиційної привабливості — для залучення капіталу важливо продовжувати поліпшувати фінансові показники та створювати сприятливі умови для інвесторів.

Оцінка процесу формування прибутку включає також аналіз джерел його створення, що відображено в рис. 1.5.

Ключовими факторами для підтримки ефективності виробництва є стан основних виробничих фондів, тому важливо регулярно оцінювати їх стан і ефективність використання. Показники, такі як фондівіддача, фондомісткість і рентабельність фондів, є основними для такого аналізу [40].

Ще одним важливим аспектом є ефективність праці, яка визначається співвідношенням обсягу виробленої продукції до витрачених трудових ресурсів. У цьому контексті необхідно враховувати продуктивність праці, трудомісткість виробів і рівень забезпеченості підприємства трудовими ресурсами [5; 15; 16].

Ефективність використання матеріальних ресурсів визначає, наскільки оптимально підприємство постачає сировину та комплектуючі, а також як матеріально-технічне забезпечення впливає на обсяги реалізації і стабільність роботи підприємства [17]. Вона вимірюється показниками матеріаломісткості та матеріаловіддачі.

Нарешті, результативність використання обігових коштів характеризується швидкістю їх обігу. Чим швидше кошти проходять через різні етапи підприємницької діяльності, тим ефективніше використовуються ресурси, що підвищує фінансову стійкість і здатність підприємства до зростання.



Рис. 1.5. Основні джерела формування прибутку

Джерело: сформовано автором за даними [24]

Оскільки операційна діяльність є основним напрямом роботи підприємства, саме вона становить найбільшу частину прибутку. Тому для ефективного управління прибутковістю підприємства необхідно зосередитися на контролі за прибутком, який генерується в рамках цієї діяльності.

Важливими інструментами для цього є аналіз таких показників:

- ефективність використання основних виробничих засобів;
- продуктивність використання трудових ресурсів;
- оптимізація витрат на матеріальні ресурси;
- результативність обігу обігових коштів (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Показники оцінки управління процесом формування прибутковості

| Показник | Формула розрахунку | Характеристика |
|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Ефективність використання основних виробничих фондів | | |
| Фондовіддача | $F_v = \frac{Q}{\Phi_{CP}}$ де Q – обсяг продукції; Φ_{CP} – середньорічна вартість основних виробничих фондів. | Оцінює обсяг продукції, виробленої підприємством, в грошовому еквіваленті одиниці основних виробничих засобів. |
| Фондомісткість | $F_m = \frac{\Phi_{CP}}{Q}$ де Q – обсяг продукції; Φ_{CP} – середньорічна вартість основних виробничих фондів. | Визначає частку вартості основних фондів, що припадає на кожен гривню виробленої продукції. |
| Рентабельність основних фондів | $P = \frac{\Pi}{OЗ} * 100$ де Π – річний прибуток підприємства; OЗ – середньорічна вартість основних засобів. | Відображає частку прибутку підприємства, що отриманий протягом року, від вартості основних засобів. |
| Ефективність використання праці (трудових ресурсів) | | |
| Продуктивність праці | $\Pi = \frac{ТП}{Ч}$ де ТП – обсяг товарної продукції, тис. грн.; Ч – чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб. | Оцінює ефективність витрат праці, визначаючи кількість продукції, виготовленої за одиницю часу, або витрати праці на одиницю виготовленої продукції. |
| Трудомісткість продукції | $T_{\Pi} = \frac{T}{Q}$ де Q – обсяг виробленої продукції; T – затрати робочого часу. | Визначає витрати часу на одиницю продукції (як зворотний показник до виробітку). |
| Абсолютна та відносна забезпеченість підприємства робітниками | $AЗр = ФЧр - ПЧр,$ де ФЧр – фактична чисельність робітників; ПЧр – планова чисельність робітників; $BЗр = ФЧр/ПЧр \times \% \text{ в. п.},$ де % в. п. – процент виконання плану випуску продукції. | Оцінює рівень забезпеченості підприємства трудовими ресурсами. |
| Ефективність використання матеріальних ресурсів | | |
| Матеріаломісткість продукції | $M_m = \frac{M}{Q}$ де M – величина матеріальних витрат на загальний випуск товарної (валової, чистої) продукції; Q – обсяг виготовленої продукції. | Визначає вартість витрат на матеріальні ресурси на одиницю продукції. |

Продовження табл. 1.2

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|--|
| Матеріаловіддача | $M_v = \frac{Q}{M}$ де М – величина матеріальних витрат на загальний випуск продукції; Q – обсяг виготовленої продукції. | Відображає ефективність використання предметів праці, показуючи, скільки продукції вироблено з одиниці витрачених матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, палива, електроенергії тощо). |
| Ефективність використання оборотних фондів | | |
| Коефіцієнт оборотності оборотних коштів | $K_{об} = \frac{P}{OK}$ де Р – вартість реалізованої продукції, грн.; ОК – середній залишок обігових коштів, грн. | Оцінює ефективність використання обігових активів підприємства (грошові кошти, товарні запаси, виробничі матеріали, дебіторська заборгованість). |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | $K_{одз} = \frac{ЧВ}{ДЗ}$ де ЧВ – чиста виручка, ДЗ – середньорічна вартість дебіторської заборгованості. | Вимірює швидкість обігу дебіторської заборгованості підприємства за аналізований період, а також зміни в обсягах наданого комерційного кредиту. |
| Коефіцієнт обіговості матеріальних запасів | $K_{омз} = \frac{СВ}{ВЗ}$ де С/в – собівартість реалізованої продукції; ВЗ – середньорічна вартість виробничих запасів. | Оцінює кількість оборотів матеріальних запасів підприємства, де зниження цього показника вказує на збільшення запасів або зменшення попиту на готову продукцію. |
| Тривалість обігу дебіторської заборгованості | $T_{одз} = \frac{365}{K_{одз}}$ | Визначає середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства. |
| Показник відносного вивільнення обігових коштів | $OK_{вт} = \frac{Вр}{Т} * (T1 - T0)$ де ОК _{вт} – сума вивільнених обігових коштів, грн.; Вр – обсяг реалізованої продукції за розрахунковий період, грн.; Т ₀ і Т ₁ – тривалість обігу відповідно в попередньому та розрахунковому періодах, днів. Д – дні періоду. | Оцінює відносне вивільнення обігових коштів з обігу, що показує стабільність або зростання обігових коштів при збільшенні обсягів продажу продукції. |

Джерело: складено автором за даними [48]

Управління процесом формування прибутку підприємства потребує уважного аналізу рентабельності, оскільки цей показник дозволяє оцінити ефективність фінансових рішень на різних етапах створення прибутку. Рентабельність є важливим інструментом для вимірювання співвідношення між витраченими та залученими фінансовими ресурсами, що дає чітке уявлення про результативність бізнес-діяльності.

Отже, рентабельність виступає ключовим індикатором, що визначає, наскільки ефективно управляються процеси формування прибутку [8; 31].

Процес формування прибутку, що є основним показником фінансової ефективності підприємства, проходить кілька етапів до досягнення чистого прибутку. Правильна оцінка прибутковості і глибоке розуміння цього процесу є необхідними для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на його максимізацію. Оцінка ефективності використання ресурсів, як матеріальних, так і трудових, а також основних і оборотних фондів, дозволяє не тільки відстежувати зміни в ситуації на підприємстві, а й розробляти стратегії для покращення управління прибутком. Для досягнення високих фінансових результатів необхідно глибше аналізувати процес формування прибутку та впроваджувати комплекс заходів для його комплексної оцінки та вдосконалення.

1.3. Класифікація прибутків та їх використання

Питання класифікації прибутку продовжує залишатися актуальним, адже правильне його визначення має вирішальне значення для точного обліку операцій, пов'язаних з його утворенням та розподілом. Це важливо як для бухгалтерії, так і для аналізу та контролю фінансової діяльності підприємства. Ще в кінці XIX століття М. Мельников акцентував на необхідності раціонального обліку, підкреслюючи важливість зв'язку облікових процесів із діяльністю підприємства. За його словами, облік має бути не просто технічним

процесом, а органічною частиною діяльності, що забезпечує точність і взаємодію між управлінськими та виконавчими органами підприємства. Крім того, облікові записи повинні бути документованими, обґрунтованими та систематизованими, щоб забезпечити чіткість і прозорість фінансових операцій [7].

На початку XXI століття підходи до організації бухгалтерського обліку значно не змінилися. Ю. Хоптинський вказує, що ефективність управлінських рішень, спрямованих на реалізацію бізнес-планів і покращення фінансових результатів, безпосередньо залежить від того, наскільки грамотно організований облік і контроль. Він підкреслює, що організація бухгалтерії має на меті не лише задоволення інформаційних потреб внутрішніх і зовнішніх користувачів, але й ефективну взаємодію між різними відділами підприємства. Для цього необхідно розробити облікову політику, яка б відповідала специфіці діяльності підприємства та стратегії його розвитку. Така політика повинна забезпечувати належний рівень аналітичності інформації, зокрема через звітність на різних рівнях управління.

М. Мельников також наголошував, що звітність не повинна обмежуватися лише цифрами фінансових результатів, але має детально показувати всі матеріальні та майнові рухи, розміри виконаних операцій, а також причини відхилень від планових показників. Важливо, щоб звітність також висвітлювала вплив господарських і технічних факторів на результати діяльності підприємства, а також фіксувала всі аномалії, які могли вплинути на процес виробництва. Чітке і детальне відображення цих аспектів свідчить про високу ефективність організації обліку на підприємстві.

Згідно з точкою зору П. Житного, однією з основних проблем організації обліку є обмеження формування облікової політики лише виданням наказу на поточний рік. Однак для цього необхідно провести глибокий аналіз процедур обліку, які мають бути адаптовані до специфіки діяльності підприємства та інтересів власників. О.М. Костенко також підтримує думку про важливість

своєчасно отриманої точної інформації для прийняття ефективних управлінських рішень щодо фінансових результатів підприємства.

Отже, ефективність управлінських рішень, зокрема в управлінні прибутковістю, значною мірою залежить від якості інформації, яку надає бухгалтерський облік. Для забезпечення цього процесу нормативно-правові акти визначають різні види прибутку, що мають бути відображені в обліковій звітності. Згідно з чинними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, є 16 видів прибутку, кожен з яких має своє місце в системі обліку та звітності підприємства, що детально висвітлюється в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

Види прибутку, відповідно до П(С)БО

| № з/п | Номер П(С)БО | Назва П(С)БО | Визначені види прибутку |
|-------|--------------|-------------------------------|---|
| 1 | 3 | Звіт про фінансові результати | Валовий прибуток; прибуток від операційної діяльності; прибуток від звичайної діяльності до оподаткування, прибуток від звичайної діяльності; надзвичайний прибуток; чистий прибуток; чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію; скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію |
| 2 | 17 | Податок на прибуток | Обліковий прибуток, податковий прибуток |
| 3 | 22 | Вплив інфляції | Прибуток від впливу інфляції на монетарні статті |
| 4 | 24 | Прибуток на акцію | Скоригований чистий прибуток, чистий прибуток на одну просту акцію, скоригований чистий прибуток на одну просту акцію |
| 5 | 26 | Виплати працівникам | Прибуток від активів програми |

Джерело: складено автором за даними [29]

У таблиці 1.3 представлено різні категорії прибутку, що визначаються в П(С)БО залежно від методів розрахунку (чистий, скоригований чистий, валовий), типів діяльності (звичайна, надзвичайна, операційна, фінансова, інвестиційна) та результатів окремих операцій (прибуток на одну просту акцію, прибуток від активів програми). Хоча ці категорії прибутку є розрахунковими показниками, що вносяться у фінансову звітність, система

бухгалтерського обліку не надає інформації безпосередньо про них. Замість цього, в обліку відображаються такі показники, як нерозподілений прибуток (непокритий збиток) та прибуток, який використано в звітному періоді, хоча ці аспекти П(С)БО не передбачає [29].

В багатьох наукових джерелах автори підкреслюють важливість класифікації прибутку, пов'язаного з оподаткуванням, розрізняючи прибуток до оподаткування та після оподаткування. Це важливо, оскільки прибуток є однією з основних баз для визначення податків на прибуток підприємства.

З огляду на фіскальну спрямованість бухгалтерії та звітності в умовах сучасної господарської діяльності, можна зробити висновок, що для підготовки показників податкової звітності обліковий персонал повинен здійснювати додаткове збирання, систематизацію та групування інформації щодо окремих видів господарських операцій. Такі операції, які фіксуються в бухгалтерському обліку, потребують оперативного обліку для правильного відображення у звітності та коректного формування податкової бази. До таких операцій відносяться: угоди з цінними паперами, корпоративними правами, діяльність в межах патентованої діяльності, купівля/продаж іноземної валюти та банківських металів, угоди по договорах управління та спільної діяльності, а також операції, що генерують прибуток як на території України, так і за її межами. Навіть із застосуванням сучасних інформаційних технологій, групування цієї інформації вимагає ретельного аналізу та сортування для забезпечення коректного відображення в звітності.

У наукових працях також досліджується класифікація прибутку, безпосередньо пов'язана з практичною діяльністю підприємств. Зокрема, в працях таких авторів, як А. Бабо, І.А. Бланк, О.А. Криклій, Н.Г. Маслак та А.І. Нечитайло, розглядається детальна класифікація прибутку, яка враховує різні фактори його формування, а також специфіку галузевої діяльності підприємств [7].

Класифікація видів прибутку, яку розглядають науковці

| № | Автор (джерело) | Види прибутку, що розглядали науковці |
|---|--------------------------------------|---|
| 1 | Бабо А. [6] | Валовий прибуток, чистий прибуток, фактичний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, прибуток за звітний період, прибуток від володіння цінними паперами, потенційний прибуток, прибуток від господарської діяльності, прибуток від фінансових операцій, надзвичайний прибуток, балансовий прибуток, оподатковуваний прибуток, прибуток зароблений завдяки ініціативі, нововведенням, ризику, сприятливим умовам, допустимий прибуток |
| 2 | Бланк І.Л. [8] | Бухгалтерський прибуток, економічний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, надзвичайної діяльності, реалізації продукції, позареалізаційних операцій, операційної, інвестиційної, фінансової діяльності, маржинальний прибуток, прибуток, що підлягає та не підлягає оподаткуванню, номінальний, реальний, низький, нормальний, високий прибуток, прибуток минулого, звітного, планового періоду, капіталізований і споживаний прибуток, розподілений та нерозподілений прибуток |
| 3 | Криклій О.А., Маслак Н.Г. [29] | Прибуток від комерційної, торгової діяльності, управління, інвестиційної, фінансової, операційної діяльності, обліковий прибуток, прибуток до та після оподаткування, чистий прибуток, оподаткований прибуток, номінальний, реальний, мінімальний, цільовий, максимальний прибуток, прибуток попереднього, звітного, планового періоду, регулярно формований та непередбачений прибуток, капіталізований і споживаний прибуток, прибуток банку, філії, структурного підрозділу |
| 4 | Нечитайло А.І. [36] | Прибуток/збиток від звичайної діяльності, іншої діяльності, надзвичайних обставин, чистий прибуток, нерозподілений прибуток, валовий прибуток, прибуток від продажу, прибуток до оподаткування, прибуток від господарювання, прибуток звітного періоду, майбутніх періодів, капіталізований прибуток, прибуток, вилучений з обороту, умовний прибуток, прибуток на акцію, неоподатковуваний, фактичний прибуток, авансовий прибуток |

Джерело: складено автором за даними [7]

Згідно з різними підходами до класифікації прибутку, кожен вид відображає специфічні аспекти фінансової діяльності підприємств і є важливим для оцінки їх економічного стану та проведення необхідного аналізу. Найбільше видів прибутку виділяють українські дослідники О.А. Криклій і Н.Г. Маслак, які пропонують класифікацію з 33 різними категоріями прибутку, враховуючи бухгалтерський облік, нормативне регулювання та управлінські вимоги. Меншу кількість видів — 32 — визначають А.І. Нечитайло і І.А. Бланк. Нечитайло класифікує прибуток за нормативним регулюванням і податковим законодавством, тоді як Бланк зосереджується на

визначенні видів прибутку залежно від виду діяльності, періоду отримання та інших факторів, проте не надає чіткої системи класифікації.

Загалом, французький економіст А. Бабо виділяє лише 17 видів прибутку, але його підхід включає не тільки традиційні категорії, а й новітні економічні тенденції, такі як прибуток від інновацій чи ініціатив. З огляду на аналіз різних наукових джерел, можна зазначити, що найбільш часто зустрічаються види прибутку, як-от валовий і чистий прибуток (відзначаються у 80% джерел), а також прибуток після оподаткування, прибуток до оподаткування, розподілений прибуток та інші, які з'являються у половині досліджених літературних джерел.

Проаналізувавши підходи до класифікації прибутку в науковій літературі та нормативно-правових актах, можна зробити висновок, що існуючі класифікації не повністю відповідають вимогам сучасного бухгалтерського обліку, особливо щодо аналітичного обліку та контрольних функцій. Відсутність єдності в трактуванні різних видів прибутку та неповна розробленість класифікаційних критеріїв свідчить про недосконалість не лише економічної системи, а й управлінських процесів на підприємствах. Відсутність у наукових джерелах класифікації, яка враховує як потреби користувачів, так і юридичні вимоги згідно з П(С)БО або МСФЗ, підкреслює необхідність створення нової класифікації, яка б відповідала сучасним вимогам.

У цьому контексті важливим є застосування біхевіорестичного підходу до класифікації прибутку як на макро-, так і на мікрорівні. В.У. Галустов описує цей підхід як метод, що дозволяє вивчати взаємозв'язок між інформацією, яку використовують для прийняття рішень, та поведінкою осіб чи груп, що спираються на отриману інформацію. Враховуючи це, для розробки класифікацій прибутку, що відповідають вимогам обліку, контролю та аналізу, важливо орієнтуватися на інтереси користувачів цієї інформації, щоб трансформувати бухгалтерський облік з фіскальної системи в таку, що відповідає вимогам підприємств і контролюючих органів [7].

Щодо запитів користувачів інформації про операції, пов'язані з формуванням і розподілом прибутку, можна виділити кілька категорій. Власники підприємств зазвичай цікавляться чистим прибутком, прибутком на акцію, капіталізованим прибутком та прибутком, що спрямовується на споживання. Управлінці зосереджуються на маржинальному і валовому прибутку, прибутку від діяльності окремих структурних підрозділів та загальному прибутку підприємства. Для державних органів важливо відображення прибутку, що підлягає оподаткуванню, часток прибутку, що сплачуються в бюджет, а також прибутку звітного періоду. Інвестори ж орієнтуються на прибуток за звітний період і плановий прибуток.

З огляду на різноманітні запити користувачів інформації, важливими класифікаційними ознаками прибутку є: залежність від елементів, що його формують; тип діяльності підприємства; характер оподаткування; ступінь розподілу і використання прибутку; рівень формування прибутку; вплив інфляції та ризику у господарській діяльності. Всі ці категорії прибутку, згідно з відповідними ознаками, можна знайти в таблиці 1.5.

Таблиця 1.5

Система класифікації прибутку для обліку, контролю та аналітичних досліджень

| № | Класифікаційний критерій | Категорії прибутку |
|----------|--|--|
| 1 | За складовими елементами прибутку | – маржинальний прибуток; – валовий прибуток; – чистий прибуток |
| 2 | За напрямом діяльності підприємства | – прибуток від основної діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної); – прибуток від надзвичайної діяльності |
| 3 | За податковим режимом прибутку | – прибуток, що підлягає оподаткуванню; – прибуток, що не підлягає оподаткуванню |
| 4 | Залежно від ступеня розподілу прибутку | – розподілений прибуток; – нерозподілений прибуток |
| 5 | За способом використання прибутку | – прибуток, що витрачається (споживається); – прибуток, що зберігається (капіталізується) |
| 6 | За рівнем формування прибутку | – прибуток групи компаній; – прибуток підприємства в межах групи; – прибуток структурного підрозділу (філії, представництва) |

Продовження табл. 1.5

| | | |
|---|---|---|
| 7 | Враховуючи вплив інфляції | – номінальний прибуток (не коригований на інфляцію); – реальний прибуток (підкоригований на інфляцію) |
| 8 | Залежно від впливу ризиків на величину прибутку | – прибуток без коригування на ризики в діяльності; – прибуток, скоригований з урахуванням ризиків господарської діяльності |

Джерело: складено автором за даними [7]

Застосування розробленої класифікації, яка враховує потреби різних користувачів, має суттєвий вплив як на теоретичному, так і на практичному рівні. Теоретично, це дозволяє удосконалити методологію бухгалтерського обліку та контролю, уточнюючи підходи до визнання і оцінки фінансових результатів. На практиці ж, це створює можливість для підприємств впровадити ефективну систему аналітичного обліку, що стане надійною основою для здійснення аналізу операцій з формування і розподілу прибутку, а також виконання управлінських функцій. Пропонований підхід до класифікації прибутку забезпечить зацікавлених користувачів необхідною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо фінансових результатів підприємства [7].

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ В ТОВ «СенаторАвто»

2.1. Загальна характеристика економічної діяльності підприємства

ТОВ «СенаторАвто» вже понад два десятиліття займає провідні позиції в Україні, спеціалізуючись на переобладнанні мікроавтобусів та наданні широкого спектра автосервісних послуг. Заснована в 2002 році, компанія має свою базу в Бердичеві на вулиці Бистрицька, 89. Вона надає послуги, які включають не лише переобладнання транспортних засобів, а й широкий ряд технічних сервісних робіт, що дозволяє задовольнити потреби клієнтів у найрізноманітніших галузях автосервісу [26; 27].

Основні управлінські функції в компанії виконують Анна Миколаївна Сенаторова, яка є керівником, та Денис Миколайович Сенаторов, представник компанії. Разом вони забезпечують успішне управління і стратегічний розвиток підприємства [26; 45].

ТОВ «СенаторАвто» надає комплекс послуг, зокрема оптову торгівлю автозапчастинами, оренду автомобілів та іншого обладнання, а також технічне обслуговування транспортних засобів. Окрім цього, компанія виготовляє різні автомобільні деталі та займається постачанням матеріалів для автосервісу [26; 27; 35].

Завдяки понад 20-річному досвіду, компанія має потужну виробничу базу площею більше 4000 м² і працює з висококваліфікованим колективом понад 200 працівників. Це дає змогу виконувати роботи «під ключ» в найкоротші терміни, навіть за один день [14; 15].

Однією з головних переваг «СенаторАвто» є використання сертифікованих матеріалів, що гарантують довговічність і безпеку, оскільки вони витримують екстремальні кліматичні умови, такі як сильні перепади температури та вологість. Всі матеріали мають відповідні сертифікати, що

відповідають вимогам санітарно-епідеміологічної служби для забезпечення здоров'я пасажирів.

Серед послуг, що надає компанія, можна виділити перетяжку сидінь і салонів, монтаж кондиціонерів, шумоізоляцію, встановлення медійних систем і відеоспостереження. Кожен проект компанія виконує індивідуально, враховуючи побажання клієнтів, що дозволяє досягти максимальної якості робіт та задоволення замовників [30].

Завдяки тісній співпраці з міжнародними партнерами з Туреччини, Польщі та Німеччини, «СенаторАвто» підтримує конкурентоспроможні ціни, що робить її послуги привабливими для широкої аудиторії. Також компанія приділяє увагу комфорту своїх клієнтів, надаючи спеціально облаштовані зони для відпочинку під час очікування виконання замовлення [35].

Завдяки багаторічному досвіду, висококваліфікованому персоналу і налагодженій системі управління, ТОВ «СенаторАвто» зміцнила свої позиції на ринку автосервісних послуг, вибудовуючи міцні відносини з постійними клієнтами та партнерами [27].

Організаційна структура ТОВ «СенаторАвто» складається з таких частин:

1. Загальні збори учасників – вищий орган управління, який ухвалює ключові стратегічні рішення та здійснює нагляд за діяльністю компанії. У складі зборів – засновники Анна Миколаївна Сенаторова та Денис Миколайович Сенаторов, які володіють рівними частками компанії (по 50% кожен).
2. Керівник компанії – Анна Миколаївна Сенаторова, генеральний директор, відповідальна за стратегічне управління і розвиток компанії.
3. Підписант та уповноважена особа – Денис Миколайович Сенаторов, який займається юридичними питаннями та представляє компанію на офіційному рівні.

4. Бухгалтерія – фінансову діяльність контролює Лариса Вікторівна Якимишена, яка відповідає за ведення бухгалтерії та складання фінансової звітності.

5. Виробничий підрозділ – відповідає за виконання основних послуг компанії: ремонт, обслуговування та продаж транспортних засобів.

6. Відділ продажів і маркетингу – займається просуванням послуг компанії, взаємодією з клієнтами та розробкою маркетингових стратегій.

7. Відділ постачання та логістики – забезпечує доставку матеріалів та обладнання, необхідних для виконання замовлень.

Ця організаційна структура дає змогу компанії оперативно ухвалювати рішення і швидко реагувати на зміни в ринковому середовищі.

Конкурентні переваги ТОВ «СенаторАвто» наведено нижче:

1. Широкий спектр послуг – компанія пропонує обслуговування на всіх етапах життєвого циклу автомобіля: від продажу до ремонту та технічного обслуговування.

2. Кваліфікований колектив – досвідчені працівники з багаторічним стажем у галузі автосервісу.

3. Сучасні технології – використання новітніх технологій та обладнання для забезпечення високої якості робіт.

4. Конкурентоспроможні ціни – компанія пропонує вигідні умови співпраці завдяки гнучкій ціновій політиці та програмам лояльності для постійних клієнтів.

5. Надійність і репутація – компанія має стійку репутацію на ринку завдяки виконанню всіх зобов'язань перед клієнтами [51].

Подробиці SWOT-аналізу компанії можна знайти в таблиці 2.1.

SWOT-аналіз ТОВ «СенаторАвто»

| SWOT-аналіз | Сильні сторони (Strengths) | Слабкі сторони (Weaknesses) |
|--------------------------|---|---|
| Внутрішні фактори | <ul style="list-style-type: none"> - Більше 21 року досвіду на ринку. - Кваліфікований та досвідчений персонал. - Використання сучасних технологій та обладнання для автосервісу. - Висока надійність та позитивна репутація серед клієнтів. - Комплексний підхід до обслуговування: від продажу до ремонту. | <ul style="list-style-type: none"> - Вузька спеціалізація на певних марках автомобілів. - Можливі проблеми з оновленням технологій через високі витрати на модернізацію. - Залежність від постачальників автомобільних запчастин, що може впливати на час ремонту. |
| Зовнішні фактори | <p style="text-align: center;">Можливості (Opportunities)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Розширення асортименту послуг (наприклад, продаж електромобілів, обслуговування нових типів транспорту). - Залучення нових клієнтів завдяки онлайн-маркетингу та цифровим сервісам. - Впровадження програм лояльності для збільшення продажів. | <p style="text-align: center;">Загрози (Threats)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Вплив економічних коливань на платоспроможність клієнтів. - Посилення конкуренції через нових учасників ринку. - Невизначеність щодо змін у законодавстві, зокрема щодо екологічних вимог до автомобілів. |

Джерело: власна розробка

SWOT-аналіз ТОВ «СенаторАвто» свідчить про стабільні конкурентні переваги компанії, закріплені багаторічним досвідом, висококваліфікованим персоналом і використанням сучасних технологій. Ці фактори створюють основи для збереження позитивної репутації і стабільного становища на ринку [20].

Проте компанія стикається з певними труднощами, які можуть обмежити її подальший розвиток. Одним із таких факторів є вузька спеціалізація на окремих марках автомобілів, що зменшує потенціал для залучення нових клієнтів. Окрім цього, значні витрати на оновлення технічного обладнання та залежність від постачальників запчастин можуть уповільнити процес модернізації та технологічного прогресу.

На зовнішньому фронті компанія має численні можливості для розвитку. Зокрема, розширення спектру послуг допоможе залучити більше клієнтів і зміцнити конкурентні позиції. Впровадження онлайн-маркетингу і цифрових

інструментів відкриває нові канали для залучення споживачів, а також дозволяє розвивати програми лояльності для підтримки стабільних відносин з існуючими клієнтами.

Водночас на компанію можуть впливати і зовнішні загрози, такі як економічна нестабільність, посилення конкуренції та зміни в екологічному законодавстві, що здатні вплинути на фінансові результати та ринкову позицію ТОВ «СенаторАвто». Для того, щоб зберегти свою стабільність, компанії необхідно активно моніторити ринкові зміни, оперативно реагувати на нові виклики та впроваджувати інновації, щоб мінімізувати ризики.

Таким чином, підприємству варто використовувати свої сильні сторони для розвитку нових можливостей, одночасно приділяючи увагу вирішенню внутрішніх проблем і підготовці до зовнішніх загроз.

Метою проведення PEST-аналізу ТОВ «СенаторАвто» (табл. 2.2) є оцінка зовнішніх факторів, які можуть вплинути на діяльність компанії та її здатність підтримувати конкурентні позиції на ринку. Цей аналіз охоплює політичні, економічні, соціальні та технологічні аспекти, які формують як можливості, так і виклики для компанії. Такий підхід допомагає зрозуміти зовнішнє середовище діяльності і сприяє розробці стратегій для адаптації до змін, що відбуваються на ринку [33].

Для ТОВ «СенаторАвто» важливо постійно моніторити політичні та економічні зміни, оскільки вони можуть мати значний вплив на розвиток ринку і стратегії компанії. Також необхідно оперативно реагувати на нові технологічні досягнення та еволюцію вимог споживачів. Одним із шляхів зміцнення конкурентних позицій є інвестування в цифровізацію процесів та розширення спектру послуг, зокрема в сфері обслуговування електричних автомобілів, що стає все більш актуальним на сучасному ринку [13].

Після більш ніж 20 років успішної діяльності, ТОВ «СенаторАвто» здобуло репутацію надійного партнера серед тисяч своїх клієнтів і закріпило за собою одну з провідних позицій в Україні в галузі автосервісу та технічного обслуговування.

PEST-аналіз ТОВ «СенаторАвто»

| Фактор | Аналіз |
|-------------------------------------|--|
| Політичні (Political) | - Зміни в законодавстві щодо екологічних стандартів автомобілів можуть мати вплив на ринок. - Можливі державні ініціативи для підтримки розвитку електромобілів та інфраструктури. |
| Економічні (Economic) | - Економічна нестабільність та інфляція можуть призвести до зниження купівельної спроможності споживачів. - Коливання валютних курсів може впливати на вартість імпортованих запчастин. |
| Соціальні (Social) | - Зростає інтерес до екологічних рішень, таких як електромобілі. - Зміни в уподобаннях споживачів, які все більше схильються до технологічно передових і економічних автомобілів. |
| Технологічні (Technological) | - Розвиток електромобільного транспорту та новітніх технологій вимагатиме додаткових інвестицій у оновлення обладнання. - Можливості для впровадження онлайн-сервісів та цифрових технологій, що можуть підвищити ефективність обслуговування клієнтів. |

Джерело: власна розробка

Організаційна структура ТОВ «СенаторАвто» (див. рис. 2.1) представлена командою висококваліфікованих фахівців, що забезпечують безперебійну роботу компанії в усіх аспектах її діяльності, від продажу до технічного обслуговування. Основні категорії працівників включають:

1. Керівний склад: команду очолює досвідчена менеджерка Анна Миколаївна Сенаторова, яка відповідає за стратегічне планування та розвиток компанії. Денис Миколайович Сенаторов, як підписант і представник, бере участь у поточному управлінні та операційній діяльності компанії.

2. Інженерно-технічний підрозділ: цей відділ складається з механіків та інженерів, які мають досвід у роботі з різними марками автомобілів. Вони використовують сучасне обладнання, що дозволяє забезпечити високу якість ремонту та обслуговування клієнтів.

3. Відділ продажу: спеціалісти цього відділу здатні ефективно вести переговори з клієнтами, укласти контракти та здійснювати супровід угод. Вони сприяють не тільки залученню нових клієнтів, але й підтримці лояльності постійних.

4. Адміністративний персонал: працівники цього підрозділу відповідають за ведення документації, бухгалтерський облік та загальне управління внутрішніми процесами компанії. Бухгалтерія, під керівництвом Лариси Вікторівни Якимишеної, забезпечує своєчасну фінансову звітність та ефективний контроль за грошовими потоками компанії.

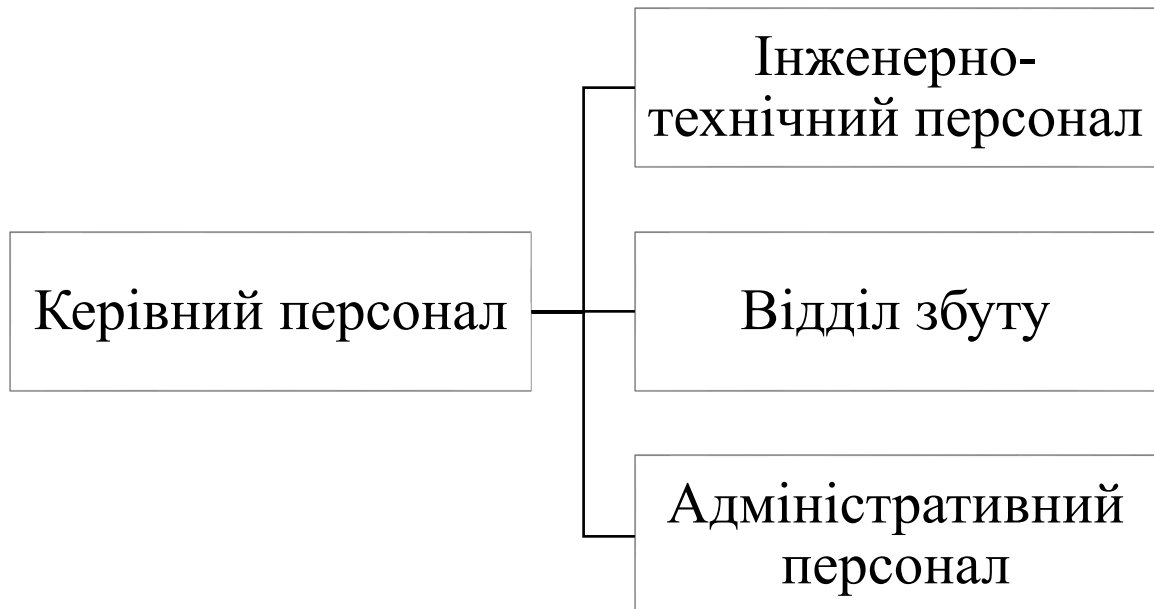


Рис. 2.1. Кадровий склад підприємства ТОВ «СенаторАвто»

Джерело: сформовано автором за даними [26]

Компанія ТОВ «СенаторАвто» значною мірою залежить від висококваліфікованого кадрового складу, що дозволяє забезпечувати високу якість послуг і стабільність на ринку. Система управління персоналом є важливою складовою успіху компанії, адже вона включає ключові аспекти, такі як підбір, навчання, мотивація, оцінка ефективності та кадрова політика, що формують сприятливе середовище для розвитку та досягнення стратегічних цілей компанії [5].

Основний акцент у процесі підбору кадрів ставиться на відповідність кандидатів специфіці компанії. Наймання проводиться через співбесіди, тестування професійних навичок та перевірку на відповідність корпоративним цінностям. Перевага віддається кандидатам з досвідом роботи в автомобільній галузі, а також тим, хто прагне до постійного вдосконалення.

Мотиваційна стратегія компанії поєднує як матеріальні, так і нематеріальні стимули. Вона забезпечує конкурентоспроможну заробітну плату, премії за високі досягнення та соціальні пільги, включаючи медичне страхування та пенсійні програми. Нематеріальні стимули сприяють професійному розвитку працівників через участь у навчальних програмах, конкурсах і внутрішніх ініціативах, що визнані і підтримуються на корпоративному рівні.

Особливу увагу компанія приділяє навчанню та підвищенню кваліфікації своїх співробітників. Проводяться регулярні тренінги, семінари та курси, що дозволяють технічним працівникам тримати руку на пульсі новітніх технологій та обладнання. Це підвищує рівень обслуговування клієнтів і дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною на ринку.

Система оцінки ефективності в ТОВ «СенаторАвто» дозволяє своєчасно аналізувати результативність роботи співробітників, виявляти їх сильні сторони та визначати області для подальшого розвитку. Регулярні атестації та контроль за виконанням поставлених завдань допомагають підтримувати високі стандарти роботи і сприяють кар'єрному росту.

Кадрова політика компанії спрямована на створення комфортних умов для співробітників, що сприяють підтримці здорового балансу між роботою та особистим життям. Гнучкий робочий графік, можливості для кар'єрного зростання та підтримка працівників у поєднанні з сімейними обов'язками допомагають підвищити задоволеність від роботи.

Мотиваційна система також включає соціальні гарантії, такі як медичне страхування та пенсійні програми, що забезпечують соціальну захищеність працівників. Для родинних співробітників передбачені спеціальні програми, зокрема, компенсація витрат на освіту чи оздоровлення дітей.

Нематеріальні стимули, такі як визнання досягнень, грамоти та перспективи для кар'єрного росту, допомагають формувати відданість компанії. Співробітники мають можливість підвищити свою кваліфікацію та зайняти керівні посади після успішного проходження тренінгів.

Завдяки цілим комплексам мотиваційних і соціальних програм ТОВ «СенаторАвто» формує стабільну та лояльну команду, що підвищує ефективність компанії та підтримує її на високому рівні конкурентоспроможності на ринку [5].

2.2. Оцінка фінансового стану підприємства

Оцінка економічної ефективності підприємства є ключовим елементом для ухвалення стратегічних і операційних рішень. Показники ефективності дозволяють з'ясувати, наскільки раціонально і продуктивно компанія використовує свої ресурси для досягнення фінансових цілей. Вони також допомагають оцінити здатність бізнесу залишатися конкурентоспроможним і стабільним, що безпосередньо відображається на його прибутковості та фінансовій стійкості [12].

До основних критеріїв економічної ефективності можна віднести такі показники, як рентабельність, прибутковість, оборотність активів і фінансова стійкість. Їхнє детальне вивчення дозволяє визначити, які аспекти роботи компанії потребують покращення, а також виявити шляхи оптимізації ресурсів і підвищення фінансової результативності. Для ТОВ «СенаторАвто» це також надає можливість проаналізувати, як ефективно компанія працює на ринку, використовує капітал і підтримує свою фінансову стабільність, що є критичним для збереження високого рівня прибутковості [40; 52].

Інтенсивний аналіз таких фінансових параметрів, як чистий прибуток, витрати, рентабельність активів і власного капіталу, дозволяє зробити висновки щодо операційної ефективності підприємства. Цей аналіз також дає змогу оцінити, наскільки успішно компанія адаптується до змін зовнішнього середовища і чи має вона потенціал для залучення додаткових інвестицій і збільшення частки на ринку. Фінансова звітність компанії забезпечує необхідні дані для глибокого аналізу цих показників [13; 50].

Далі розглянемо активи ТОВ «СенаторАвто» за період 2020-2023 років, представлені в таблиці 2.3 та на рисунку 2.2.

Аналіз структури активів ТОВ «СенаторАвто» за останні чотири роки показує важливі зміни в складі та вартості як основних, так і оборотних активів. Спостерігається помітне скорочення частки необоротних активів, зокрема основних засобів. Якщо в 2020 році їхня вартість складала 5832 тис. грн, то до 2023 року вона зменшилася до 1505,1 тис. грн, що становить лише 7,32% від загального обсягу активів. Це свідчить про значну амортизацію та моральне старіння основних засобів, оскільки знос у 2023 році досяг 66,27% від початкової вартості. Відзначимо, що скорочення вартості основних засобів протягом 2021–2023 років склало 25,96% і 48,31% відповідно.

Оборотні активи показують зовсім іншу тенденцію — їхній обсяг зростає. Зокрема, запаси підприємства збільшилися майже вдвічі, з 5389 тис. грн у 2020 році до 11259 тис. грн у 2023 році. Це може свідчити про накопичення товарних запасів, включаючи готову продукцію або сировину. Однак в 2023 році спостерігається їхнє незначне зменшення на 12,52% порівняно з попереднім роком.

Що стосується дебіторської заборгованості, її динаміка досить суперечлива. Дебіторська заборгованість за товари та послуги значно знизилась із 6277,9 тис. грн у 2020 році до 177,3 тис. грн у 2023 році, що може свідчити про покращення стану розрахунків з клієнтами. Водночас інша поточна дебіторська заборгованість збільшилась на 5681,09%, досягнувши 6879,5 тис. грн, що може вказувати на наявність нестандартних фінансових операцій або нових непередбачених зобов'язань.

Грошові кошти підприємства зазнали значних коливань. У 2022 році вони різко збільшилися до 475,6 тис. грн, але вже в 2023 році зменшилися на 25,46%. Це свідчить про певну нестабільність ліквідності підприємства.

Таблиця 2.3

Динаміка показників активів балансу підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2020-2023 рр.

| Показники | 2020 | | 2021 | | 2022 | | 2023 | | Темп зростання, 2021/2020 рр.,% | Темп зростання, 2023/2022 рр.,% |
|--|---------|--------|---------|--------|----------|--------|----------|--------|---------------------------------|---------------------------------|
| | тис грн | % | тис грн | % | тис грн | % | тис грн | % | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| первісна вартість | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| накопичена амортизація | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Основні засоби: | 5832 | 24,05 | 4318,3 | 18,04 | 2911,70 | 14,35 | 1505,10 | 7,32 | -25,96 | -48,31 |
| первісна вартість | 15124,2 | 62,37 | 15124,2 | 63,17 | 15124,20 | 74,56 | 15124,20 | 73,59 | 0,00 | 0,00 |
| знос | 9292,2 | 38,32 | 10805,9 | 45,13 | 12212,50 | 60,20 | 13619,10 | 66,27 | 16,29 | 11,52 |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Інші необоротні активи | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Усього за розділом I | 5832 | 24,05 | 4318,3 | 18,04 | 2911,70 | 14,35 | 1505,10 | 7,32 | -25,96 | -48,31 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 5389 | 22,22 | 15698,7 | 65,57 | 12869,70 | 63,44 | 11259,00 | 54,78 | 191,31 | -12,52 |
| у тому числі готова продукція | 0,00 | 0,00 | 0 | 0,00 | 12796,90 | 63,08 | 11186,20 | 54,43 | 0,00 | -12,59 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 6277,9 | 25,89 | 1489,4 | 6,22 | 3124,20 | 15,40 | 177,3 | 0,86 | -76,28 | -94,32 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 373,5 | 1,54 | 1118,9 | 4,67 | 767,7 | 3,78 | 316,2 | 1,54 | 199,57 | -58,81 |
| у тому числі з податку на прибуток | 370,1 | 1,53 | 332,1 | 1,39 | 315,9 | 1,56 | 315,9 | 1,54 | -10,27 | 0,00 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 6350,2 | 26,19 | 998,8 | 4,17 | 119 | 0,59 | 6879,50 | 33,47 | -84,27 | 5681,09 |
| Гроші та їх еквіваленти | 27 | 0,11 | 0,9 | 0,00 | 475,6 | 2,34 | 354,5 | 1,72 | -96,67 | -25,46 |
| Інші оборотні активи | 0,00 | 0,00 | 316,6 | 1,32 | 17,3 | 0,09 | 60,6 | 0,29 | 0,00 | 250,29 |
| Усього за розділом II | 18417,7 | 75,95 | 19623,3 | 81,96 | 17373,50 | 85,65 | 19047,10 | 92,68 | 6,55 | 9,63 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Баланс | 24249,7 | 100,00 | 23941,6 | 100,00 | 20285,20 | 100,00 | 20552,20 | 100,00 | -1,27 | 1,32 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

У підсумку, за період з 2020 по 2023 роки загальний обсяг активів ТОВ «СенаторАвто» продемонстрував невелике зниження до 2022 року, а потім зріс на 1,32% у 2023 році. Це вказує на поступову зміну стратегії підприємства в бік підвищення ліквідності через зменшення обсягів необоротних активів.

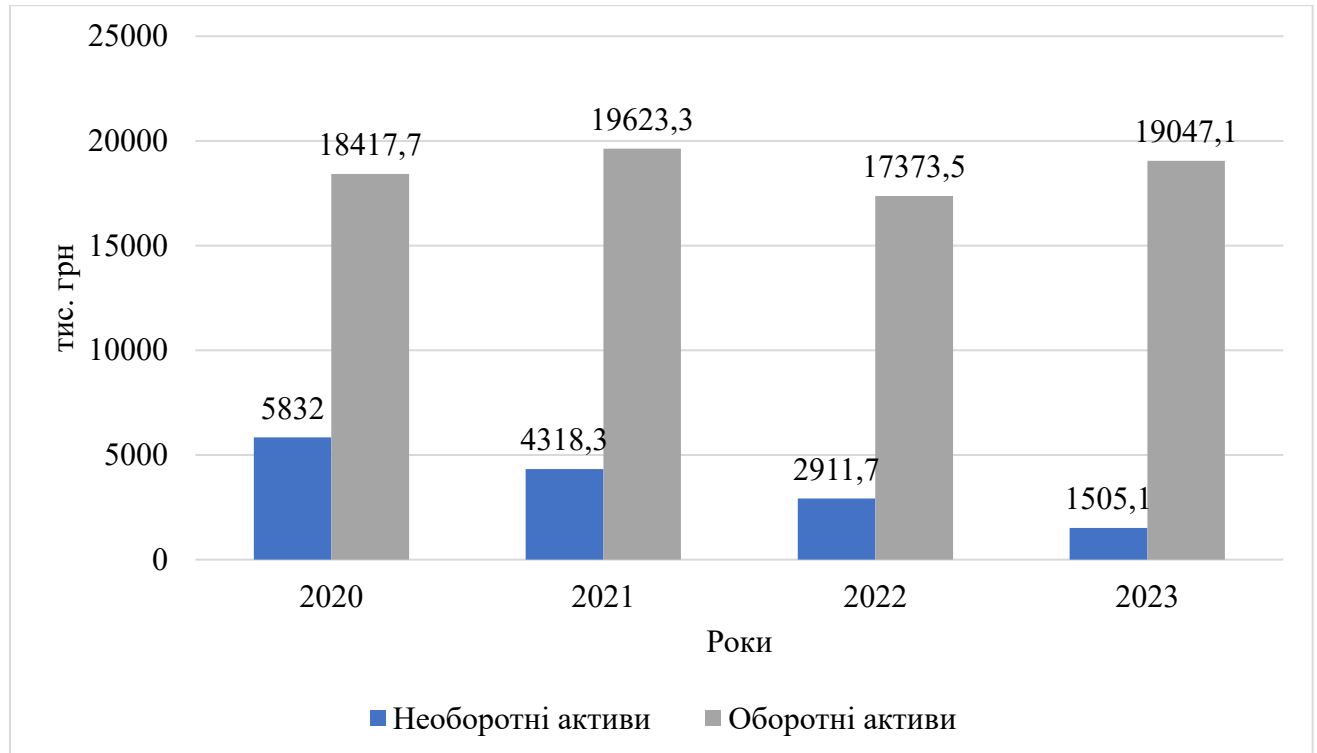


Рис. 2.2. Динаміка показників активів балансу підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2020-2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними [41-44]

Розглянемо динаміку структури пасивів в таблиці 2.4 та на рис. 2.3.

Огляд пасивів ТОВ «СенаторАвто» за період 2020–2023 років показує, що основним джерелом фінансування компанії залишається власний капітал, переважну частину якого складає зареєстрований капітал. Цей показник стабільно тримається на рівні 18400 тис. грн, що становить близько 89-90% від загальних пасивів підприємства. За цей час структура зареєстрованого капіталу не зазнала змін.

Таблиця 2.4

Динаміка показників пасивів балансу підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2020-2023 рр.

| Показники | 2020 | | 2021 | | 2022 | | 2023 | | Темп зростання, 2021/2020 рр.,% | Темп зростання, 2023/2022 рр.,% |
|---|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------|--------|---------------------------------|---------------------------------|
| | тис грн | % | тис грн | % | тис грн | % | тис грн | % | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 |
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 18400 | 75,88 | 18400 | 76,85 | 18400 | 90,71 | 18400 | 89,53 | 0,00 | 0,00 |
| Додатковий капітал | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Резервний капітал | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 2598,1 | 10,71 | 2571,1 | 10,74 | 977,1 | 4,82 | 803,4 | 3,91 | -1,04 | -17,78 |
| Усього за розділом I | 20998,1 | 86,59 | 20971,1 | 87,59 | 19377,1 | 95,52 | 19203,4 | 93,44 | -0,13 | -0,90 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Короткострокові кредити банків | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| товари, роботи, послуги | 1613,8 | 6,65 | 2157,7 | 9,01 | 774,3 | 3,82 | 78,6 | 0,38 | 33,70 | -89,85 |
| розрахунками з бюджетом | 133,9 | 0,55 | 39,7 | 0,17 | 0,1 | 0,00 | 940,6 | 4,58 | -70,35 | 940500,00 |
| у тому числі з податку на прибуток | 53,3 | 0,22 | 15,4 | 0,06 | 0 | 0,00 | 0 | 0,00 | -71,11 | 0,00 |
| розрахунками зі страхування | 7,4 | 0,03 | 8,8 | 0,04 | 0,4 | 0,00 | 0,1 | 0,00 | 18,92 | -75,00 |
| розрахунками з оплати праці | 28,7 | 0,12 | 38,2 | 0,16 | 0 | 0,00 | -1,2 | -0,01 | 33,10 | 0,00 |
| Інші поточні зобов'язання | 1467,8 | 6,05 | 726,1 | 3,03 | 133,3 | 0,66 | 330,7 | 1,61 | -50,53 | 148,09 |
| Усього за розділом III | 3251,6 | 13,41 | 2970,5 | 12,41 | 908,1 | 4,48 | 1348,8 | 6,56 | -8,64 | 48,53 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Баланс | 24249,7 | 100,00 | 23941,6 | 100,00 | 20285,2 | 100,00 | 20552,2 | 100,00 | -1,27 | 1,32 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Загальний аналіз пасивів підприємства показує, що структура залишалася стабільною, з основним фінансуванням через власний капітал. Водночас, зобов'язання залишаються на низькому рівні. Загальний баланс підприємства зменшився з 2020 до 2022 року, але у 2023 році зафіксовано невелике збільшення на 1,32%. Це може свідчити про фінансову стабілізацію та поступове зниження боргового навантаження. Тим не менш, падіння нерозподіленого прибутку вказує на необхідність покращення ефективності використання ресурсів для підвищення прибутковості.

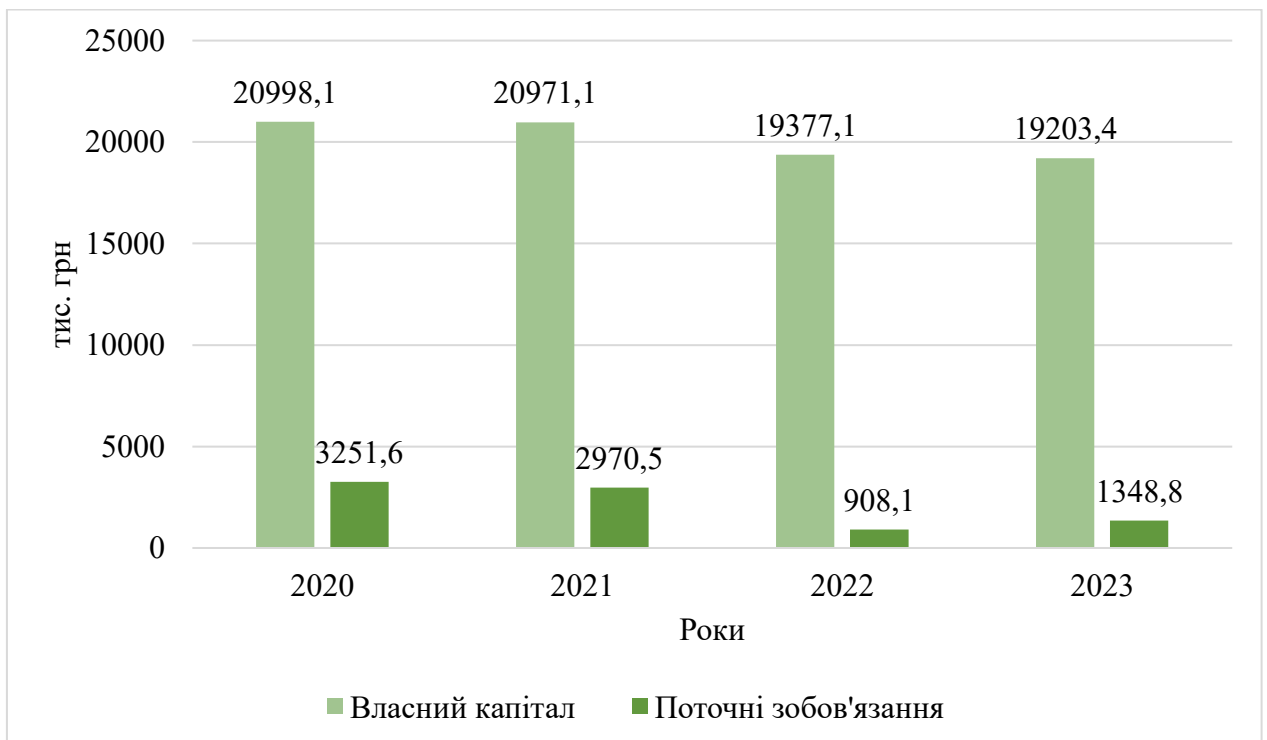


Рис. 2.3. Динаміка показників пасивів балансу підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2020-2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними [41-44]

Для оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства, скористаємося відповідними розрахунковими формулами [36].

Індекс зростання (І) (2.1) дозволяє визначити, на скільки змінився аналізований показник у порівнянні з базовим або попереднім значенням. Цей індекс розраховується за наступною формулою:

$$I = \frac{Y_i}{Y_0} \times 100\% \quad (2.1)$$

де: Y_i – значення показника, що аналізується;

Y_0 – значення показника, прийнятого за базовий.

Темп приросту (h) (2.2) показує, на скільки змінилось значення показника, що аналізується в порівнянні з базовим:

$$h = I - 100\% \quad (2.2)$$

Рентабельність продажу розраховується за формулою (2.3):

$$R_{\pi} = \frac{\Pi_{\text{в}}}{\text{В}} \times 100\% \quad (2.3)$$

де $\Pi_{\text{в}}$ – валовий прибуток (збиток), тис.грн. (р.2000-2050); В – чистий дохід від реалізації продукції, тис.грн. (р.2000).

Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги) розраховується за формулою (2.3):

$$T_{\text{дз}} = \frac{360 \times \overline{\text{Дз}}_{\pi}}{\text{В}} \quad (2.4)$$

де $\overline{\text{Дз}}_{\pi}$ - середній розмір дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), тис.грн. (р.1125 (гр.3+гр4)/2).

Показники конкурентоспроможності продукції підприємства представлені в таблиці 2.5.

Аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства ТОВ «СенаторАвто» за період з 2020 по 2023 рік показав значні коливання основних фінансових показників. Чистий дохід від реалізації продукції демонстрував значні зміни: у 2020 році він становив 20 257,60 тис. грн, зростаючи до 24 793,50 тис. грн у 2021 році. Однак у 2022 році відбулося суттєве зниження цього показника до 12 230,70 тис. грн, що може свідчити про труднощі з реалізацією або вплив зовнішніх економічних факторів. Проте в 2023 році спостерігалось різке відновлення — чистий дохід зріс на 171,51%, досягнувши 33 207,90 тис. грн.

Валовий прибуток компанії також зазнав змін, зокрема стабільні значення у 2020 та 2021 роках, коли він складав 2600,20 тис. грн і 2756,40 тис. грн відповідно. Однак у 2022 році цей показник знизився до 1996,10 тис. грн,

а у 2023 році відновився до 3192,50 тис. грн, що є відображенням загального покращення фінансових результатів.

Витрати на збут продукції протягом аналізованого періоду залишалися на нульовому рівні, що може свідчити про відсутність витрат на маркетинг або збутові заходи. Це може бути як перевагою для підприємства, так і потенційним недоліком, в залежності від того, як компанія вибудовує стратегію залучення нових клієнтів.

Таблиця 2.5

Аналіз конкурентоспроможності продукції підприємства

| Показник | Умовне позначення | Періоди | | | |
|--|-------------------|----------|----------|----------|----------|
| | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис.грн. | В | 20257,60 | 24793,50 | 12230,70 | 33207,90 |
| Валовий прибуток, тис.грн. | Пв | 2600,20 | 2756,40 | 1996,10 | 3192,50 |
| Середньорічний розмір дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), тис.грн. | ДЗп | 4282,45 | 3883,65 | 2306,80 | 1650,75 |
| Темп приросту чистого доходу, % | hv | - | 22,39 | -50,67 | 171,51 |
| Рентабельність продажу, % | Рп | 12,84 | 11,12 | 16,32 | 9,61 |
| Питома вага витрат на збут продукції в чистому доході, % | ПВзб | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію (товари, роботи, послуги), дні | Тдз | 76,10 | 56,39 | 67,90 | 17,90 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Значне зниження середньорічного рівня дебіторської заборгованості з 4282,45 тис. грн у 2020 році до 1650,75 тис. грн у 2023 році є позитивною ознакою, яка свідчить про поліпшення фінансової дисципліни або ефективніше управління дебіторськими заборгованостями. Тривалість обороту дебіторської заборгованості також значно скоротилася: з 76,10 днів у

2020 році до 17,90 днів у 2023 році. Це покращує ліквідність підприємства та знижує ризики, пов'язані з неоплаченими боргами.

Рентабельність продажу показувала різні тренди: у 2020 році вона складала 12,84%, знизившись до 11,12% у 2021 році, а потім зросла до 16,32% у 2022 році. Однак у 2023 році рентабельність знову знизилася до 9,61%. Ці зміни можуть бути спричинені коливаннями витрат або змінами в прибутковості основної діяльності.

Загальний висновок аналізу свідчить про потенціал для покращення фінансових показників підприємства. Стабілізація рентабельності та подальше зменшення обороту дебіторської заборгованості можуть стати ключовими напрямками для подальшого розвитку компанії.

Для оцінки технічної складової виробничого потенціалу важливо звернути увагу на наявні основні засоби та їх зміни протягом часу. Оцінка технічного стану та ефективності використання обладнання дасть змогу визначити, наскільки підприємство готове до сучасних виробничих вимог і виявити можливості для оптимізації процесів, що сприятиме підвищенню продуктивності.

Технічний стан основних виробничих засобів характеризується коефіцієнтом зносу (K_{zn}) (2.5) та коефіцієнтом придатності ($K_{пр}$) (2.6):

$$K_{zn} = \frac{C_{zn}}{C_{пкр}}; \quad (2.5)$$

$$K_{пр} = 1 - K_{zn}; \quad (2.6)$$

де C_{zn} – сума зносу основних засобів (р.1012),

$C_{пкр}$ – первісна вартість основних засобів на кінець року (р.1011).

Рух основних засобів характеризують коефіцієнти вибуття ($K_{виб}$) (2.7) та ($K_{он}$) (2.8) оновлення:

$$K_{виб} = \frac{C_{виб}}{C_{ппр}}; \quad (2.7)$$

$$K_{он} = \frac{C_{вв}}{C_{пкр}}; \quad (2.8)$$

де $C_{\text{виб}}$ – первісна вартість основних засобів, які вибули протягом періоду, тис.грн.;

$C_{\text{вв}}$ – первісна вартість основних засобів, які введені протягом періоду, тис.грн.;

$C_{\text{ппр}}$ – первісна вартість основних засобів на початок року, тис.грн. (р.1011).

Ефективність використання основних засобів характеризується фондовіддачею ($\Phi_{\text{в}}$) (2.9), фондоозброєністю ($\Phi_{\text{о}}$) (2.10) та рентабельністю основних засобів ($R_{\text{оз}}$) (2.11):

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{В}{C_{\text{оз}}}; \quad (2.9)$$

$$\Phi_{\text{о}} = \frac{\overline{C_{\text{оз}}}}{\overline{Ч_{\text{обл}}}}; \quad (2.10)$$

$$R_{\text{оз}} = \frac{\text{ФР}}{\overline{C_{\text{оз}}}}; \quad (2.11)$$

де $C_{\text{оз}}$ – середньорічна вартість основних засобів: $\overline{C_{\text{оз}}} = \frac{C_{\text{ппр}} + C_{\text{кр}}}{2}$, $C_{\text{ппр}}$ – залишкова вартість основних засобів на початок року (р.1010 гр.3);

$C_{\text{кр}}$ – залишкова вартість основних засобів на кінець року (р.1010 гр.4);

$\overline{Ч_{\text{обл}}}$ – середньооблікова чисельність персоналу підприємства;

ФР – чистий фінансовий результат (прибуток або збиток), тис.грн. (р.2350 або р.2355).

Характеристика технічної складової виробничого потенціалу підприємства розглянута в таблиці 2.6:

Оцінка технічного потенціалу ТОВ «СенаторАвто» за 2020–2023 роки виявляє значні зміни в стані основних засобів компанії. Зокрема, коефіцієнт зносу (Кзн) зріс з 0,61 у 2020 році до 0,90 у 2023 році, що свідчить про значне збільшення частки основних засобів, які вже відпрацювали свій ресурс. Це може мати негативні наслідки для ефективності виробничих процесів. У той же час, коефіцієнт придатності (Кпр) знизився з 0,39 до 0,10 за цей період, що вказує на погіршення стану обладнання та зниження його функціональності. Відсутність коефіцієнтів оновлення (Кон) і вибуття (Квиб) на нульовому рівні

свідчить про недостатню увагу до модернізації основних засобів і можливу відсутність інвестицій у цей напрямок.

Таблиця 2.6

**Технічна складова виробничого потенціалу підприємства ТОВ
«СенаторАвто»**

| Показник | Умовні позначення | Роки | | | | Відхилення | |
|------------------------------------|-------------------|------|--------|--------|--------|------------|----------|
| | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | абс. | відн., % |
| Коефіцієнт зносу | Кзн | 0,61 | 0,71 | 0,81 | 0,90 | 0,29 | 0,47 |
| Коефіцієнт придатності | Кпр | 0,39 | 0,29 | 0,19 | 0,10 | -0,29 | -0,74 |
| Коефіцієнт оновлення | Кон | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Коефіцієнт вибуття | Квиб | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 |
| Фондовіддача | Фв | 3,07 | 4,34 | 2,83 | 13,59 | 10,52 | 3,43 |
| Фондоозброєність | Фо | 0,00 | 634,39 | 328,64 | 184,03 | 184,03 | 0,00 |
| Рентабельність основних засобів, % | Роз | 6,67 | -0,64 | -36,00 | 11,15 | 4,48 | 0,67 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Попри ці проблеми, фондівіддача (Фв) показала позитивну динаміку, збільшившись з 3,07 у 2020 році до 13,59 у 2023 році. Це означає, що підприємство змогло підвищити ефективність використання своїх основних засобів, збільшивши обсяг продукції, що виробляється на одиницю основних засобів. Однак фондоозброєність (Фо) продовжує демонструвати нестабільні зміни: спочатку показник був відсутній у 2020 році, потім з 2021 року зросла до 634,39, але до 2023 року зменшилась до 184,03. Це може свідчити про проблеми в інвестиційній політиці та зниження темпів оновлення технічного оснащення.

Рентабельність основних засобів (Роз) пережила суттєві коливання: вона була від'ємною у 2021 році (-0,64), значно знизилась у 2022 році (-36,00), але в 2023 році вона стала позитивною, склавши 11,15%. Це вказує на покращення ефективності використання основних засобів, хоча ще існують проблеми, пов'язані зі старінням активів і недостатньою інвестиційною активністю компанії.

В цілому, ситуація на підприємстві потребує уваги. Зростання фондівіддачі є позитивним сигналом, але високий рівень зносу і погіршена придатність основних засобів вказують на необхідність негайних заходів щодо їх модернізації. Відсутність інвестицій у відновлення активів і коливання рентабельності свідчать про потребу в перегляді інвестиційної стратегії з метою покращення фінансових результатів та стабілізації технічного потенціалу підприємства.

Для оцінки ліквідності ТОВ «СенаторАвто» доцільно провести розрахунок ключових фінансових коефіцієнтів, таких як коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кал) (2.12), коефіцієнт швидкої ліквідності (Кшл) (2.13) і коефіцієнт покриття (Кп) (2.14).

$$K_{\text{АЛ}} = \frac{\text{ГК}}{\text{ПЗ}}; \quad (2.12)$$

$$K_{\text{шл}} = \frac{\text{ОА}-\text{З}-\text{ВМП}}{\text{ПЗ}}; \quad (2.13)$$

$$K_{\text{п}} = \frac{\text{ОА}}{\text{ПЗ}}; \quad (2.14)$$

де ГК – грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті, поточні фінансові інвестиції, тис.грн. (р.1160+р.1165);

ПЗ – поточні зобов'язання, тис.грн. (р.1695);

ОА – оборотні активи, тис.грн. (р.1195);

З – запаси, тис.грн. (р.1100);

ВМП – витрати майбутніх періодів, тис.грн. (р.1170).

Розраховані коефіцієнти ліквідності зводимо до табл. 2.7:

**Показники поточної платоспроможності підприємства ТОВ
«СенаторАвто»**

| Назва показника | Умовне позначення | Нормативне значення | Значення показників | | | |
|-----------------------------------|-------------------|---------------------|---------------------|--------|-------|-------|
| | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності | КАЛ | 0,2-0,35 | 0,008 | 0,0003 | 0,52 | 0,26 |
| Коефіцієнт швидкої ліквідності | КШЛ | 0,6-0,8 | 4,01 | 1,32 | 4,96 | 5,77 |
| Коефіцієнт покриття | КПЛ | 1-2 | 5,66 | 6,61 | 19,13 | 14,12 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Аналіз платоспроможності ТОВ «СенаторАвто» за період з 2020 по 2023 роки виявляє значні коливання в його фінансовому становищі, що може негативно позначитися на здатності компанії виконувати зобов'язання. Одним із ключових показників для оцінки фінансової платоспроможності є коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ), що має відповідати нормативу 0,2-0,35. У 2020 році цей показник був критично низьким — 0,008, а в 2021 році знизився ще більше — до 0,0003. Це свідчить про серйозні фінансові труднощі підприємства, яке не мало достатньо ліквідних активів для покриття короткострокових зобов'язань. Однак у 2022 році коефіцієнт зріс до 0,52, що стало позитивним сигналом. Проте в 2023 році він знову знизився до 0,26, що вказує на нестабільність ліквідності компанії.

Другим важливим показником є коефіцієнт швидкої ліквідності (КШЛ), який має знаходитися в межах 0,6–0,8. У 2020 році цей коефіцієнт був дуже високим — 4,01, що свідчить про відмінну ліквідність. Однак у 2021 році він знизився до 1,32, що все ще перевищувало нормативне значення, але вказувало на погіршення фінансового стану. У 2022 році коефіцієнт досяг рекордної позначки 4,96, а в 2023 році зріс до 5,77, що свідчить про подальше

покращення ліквідності. Проте надмірно високі значення цього показника можуть сигналізувати про недостатнє використання активів у виробничих процесах.

Коефіцієнт покриття (КПЛ), який оцінює здатність підприємства покривати свої зобов'язання за рахунок оборотних активів, показав стабільно позитивні результати протягом аналізованого періоду. У 2020 році він склав 5,66, у 2021 році підвищився до 6,61, а у 2022 році досяг значення 19,13. Хоча в 2023 році коефіцієнт знизився до 14,12, цей показник все ще залишався значно вище норми, що свідчить про здатність підприємства забезпечувати покриття своїх зобов'язань.

У загальному підсумку, аналіз платоспроможності ТОВ «СенаторАвто» виявляє значні коливання фінансової стабільності. Хоча коефіцієнти швидкої ліквідності та покриття свідчать про здатність підприємства виконувати короткострокові зобов'язання, коефіцієнт абсолютної ліквідності вказує на потенційні фінансові ризики. Для покращення фінансового становища компанії необхідно зберігати належний рівень ліквідності та оптимізувати використання активів.

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «СенаторАвто» (табл. 2.8) включає оцінку рівня незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Цей показник є важливим для оцінки здатності компанії утримувати свою платоспроможність при мінімальному рівні ризику. Діагностика фінансової стійкості підприємства включає як абсолютні, так і відносні показники, що дозволяють оцінити структуру фінансових ресурсів [3]. Мінімальний рівень фінансової стійкості визначається через оборотні кошти підприємства (ВОК) (2.15).

$$\text{ВОК} = \text{ВК} - \text{НА}, \quad (2.15)$$

де ВК – власний капітал, тис.грн. (р.1495);

НА – необоротні активи, тис.грн. (р.1095).

Відносні фінансові коефіцієнти включають важливі показники, такі як коефіцієнт автономії (Ка) (2.16), який оцінює рівень фінансової незалежності підприємства, коефіцієнт концентрації позикового капіталу (Кпк) (2.17), що відображає частку заборгованості в структурі фінансування, коефіцієнт фінансового ризику (Кф) (2.18), який вказує на ймовірність фінансових труднощів, коефіцієнт маневреності власного капіталу (Кмвк) (2.19), що характеризує здатність компанії використовувати власні кошти, та коефіцієнт забезпечення власними засобами (Квок) (2.20), який визначає ступінь покриття підприємством своїх потреб за рахунок власних ресурсів.

$$K_a = \frac{BK}{BB}; \quad (2.16)$$

$$K_{ПК} = \frac{ПК}{BB}; \quad (2.17)$$

$$K_{\phi} = \frac{ПК}{BK}; \quad (2.18)$$

$$K_{\text{МВК}} = \frac{ВOK}{BK}; \quad (2.19)$$

$$K_{\text{ВOK}} = \frac{ВOK}{OA}; \quad (2.20)$$

де ВБ – валюта балансу, тис.грн. (р.1300);

ПК - позиковий капітал (довгострокові та поточні зобов'язання), тис.грн. (р.1595+р.1695).

Аналіз фінансової стійкості ТОВ «СенаторАвто» за період з 2020 по 2023 рік вказує на значне покращення фінансового стану компанії. Коефіцієнт автономії (Ка) демонструє стабільне зростання, від 0,87 у 2020 році до 0,93 у 2023 році, що вказує на високий рівень незалежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування та на наявність міцної фінансової бази.

Що стосується коефіцієнта концентрації позикового капіталу (Кпк), то за цей період він знизився з 0,13 до 0,07, що свідчить про зменшення залежності компанії від позик і поліпшення структури її капіталу. Цей показник залишається в межах, що свідчить про здорову фінансову політику і є привабливим для інвесторів.

Таблиця 2.8

Показники фінансової стійкості підприємства ТОВ «СенаторАвто»

| Назва показника | Умовне позначення | Нормативне значення | Значення показників | | | |
|--|-------------------|---------------------|---------------------|---------|---------|---------|
| | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Коефіцієнт автономії | Ка | $\geq 0,5$ | 0,87 | 0,88 | 0,96 | 0,93 |
| Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | Кпк | $\leq 0,5$ | 0,13 | 0,12 | 0,04 | 0,07 |
| Коефіцієнт фінансового ризику | КФ | < 1 | 0,15 | 0,14 | 0,05 | 0,07 |
| Коефіцієнт маневреності власного капіталу | Кмвк | $> 0,1$ | 0,72 | 0,79 | 0,85 | 0,92 |
| Коефіцієнт забезпечення власними засобами | Квок | $> 0,1$ | 0,82 | 0,85 | 0,95 | 0,93 |
| Наявність власного оборотного капіталу, тис.грн. | ВОК | > 0 | 15166,1 | 16652,8 | 16465,4 | 17698,3 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Коефіцієнт фінансового ризику (КФ) також зазнав зниження з 0,15 у 2020 році до 0,07 у 2023 році, що вказує на зменшення фінансових ризиків і більш обережну політику управління борговими зобов'язаннями. Це дозволяє підприємству бути більш стійким до економічних коливань.

Коефіцієнт маневреності власного капіталу (Кмвк) протягом усього періоду залишався на рівні, що перевищує нормативні значення, зростаючи з 0,72 у 2020 році до 0,92 у 2023 році. Це означає, що компанія має більшу гнучкість у використанні власних ресурсів для покриття фінансових потреб та швидкого реагування на зміни ринку.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами (Квок) також показує позитивну динаміку, зростаючи з 0,82 до 0,93, що підтверджує здатність

підприємства покривати витрати за рахунок власних ресурсів і знижувати залежність від зовнішнього фінансування.

Власний оборотний капітал (ВОК) зріс з 15 166,1 тис. грн у 2020 році до 17 698,3 тис. грн у 2023 році, що свідчить про покращення фінансової ситуації та достатність ресурсів для виконання короткострокових зобов'язань.

Загалом, фінансова стійкість ТОВ «СенаторАвто» демонструє позитивну динаміку. Підприємство зміцнило свою фінансову базу, знизило ризики і покращило свою незалежність від позикових коштів, що робить компанію привабливою для інвесторів і партнерів.

Аналіз ефективності діяльності компанії (табл. 2.9) включає оцінку темпів обігу ресурсів підприємства, що безпосередньо впливає на його платоспроможність. Основними показниками є коефіцієнт оборотності активів (КО) (2.21), фондвіддача (Фв) (2.9), коефіцієнт оборотності оборотних активів (Коа) (2.22), коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (Кдз) (2.23), середня тривалість дебіторської заборгованості (Тдз) (2.24), коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості (Ккз) (2.25), та середня тривалість кредиторської заборгованості (Ткз) (2.26) [18].

$$K_o = \frac{B}{\overline{BB}}; \quad (2.21)$$

$$K_{OA} = \frac{B}{\overline{OA}}; \quad (2.22)$$

$$K_{ДЗ} = \frac{B}{\overline{ДЗ}}; \quad (2.23)$$

$$T_{ДЗ} = \frac{360}{K_{ДЗ}}; \quad (2.24)$$

$$K_{КЗ} = \frac{B}{\overline{КЗ}}; \quad (2.25)$$

$$T_{КЗ} = \frac{360}{K_{КЗ}}; \quad (2.26)$$

де ВБ – середня вартість активів за звітний період, тис.грн. $(p.1300 (гр.3+гр.4)/2)$;

ОА – середньорічна вартість оборотних активів, тис.грн.
(р.1195(гр.3+гр.4)/2));

ДЗ – середній розмір дебіторської заборгованості, тис.грн.
(р.1125+р.1130+р.1135+р.1136+р.1155 (гр.3+гр.4)/2));

КЗ – середня сума кредиторської заборгованості, тис.грн.
(р.1610+р.1615+р.1620+р.1621+р.1625+р.1630+р.1640 (гр.3+гр.4)/2)).

Таблиця 2.9

Показники ділової активності підприємства ТОВ «СенаторАвто»

| Назва коефіцієнта | Умовне позначення | Норматив | Роки | | | |
|--|-------------------|----------|--------|--------|--------|-------|
| | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Коефіцієнт оборотності активів | КО | ↑ | 0,85 | 1,03 | 0,55 | 1,63 |
| Фондовіддача | ФВ | ↑ | 3,07 | 4,34 | 2,83 | 13,59 |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів | Коа | ↑ | 1,17 | 1,30 | 0,66 | 1,82 |
| Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | КДЗ | ↑ | 1,77 | 2,80 | 2,84 | 5,39 |
| Середня тривалість дебіторської заборгованості, дні | ТДЗ | ↓ | 203,18 | 128,36 | 126,54 | 66,84 |
| Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | ККЗ | ↑ | 12,64 | 12,10 | 8,06 | 37,04 |
| Середня тривалість кредиторської заборгованості, дні | ТКЗ | ↓ | 28,48 | 29,74 | 44,66 | 9,72 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Аналіз бізнес-активності ТОВ «СенаторАвто» за період з 2020 по 2023 роки свідчить про значні поліпшення у фінансових показниках компанії. Коефіцієнт оборотності активів (КО) за цей час зріс з 0,55 у 2022 році до 1,63

у 2023 році, що вказує на ефективніше використання активів і покращення фінансових результатів підприємства.

Також, фондвіддача (Фв) продемонструвала істотне зростання, підвищившись з 2,83 у 2022 році до 13,59 у 2023 році. Це свідчить про значне покращення в ефективності використання основних засобів для генерування доходу.

Показник коефіцієнта оборотності оборотних активів (Коа) з 0,66 у 2022 році зріс до 1,82 у 2023 році, що вказує на успішну оптимізацію короткострокових активів та покращення ліквідності підприємства. Зростання коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості (КДЗ) з 2,84 до 5,39 за цей же період свідчить про пришвидшене повернення коштів від клієнтів.

Середня тривалість дебіторської заборгованості (ТДЗ) зменшилась з 126,54 днів у 2022 році до 66,84 днів у 2023 році, що свідчить про покращення умов для швидшого отримання платежів від клієнтів.

Значне зростання коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості (ККЗ) з 8,06 у 2022 році до 37,04 у 2023 році може свідчити про активніше використання кредиторських коштів для фінансування діяльності підприємства. Проте це також створює потенційний ризик, якщо компанія не зможе своєчасно виконати свої зобов'язання перед постачальниками.

Середня тривалість кредиторської заборгованості (ТКЗ) зменшилась з 44,66 днів у 2022 році до 9,72 днів у 2023 році, що свідчить про покращення вчасності виконання зобов'язань перед постачальниками.

Загалом, аналіз бізнес-активності ТОВ «СенаторАвто» показує значні досягнення в управлінні ресурсами та покращенні ліквідності. Це позитивно відображається на фінансовому стані компанії, що дає перспективи для її подальшого розвитку.

Аналіз ефективності використання трудових ресурсів ТОВ «СенаторАвто» (табл. 2.10) є важливою частиною загальної оцінки ефективності підприємства. Трудові ресурси відіграють ключову роль у виробничому процесі та сприяють досягненню стратегічних цілей і

стабільності компанії. Ефективне управління персоналом забезпечує оптимізацію робочого часу, зниження витрат на оплату праці та створення сприятливих умов для розвитку кваліфікації співробітників.

У даному підрозділі буде проведено аналіз основних показників, що відображають ефективність використання трудових ресурсів на підприємстві, таких як коефіцієнт прийняття персоналу ($K_{o.пр.}$) (2.27), коефіцієнт вибуття персоналу ($K_{o.виб.}$) (2.28) і коефіцієнт стабільності персоналу ($K_{ст}$) (2.29), що дозволить оцінити кадрову стратегію та стабільність трудового колективу, а також виявити можливі напрямки для вдосконалення кадрової політики підприємства. [6]

$$K_{o.пр.} = \frac{Ч_{пр}}{\bar{Ч}_{обл}}; \quad (2.27)$$

$$K_{o.виб.} = \frac{Ч_{виб}}{\bar{Ч}_{обл}}; \quad (2.28)$$

$$K_{ст} = \frac{Ч_{ст}}{\bar{Ч}_{обл}}; \quad (2.29)$$

де $Ч_{пр}$ – чисельність працівників, прийнятих на роботу протягом періоду,

$Ч_{виб}$ – чисельність працівників, звільнених з роботи протягом періоду,

$Ч_{ст}$ – чисельність працівників, які працювали на підприємстві весь період.

Оцінка ефективності використання трудових ресурсів на підприємстві базується на ряді важливих показників, які допомагають оцінити, наскільки ефективно компанія використовує свій кадровий потенціал. До таких показників відносяться виробіток (ПП) (2.30), середньорічна заробітна плата (ЗП) (2.31) та коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності праці над заробітною платою (Квип) (2.32). Ці показники дають змогу зрозуміти, наскільки раціонально використовуються трудові ресурси підприємства, і чи відповідає зростання продуктивності праці рівню оплати праці. [6]

$$\text{ПП} = \frac{В}{\bar{Ч}_{\text{обл}}}; \quad (2.30)$$

$$\overline{\text{ЗП}} = \frac{\text{ФОП}}{\bar{Ч}_{\text{обл}}}; \quad (2.31)$$

$$K_{\text{вип}} = \frac{I_{\text{пп}}}{I_{\text{зп}}}; \quad (2.32)$$

де ФОП – фонд оплати праці (р. 2505),

$I_{\text{пп}}$ – індекс зростання продуктивності праці,

$I_{\text{зп}}$ – індекс зростання середньорічної заробітної плати працівників.

Аналіз динаміки використання трудових ресурсів на підприємстві ТОВ «СенаторАвто» за період 2021-2023 років виявив кілька ключових тенденцій, що свідчать про зміни в кадровій політиці компанії. Перш за все, варто відзначити зниження коефіцієнта обороту персоналу з прийому, який у 2022 році становив 50%, а в 2023 році знизився до 25%. Це свідчить про зменшення темпів набору нових працівників, що може вказувати на стабільність або досягнення насиченості на ринку праці.

У той же час, коефіцієнт обороту персоналу з вибуття зріс із 12,5% у 2022 році до 16,67% у 2023 році, що вказує на певні труднощі у збереженні кадрів або зміни в кадровій політиці компанії. Позитивним моментом є значне зростання коефіцієнта стабільності персоналу, який піднявся з 72,73% до 91,67%. Це свідчить про покращення умов праці та можливе впровадження ефективніших мотиваційних стратегій.

Середньооблікова чисельність працівників компанії збільшилася з 8 осіб у 2021 році до 12 осіб у 2023 році, що вказує на розширення бізнесу або збільшення обсягів роботи. Продуктивність праці на одного працівника за цей період змінилася істотно: у 2021 році вона становила 3099,19 тис. грн, у 2022 році знизилася до 1111,88 тис. грн, а у 2023 році знову зросла до 2767,33 тис. грн. Однак цей показник ще не досяг рівня 2021 року, що свідчить про певну нестабільність у виробничому процесі.

Середня заробітна плата працівників також показала зростання — з 240,48 тис. грн у 2021 році до 288,58 тис. грн у 2023 році, що є позитивним сигналом для кадрової політики підприємства. Індекс зростання

продуктивності праці у 2023 році досяг значення 2,49, що вказує на відновлення продуктивності після зниження в 2022 році. Індекс зростання середньої заробітної плати виявився стабільним, залишаючись на рівні 1,10 у 2022 та 1,09 у 2023 роках.

Таблиця 2.10

Характеристика використання виробничого потенціалу підприємства

| Показники | Умовні позначення | Роки | | | Відхилення | |
|--|-------------------|---------|---------|---------|------------|----------|
| | | 2021 | 2022 | 2023 | абс. | відн., % |
| Коефіцієнт обороту персоналу з прийому, % | Ко.пр. | - | 50 | 25 | -25 | -0,5 |
| Коефіцієнт обороту персоналу з вибуття, % | Ко.виб. | - | 12,50 | 16,67 | 4,17 | -12,5 |
| Коефіцієнт стабільності персоналу, % | Кст | - | 72,73 | 91,67 | 18,94 | -72,73 |
| Середньооблікова чисельність персоналу, осіб | Чобл | 8 | 11 | 12 | 4 | 0,5 |
| Продуктивність праці, тис.грн./особу | ПП | 3099,19 | 1111,88 | 2767,33 | -331,86 | -0,1 |
| Середня заробітна плата, тис.грн. | ЗП | 240,48 | 264,53 | 288,58 | 48,1 | 0,2 |
| Індекс зростання продуктивності праці | Іпп | - | 0,36 | 2,49 | - | - |
| Індекс зростання середньорічної заробітної плати працівників | Ізп | - | 1,10 | 1,09 | - | - |
| Коефіцієнт випередження зростання продуктивності праці над зростанням оплати праці | К _{вип} | - | 0,33 | 2,28 | - | - |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Особливо варто відзначити позитивну тенденцію у коефіцієнті випередження зростання продуктивності праці над заробітною платою, який зріс з 0,33 у 2022 році до 2,28 у 2023 році. Це показує, що компанія змогла

досягти більшого зростання продуктивності порівняно з підвищенням заробітних плат, що є показником ефективного використання трудових ресурсів.

Таким чином, ТОВ «СенаторАвто» досягло значних позитивних результатів у сфері управління трудовими ресурсами, зокрема, в стабілізації чисельності персоналу, підвищенні продуктивності праці та зростанні заробітних плат. Проте нестабільність у показниках продуктивності праці вказує на потребу вдосконалення виробничих процесів для досягнення ще кращих результатів у майбутньому.

2.3. Аналіз структури та динаміки прибутку підприємства

Перед початком аналізу фінансових результатів діяльності ТОВ «СенаторАвто» слід зазначити, що фінансовий результат є основним індикатором ефективності роботи компанії. Показники прибутковості дозволяють оцінити здатність підприємства генерувати прибуток під впливом змін у витратах, доходах та інших економічних чинниках. У таблиці представлені ключові показники, що відображають доходи, витрати та чистий прибуток за останні чотири роки, що дозволяє простежити їхню динаміку та виявити основні тренди в економічному становищі компанії [17].

При розгляді структури та змін прибутку ТОВ «СенаторАвто» важливо звернути увагу на фактори, що безпосередньо впливають на формування цього показника. Окрему увагу варто приділити виручці від реалізації продукції, собівартості реалізації, операційним витратам та іншим фінансовим складовим, які мають суттєвий вплив на кінцевий результат компанії (табл. 2.11, рис. 2.4) [34].

Таблиця 2.11

**Динаміка фінансових результатів підприємства ТОВ «СенаторАвто» за
2020-2023 рр.**

| Показник | Роки | | | | Темп зростання, 2021/2020 рр.,% | Темп зростання, 2023/2022 рр.,% |
|--|----------|----------|----------|----------|---------------------------------|---------------------------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | | |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 20257,60 | 24793,50 | 12230,70 | 33207,90 | 22,39 | 171,51 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 17657,40 | 22037,10 | 10234,60 | 30015,40 | 24,80 | 193,27 |
| Валовий прибуток | 2600,2 | 2756,4 | 1996,1 | 3192,5 | 6,01 | 59,94 |
| Інші операційні доходи | 316,2 | 1473,70 | 183,6 | 7605,40 | 366,07 | 4042,37 |
| Інші операційні витрати | 2441,40 | 4176,20 | 3405,40 | 10551,60 | 71,06 | 209,85 |
| Інші доходи | 3,1 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | -100,00 | 0,00 |
| Інші витрати | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,00 | 0,00 |
| Разом доходи | 20576,90 | 26267,20 | 12414,30 | 40813,30 | 27,65 | 228,76 |
| Разом витрати | 20098,80 | 26213,30 | 13640,00 | 40567,00 | 30,42 | 197,41 |
| Фінансовий результат до оподаткування | 478,1 | 53,9 | -1225,70 | 246,3 | -88,73 | -120,09 |
| Податок на прибуток | 38 | 86,5 | 75,8 | 0,0 | 127,63 | -100,00 |
| Чистий прибуток (збиток) | 440,1 | -32,6 | -1301,50 | 246,3 | -107,41 | -118,92 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «СенаторАвто» за період 2020-2023 років виявляє значні коливання в основних показниках, що відображають динаміку компанії. Чистий дохід від реалізації продукції зростав нерівномірно: після збільшення на 22,39% у 2021 році порівняно з попереднім роком, у 2022 році він різко знизився. Проте вже в 2023 році

спостерігалось вражаюче зростання на 171,51%, що вказує на відновлення діяльності компанії та можливе підвищення попиту на її продукти чи послуги.

Собівартість реалізованої продукції показала схожу тенденцію. Вона збільшилася на 24,8% у 2021 році, зменшилася в 2022 році, але в 2023 році знову різко зросла на 193,27%. Це може свідчити про зростання витрат на виробництво, що, ймовірно, зумовлено підвищенням цін на сировину або змінами в обсягах виробництва.

Інші операційні доходи демонструють значні коливання. У 2021 році вони зросли на 366,07%, але наступного року впали, та вже в 2023 році досягли 7605,4 тис. грн, що свідчить про активізацію компанії в напрямках, не пов'язаних із основною діяльністю, таких як надання додаткових послуг або здійснення інших операцій, що позитивно позначилося на фінансовому результаті.

Водночас, інші операційні витрати зросли з 2441,4 тис. грн у 2020 році до 10551,6 тис. грн у 2023 році, що вказує на суттєве збільшення витрат на неосновні діяльності. Це може бути ознакою підвищених операційних ризиків або значних витрат на управлінські потреби підприємства.

Сумарні доходи компанії зростали, досягнувши рекордних 40813,3 тис. грн у 2023 році завдяки збільшенню як чистого доходу від реалізації, так і інших операційних доходів. Водночас витрати також зросли, але не так динамічно, і в 2023 році доходи перевищили витрати, що дозволило компанії отримати позитивний фінансовий результат до оподаткування.

Фінансові результати до оподаткування та чистий прибуток демонструють значні коливання. У 2022 році компанія понесла збитки, але вже в 2023 році ці втрати були частково компенсовані, і рік закінчився невеликим прибутком у 246,3 тис. грн. Проте ці зміни вказують на нестабільність фінансової діяльності підприємства.

Загалом, фінансові результати ТОВ «СенаторАвто» за останні роки свідчать про нестабільність прибутковості, яку спричинили як внутрішні фактори управління, так і можливі зовнішні впливи. Для покращення

результатів компанії слід зосередити увагу на оптимізації витрат та підвищенні ефективності основної діяльності.

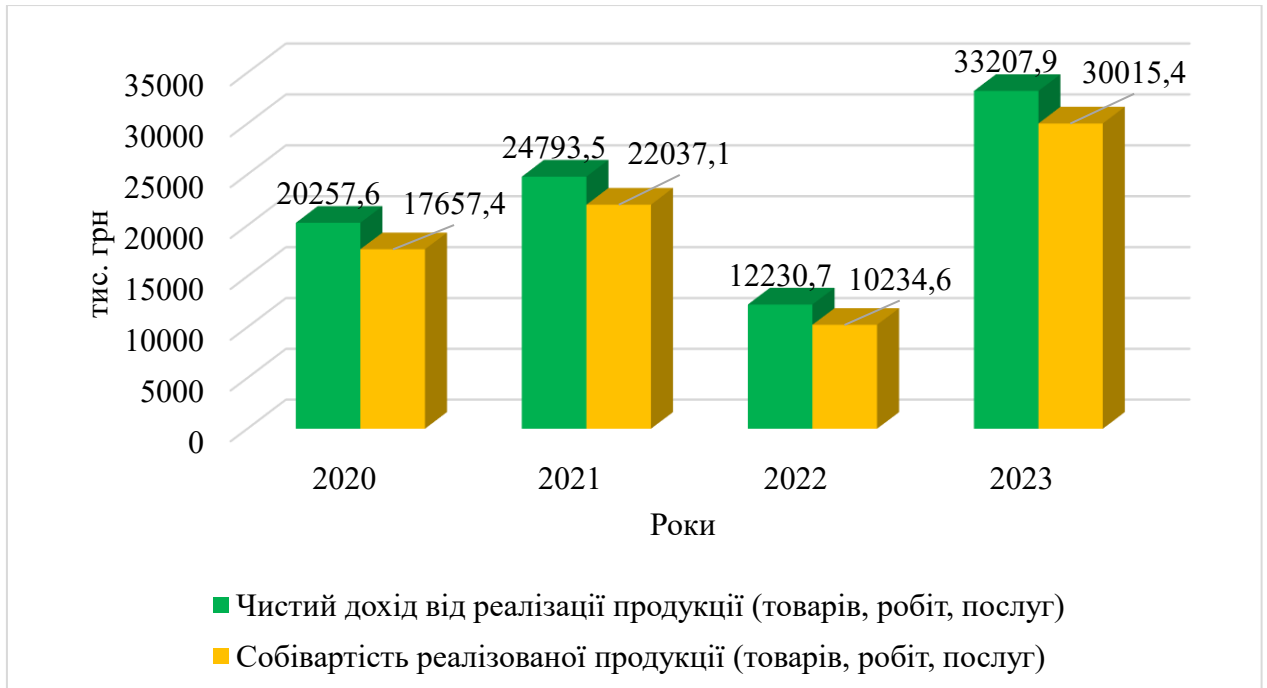


Рис. 2.4. Динаміка фінансових результатів підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2020-2023 рр.

Джерело: сформовано автором за даними [41-44]

Оцінка рентабельності (табл. 3.6) є ключовим етапом для розуміння ефективності функціонування ТОВ «СенаторАвто». Для цього важливо детально дослідити рівень рентабельності по різних аспектах, таких як продукція, активи, власний капітал та загальна діяльність підприємства [7].

Аналіз рентабельності ТОВ «СенаторАвто» за 2020-2023 роки виявляє певні коливання в ефективності фінансових показників компанії. Відстежуючи зміни у рентабельності продукції, активів, власного капіталу та діяльності, можна зазначити, що протягом цих років підприємство стикалося з різкими змінами у фінансових результатах.

Рентабельність продукції (РПР) знизилась з 14,73% у 2020 році до 10,64% у 2023 році, хоча у 2022 році був тимчасовий зріст до 19,50%. Це свідчить про труднощі з підтриманням прибутковості через можливе збільшення собівартості чи недостатній ріст доходів від продажів.

Таблиця 2.12

Показники рентабельності підприємства ТОВ «СенаторАвто»

| Показник | Умовні позначення | Норматив | Роки | | | |
|------------------------------------|-------------------|----------|-------|-------|--------|-------|
| | | | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
| Рентабельність продукції, % | РПП | >0, ↑ | 14,73 | 12,51 | 19,50 | 10,64 |
| Рентабельність активів,% | РА | >0, ↑ | 1,84 | -0,14 | -5,89 | 1,21 |
| Рентабельність власного капіталу,% | РВК | >0, ↑ | 2,12 | -0,16 | -6,45 | 1,28 |
| Рентабельність діяльності, % | Рд | >0, ↑ | 2,17 | -0,13 | -10,64 | 0,74 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Динаміка рентабельності активів (РА) виявляє ще більшу нестабільність. Після досягнення позитивного рівня 1,84% у 2020 році цей показник знизився до негативних значень у 2021 та 2022 роках, досягнувши -0,14% і -5,89% відповідно. Однак у 2023 році РА повернулася до позитивного значення 1,21%, що вказує на певне поліпшення в управлінні активами, хоча рівень залишається недостатньо високим для стабільної прибутковості.

Аналогічну картину можна спостерігати у рентабельності власного капіталу (РВК), яка впала з 2,12% у 2020 році до -6,45% у 2022 році. Проте в 2023 році було зафіксовано незначне покращення до 1,28%, що свідчить про початкове відновлення, хоча для інвесторів і власників компанії ситуація ще залишається ризикованою.

Рентабельність діяльності (Рд) також демонструє коливання: у 2020 році вона становила 2,17%, але у 2022 році опустилася до -10,64%, а у 2023 році зросла до 0,74%. Це свідчить про складнощі у забезпеченні стабільної операційної рентабельності.

Загалом, результати аналізу рентабельності ТОВ «СенаторАвто» вказують на проблеми в підтриманні стабільної фінансової ефективності,

викликані як внутрішніми факторами управління, так і змінами зовнішнього середовища. Зниження рентабельності впродовж 2020-2022 років, особливо в періоди збитковості, підкреслює необхідність покращення управлінських практик та оптимізації витрат. Хоча в 2023 році відбулося певне відновлення більшості показників, рівні рентабельності залишаються нижчими за бажані стандарти.

Щоб покращити ситуацію, підприємству необхідно сфокусуватися на зменшенні операційних витрат, ефективному використанні активів та капіталу, а також оптимізації процесів для стабільного зростання. Вжиті заходи з підвищення конкурентоспроможності та зниження витрат допоможуть «СенаторАвто» зміцнити свою фінансову позицію та забезпечити стабільний прибуток.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Напрями ефективного використання прибутку підприємства

Для досягнення ефективного використання прибутку компанії важливо не лише зосереджуватися на отриманні доходів, а й ефективно направляти фінансові ресурси на різноманітні потреби, що забезпечують стійкість бізнесу. У сучасних умовах, де конкуренція стає жорсткішою, а витрати ростуть, правильне управління прибутковістю стає одним з основних факторів для підтримки стабільного розвитку компанії. Аналіз фінансових результатів ТОВ «СенаторАвто» за останні роки свідчить про труднощі в досягненні сталого рівня прибутку, зокрема через зростання витрат і нестабільність доходів.

Основними проблемами, що впливають на ефективне використання прибутку, є збільшення операційних і виробничих витрат, а також коливання доходів. Наприклад, у 2023 році операційні витрати компанії значно зросли порівняно з попереднім роком, що може бути обумовлено підвищенням вартості енергоносіїв, сировини або інших необхідних для виробництва ресурсів. Це створює необхідність коригування цін на продукцію або зниження рентабельності, що, у свою чергу, негативно впливає на фінансові результати.

Зростання виробничих витрат також значно позначилося на собівартості продукції. У 2023 році цей показник зріс на 193% порівняно з попереднім роком. Така динаміка, ймовірно, зумовлена підвищенням цін на сировину або змінами в обсягах виробництва для задоволення потреб ринку. Це обмежує можливість спрямувати отриманий прибуток на інвестиції в оновлення обладнання чи модернізацію виробничих потужностей.

Нестабільність доходів є ще однією серйозною проблемою, яка ускладнює ефективне використання прибутку. У 2022 році компанія зазнала

значного зниження доходів, в той час як у 2023 році відбулося різке зростання. Така непостійність, ймовірно, викликана змінами попиту, коливаннями на ринку чи змінами в співпраці з ключовими клієнтами і постачальниками. Це ускладнює планування фінансових потоків і не дозволяє бути впевненими в стабільності прибутку для покриття витрат і інвестування в розвиток.

Інші операційні витрати, зокрема витрати на маркетинг та адміністрацію, також показали зростання. Наприклад, компанія збільшила бюджет на рекламу, сподіваючись на залучення нових клієнтів, але високий рівень конкуренції не дозволив досягти бажаних результатів. У той же час зростання витрат на заробітну плату управлінського персоналу та адміністративні витрати негативно впливає на загальний фінансовий стан компанії.

Щоб оптимізувати використання прибутку, ТОВ «СенаторАвто» має розробити стратегії щодо зниження витрат, стабілізації доходів і покращення планування. Це може включати автоматизацію процесів, пошук нових постачальників для зниження собівартості чи оптимізацію операційної діяльності для зменшення витрат. Тільки стабілізуючи основні фінансові показники, компанія зможе спрямувати отриманий прибуток на довгострокові інвестиції, розвиток нових продуктів та розширення ринків, що забезпечить сталий розвиток у майбутньому.

Фінансові результати ТОВ «СенаторАвто» свідчать про значні виклики, з якими компанія стикнулася в останні роки, попри деяке відновлення у 2023 році. Протягом цього періоду спостерігалися значні коливання чистого доходу, що вказує на труднощі в підтримці стабільних доходів. Наприклад, у 2022 році дохід підприємства знизився, але вже в 2023 році був зафіксований різкий підйом. Однак ці зміни вказують не тільки на підвищений попит на продукцію, але й на непередбачуваність доходів, що ускладнює прогнозування та планування фінансових потоків. Така нестабільність часто є результатом сезонних коливань попиту, змін цін на ресурси або невизначених ринкових умов.

Ці фінансові коливання впливають на здатність компанії ефективно розподіляти кошти. У періоди зниження доходів підприємство змушене скорочувати інвестиції в розвиток, зокрема в модернізацію обладнання, маркетингові кампанії чи диверсифікацію продукції. Така обережність виправдана, оскільки ці витрати зазвичай мають відстрочений ефект і не приносять миттєвого доходу. Однак навіть у періоди значного підйому доходів невизначеність змушує компанію сумніватися в доцільності таких витрат у довгостроковій перспективі, оскільки відсутність стабільності може ускладнити подальші інвестиції.

Непередбачуваність доходів також ускладнює покриття регулярних операційних витрат, таких як заробітна плата, оренда чи закупівля матеріалів. Наприклад, зростання вартості енергоресурсів і сировини у 2023 році вимагало негайних витрат, що було важко покрити через коливання доходів. У таких умовах компанія може зіткнутися з дефіцитом грошових коштів, що може призвести до необхідності позик або залучення зовнішнього фінансування. Це додатково збільшує фінансове навантаження та негативно впливає на чистий прибуток підприємства.

Для забезпечення стабільного фінансового стану ТОВ «СенаторАвто» необхідно не лише покращити прогнозування доходів, але й розробити стратегію, яка дозволяє ефективно управляти фінансами в умовах невизначеності. Одним із варіантів є створення резервних фондів, що дозволяють покривати операційні витрати у складні періоди, або інвестування у диверсифікацію продукції та маркетинг, що допоможе створити більш передбачуваний дохід в майбутньому.

Ще одним важливим чинником є зростання собівартості продукції, що ускладнює ефективне використання прибутку. У 2023 році собівартість продукції практично подвоїлася, що сильно вплинуло на кінцевий фінансовий результат. Збільшення собівартості може бути зумовлене зростанням цін на ресурси, зокрема на сировину та енергоносії, а також зносом обладнання, що потребує більше часу та ресурсів для виробництва. Наприклад, застаріле

обладнання може споживати більше енергії та вимагати частих ремонтів, що підвищує операційні витрати і знижує рентабельність.

Зростання собівартості також обмежує можливість зниження цін на готову продукцію, що могло б допомогти залучити нових клієнтів і збільшити обсяги продажу. Висока собівартість не дозволяє гнучко коригувати ціни, що ставить компанію в не вигідне становище в умовах сильної конкуренції, де підприємства з нижчою собівартістю можуть пропонувати вигідніші умови для споживачів.

Щоб ефективно використовувати прибуток, компанія повинна сфокусуватися на оптимізації виробничих витрат. Це може включати інвестиції в нові технології та обладнання, перегляд умов постачання для зниження витрат на сировину та енергоресурси, а також пошук нових постачальників для забезпечення кращих умов закупівлі. Впровадження таких заходів не лише дозволить знизити собівартість, але й підвищить загальну ефективність виробництва та конкурентоспроможність компанії на ринку.

Для ТОВ «СенаторАвто» однією з ключових проблем є стрімке зростання операційних витрат, що безпосередньо знижує прибутковість підприємства. Протягом 2020-2023 років ці витрати значно збільшилися, що може бути пов'язано з витратами на управління, оренду, маркетинг та інші непродуктивні витрати. Наприклад, підвищення витрат на оренду могло бути викликано розширенням діяльності компанії або підвищенням ринкових ставок, що створює додатковий фінансовий тиск. Такі витрати, як маркетинг, можливо, були необхідні для залучення нових клієнтів або посилення позицій на ринку. Однак, якщо вони не призвели до очікуваного збільшення доходів, це може свідчити про їхню неефективність.

Додаткове навантаження на фінансові ресурси компанії створюють і управлінські витрати, пов'язані з удосконаленням адміністративних процесів або необхідністю залучення кваліфікованих спеціалістів для ефективного управління. Наприклад, у 2023 році компанія могла спрямувати ресурси на вдосконалення структури управління та посилення контролю над

виробництвом, що зумовило зростання адміністративних витрат, хоча це могло негативно позначитись на прибутковості в короткостроковій перспективі.

Не менш важливими є й інші непродуктивні витрати, такі як страхові внески або юридична підтримка, які, збільшуючись із ростом компанії, можуть обмежувати фінансові можливості. Це особливо актуально в 2023 році, коли такі витрати значно зросли, що обмежувало можливості для інвестування в модернізацію виробництва або поліпшення умов праці.

Таким чином, для підвищення ефективності фінансового управління ТОВ «СенаторАвто» необхідно оптимізувати витрати на неосновну діяльність. Це дозволить зберегти кошти для інвестицій у стратегічно важливі напрямки, що сприятиме стабільному зростанню компанії та підвищить її конкурентоспроможність. Зниження операційних витрат і чітке планування допоможуть зберегти фінансову стабільність і перенаправити ресурси на розвиток.

Особливу увагу слід звернути на проблему зниження ефективності використання прибутку, що виявилась у 2022 році через великі збитки. Відсутність належного резерву коштів для покриття непередбачених витрат, таких як різке зростання цін на сировину або ремонт обладнання, обмежує здатність компанії оперативно реагувати на ринкові зміни. Це також зменшує її можливості виконувати короткострокові фінансові зобов'язання, як виплата заробітної плати або орендних платежів, що створює додаткові ризики.

Також важливо зазначити, що відсутність фінансових резервів може призводити до необхідності залучати кредити під високі відсоткові ставки, що збільшує фінансове навантаження. Наприклад, у 2022 році компанія могла бути змушена звернутись до кредитів для покриття дефіциту обігових коштів, що, своєю чергою, збільшило витрати на обслуговування боргу і знизило прибутковість. Такий борговий тягар ускладнює можливість інвестувати в модернізацію або розширення бізнесу.

Без достатніх резервних фондів компанія також ризикує втратити можливості для інвестування у маркетингові кампанії чи розширення на нові ринки. Несподівані зміни попиту або потреба в швидкому розширенні виробництва можуть бути не враховані через обмеження фінансів, що зменшує конкурентоспроможність. Наприклад, у 2022 році ТОВ «СенаторАвто» могло не реалізувати нові маркетингові можливості через обмежені ресурси, спрямовані на покриття операційних збитків.

Отже, для стабільного розвитку компанії в умовах ринкових коливань важливо мати належні резерви для покриття непередбачених витрат і можливості швидко реагувати на зміни. Це дозволить уникнути фінансових труднощів і створить умови для подальшого зростання. Компанія повинна зосередитись на зниженні операційних витрат, оптимізації управлінських процесів і створенні фінансових резервів, що допоможе забезпечити фінансову стабільність і ефективне використання прибутку для майбутніх інвестицій.

3.2. Стратегія покращення фінансового стану підприємства

Перед тим, як приступити до розробки стратегії, важливо здійснити прогнозування чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто». Цей процес є невід'ємною частиною планування, оскільки дозволяє не лише оцінити можливі фінансові результати, але й адаптувати стратегічні кроки, правильно розподіляти ресурси та оперативно коригувати діяльність в умовах змін на ринку [4].

Аналіз чистого прибутку є основою для виявлення як існуючих, так і потенційних проблем в управлінні фінансовими ресурсами. Визначення тенденцій дає змогу керівництву компанії вчасно реагувати на зміни в економічному середовищі і приймати обґрунтовані рішення, спрямовані на забезпечення стабільного зростання та покращення фінансових показників на тривалий термін [9].

Для прогнозування прибутковості ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік буде застосована трендова модель, яка дозволить визначити обсяг чистого прибутку на основі даних про фінансові результати за 2020-2023 роки [28].

Таблиця 3.1

Вихідні дані для прогнозування чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік за допомогою трендової моделі

| Рік | Обсяг чистого прибутку, тис. грн |
|------|----------------------------------|
| 2020 | 20257,60 |
| 2021 | 24793,50 |
| 2022 | 12230,70 |
| 2023 | 33207,90 |

Джерело: складено автором за даними [41-44]

Згідно з інформацією, наведеною в таблиці 3.1, чистий прибуток підприємства має значні коливання, що можна пояснити вираженою сезонністю виробництва та продажу продукції, властивою для компаній цієї галузі. Для створення моделі, яка відображатиме динаміку прибутковості компанії, були розроблені кілька трендових моделей, зокрема лінійна, ступенева, логарифмічна, поліноміальна та експоненціальна. Результати обчислень представлено в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2

Результати побудови трендових моделей прогнозу чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на період 2025 року

| Тип тренду | Прогнозне рівняння тренду | Коефіцієнт детермінації (R^2) |
|------------------|----------------------------------|-----------------------------------|
| Лінійний | $y = 2628,7x + 16051$ | $R^2 = 0,2609$ |
| Логарифмічний | $y = 4651,9\ln(x) + 19013$ | $R^2 = 0,1429$ |
| Поліноміальний | $y = 4110,1x^2 - 17922x + 36601$ | $R^2 = 0,8434$ |
| Ступеневий | $y = 19484x^{0,1094}$ | $R^2 = 0,036$ |
| Експоненціальний | $y = 17504e^{0,0776x}$ | $R^2 = 0,1074$ |

Джерело: власна розробка

Згідно з лінійною моделлю, передбачуваний обсяг чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік складає 29194 тис. грн (рис. 3.1).

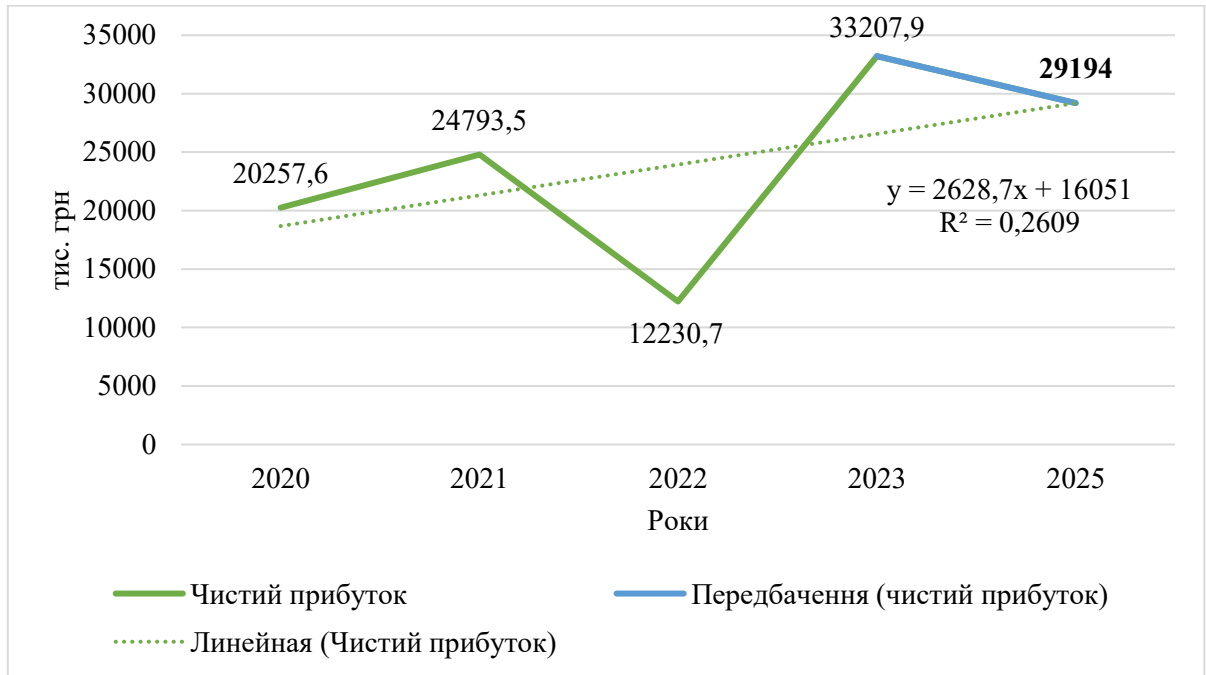


Рис. 3.1. Лінійна модель прогнозу чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік

Джерело: власна розробка

Згідно з логарифмічною моделлю, очікуваний обсяг чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік дорівнює 26843,78 тис. грн (рис. 3.2).

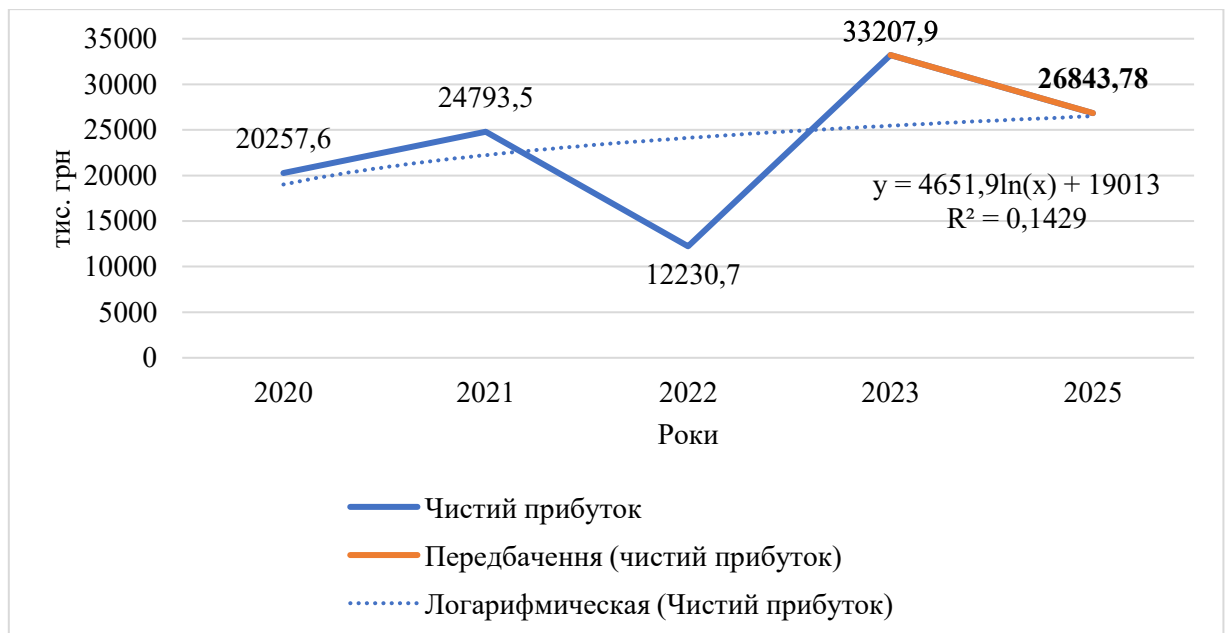


Рис. 3.2. Логарифмічна модель прогнозу чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік

Джерело: власна розробка

Згідно з поліноміальною моделлю, очікуваний прибуток підприємства становить 49744,5 тис. грн (рис. 3.3).

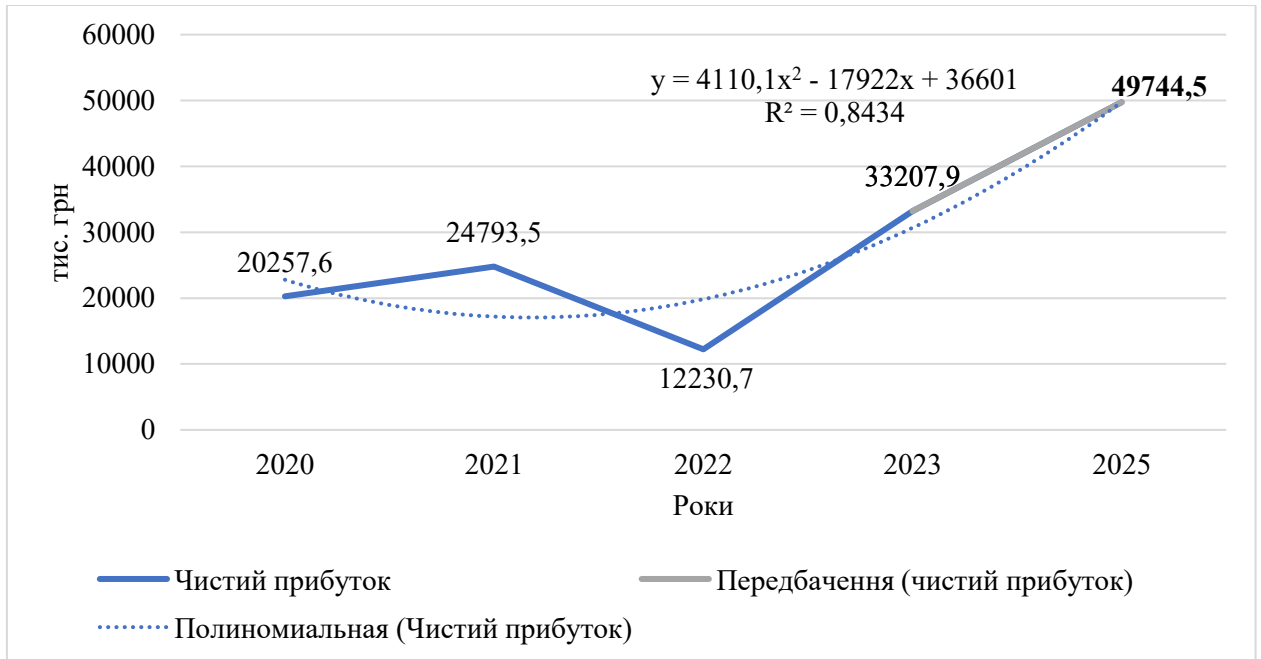


Рис. 3.3. Поліноміальна модель прогнозу чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік

Джерело: власна розробка

Прогнозований чистий прибуток на 2025 рік за ступеневою моделлю складає 23233,96 тис. грн. (рис. 3.4)

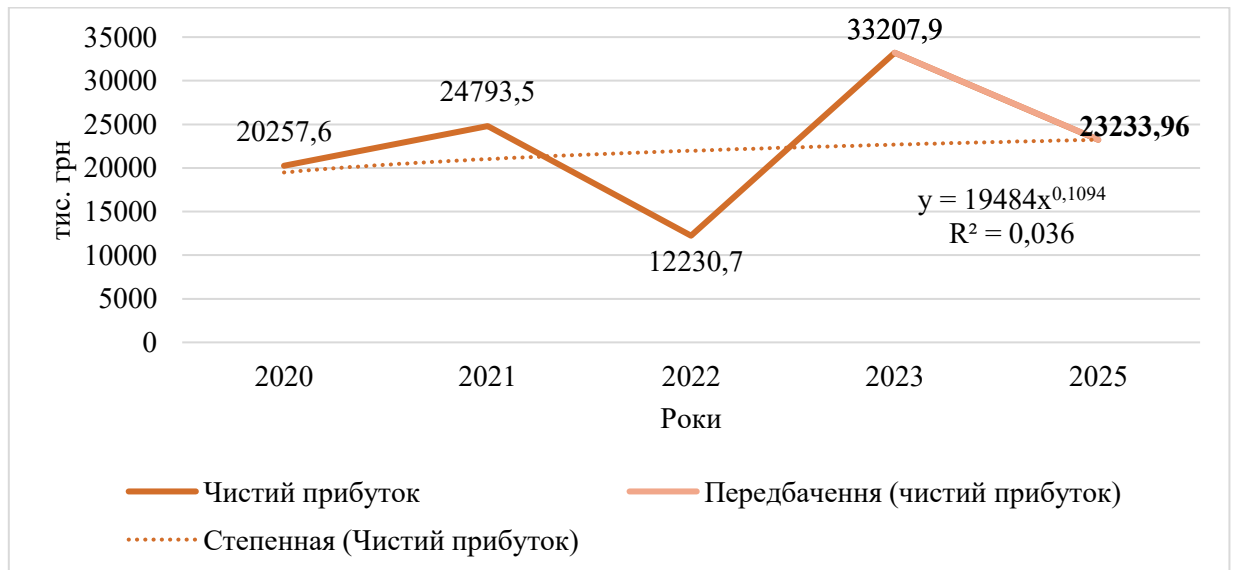


Рис. 3.4. Ступенева модель прогнозу чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік

Джерело: власна розробка

Згідно з прогнозом, побудованим за експоненціальною моделлю, чистий прибуток підприємства в 2025 році складе 25 801,42 тис. грн.

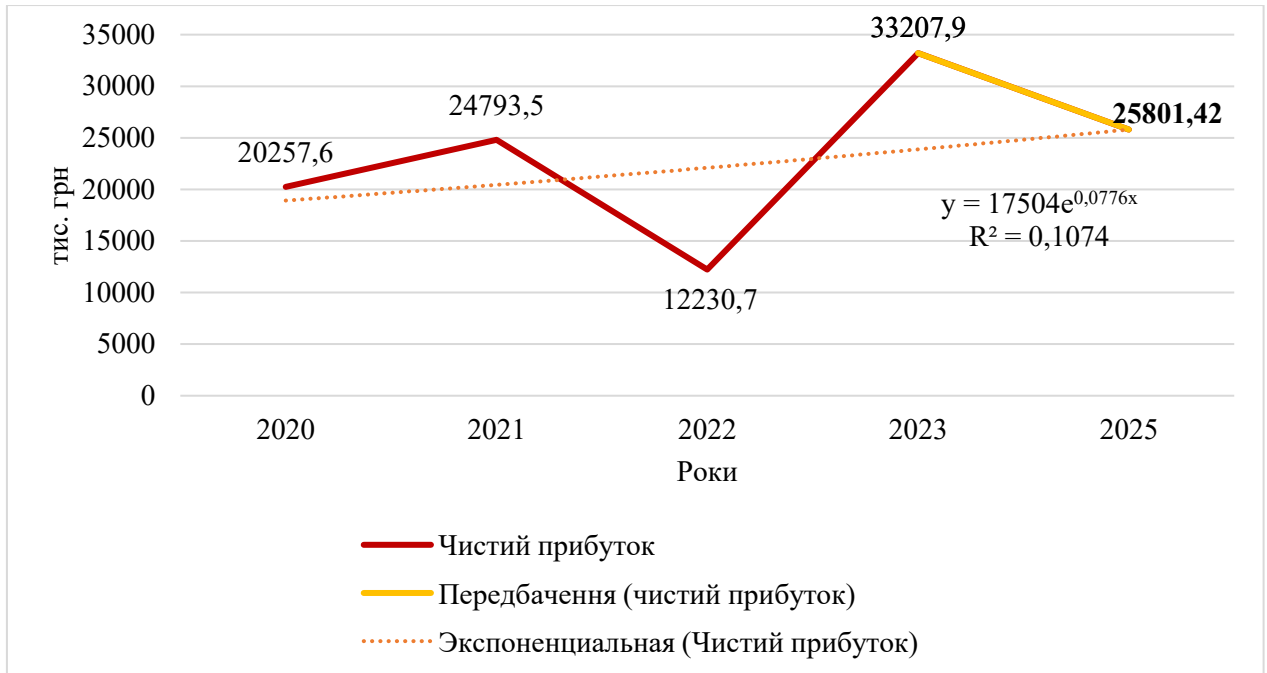


Рис. 3.5. Експонентна модель прогнозу чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік

Джерело: власна розробка

Результати прогнозування чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» за трендовими моделями на 2025 рік наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Результати прогнозування чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» за трендовими моделями на 2025 рік

| Тип тренду | Прогнозований обсяг чистого прибутку, тис. грн |
|----------------|--|
| Лінійний | 29194 |
| Логарифмічний | 26843,78 |
| Поліноміальний | 49744,5 |
| Ступеневий | 23233,96 |
| Експонентний | 25801,42 |

Джерело: власна розробка

За результатами побудови трендових моделей для прогнозування чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік, найбільш точними

виявилися розрахунки за поліноміальною моделлю, що має коефіцієнт детермінації (R^2) 0,8434. Такий високий показник свідчить про високу точність прогнозу, оскільки значення R^2 наближається до одиниці, що означає добре відображення залежності між даними та здатність моделі враховувати варіації прибутку компанії. Згідно з цим прогнозом, очікуваний чистий прибуток підприємства складе 49744,5 тис. грн.

Інші моделі продемонстрували набагато нижчу точність. Лінійна модель, хоча й є широко застосовуваною, показала коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,2609$, що свідчить про її здатність не в повній мірі відображати зміни в прибутковості підприємства, особливо в умовах непередбачуваних економічних коливань. Це свідчить про те, що лінійний підхід не здатен адекватно прогнозувати прибуток у таких умовах.

Логарифмічна ($R^2 = 0,1429$) та експоненціальна ($R^2 = 0,1074$) моделі також виявились малоефективними для точного прогнозу, оскільки зміни в прибутковості компанії не підпорядковуються простим логарифмічним чи експоненціальним залежностям. Аналогічно, ступенева модель з $R^2 = 0,036$ виявилася практично непридатною для прогнозування, оскільки її коефіцієнт детермінації є надто низьким для ефективного використання.

Таким чином, поліноміальна модель є найбільш підходящою для прогнозування чистого прибутку ТОВ «СенаторАвто» на 2025 рік, і її результати можуть служити надійною основою для прийняття управлінських рішень.

Згідно з прогнозом, чистий прибуток підприємства у 2025 році збільшиться до 49744,5 тис. грн, що на 16536,6 тис. грн більше, ніж у 2023 році (33207,9 тис. грн). Це зростання складає 49,8% і є свідченням значного поліпшення фінансових результатів, що, ймовірно, є результатом впровадження нових стратегічних ініціатив і вдосконалення операційних процесів.

Для подальшого зростання прибутку та покращення фінансової ситуації ТОВ «СенаторАвто» варто розглянути кілька стратегічних напрямків, таких як

зниження витрат, збільшення доходів, оптимізація внутрішніх процесів і розширення бізнесу через нові напрямки діяльності.

Сценарій 1. Оптимізація витрат та підвищення операційної ефективності

1. Зниження собівартості продукції. Провести аналіз всіх складових собівартості (матеріали, енергоносії, амортизація, праця) і зосередитися на зменшенні витрат. Можна, наприклад, оптимізувати процеси закупівлі сировини, використовуючи довгострокові контракти з постачальниками або шукати більш вигідні умови закупівлі.
2. Автоматизація та модернізація виробництва. Впровадити нові технології, що дозволять знизити витрати на виробничі процеси, зменшити кількість відходів і підвищити продуктивність праці. Витрати на модернізацію можуть бути високими, але вони окупляться через зменшення витрат у середньостроковій перспективі.
3. Скорочення адміністративних витрат. Переглянути витрати на оренду приміщень, маркетинг та інші операційні витрати, зокрема на утримання персоналу. Оцінити ефективність кожного підрозділу, щоб виявити можливості для оптимізації.
4. Використання аутсорсингу. Аутсорсинг непрофільних функцій (наприклад, бухгалтерії, юридичні послуги або маркетинг) може допомогти знизити витрати на утримання штатних працівників.

Сценарій 2. Розширення ринків збуту та диверсифікація продукції

1. Розширення асортименту продукції. Запуск нових товарів чи послуг, які можуть задовольнити потреби існуючих і нових клієнтів. Наприклад, ТОВ «СенаторАвто» може розширити лінійку автомобільних аксесуарів або запропонувати нові види автосервісних послуг.
2. Інтернаціоналізація. Вихід на нові ринки за межами країни. Наприклад, експансія на ринки сусідніх країн або на ринки, що швидко розвиваються, може стати новим джерелом доходу для компанії.
3. Розширення канали збуту. Використання інтернет-платформ для продажу продукції або послуг, розвиток онлайн-магазинів, що

дозволить збільшити обсяг продажів, не збільшуючи витрат на фізичні торгові точки.

4. Покращення маркетингової стратегії. Впровадження більш ефективних маркетингових кампаній для залучення нових клієнтів та збільшення лояльності існуючих. Включення в рекламні кампанії інструментів інтернет-маркетингу, таких як SEO, контекстна реклама та соціальні мережі.

Сценарій 3. Фінансова реструктуризація та оптимізація управління фінансами

1. Реструктуризація боргів. Якщо підприємство має значну заборгованість, можна переглянути умови кредитування або рефінансування боргів з метою зниження процентних ставок або подовження термінів погашення.
2. Оптимізація оборотного капіталу. Ретельний аналіз запасів, дебіторської та кредиторської заборгованості для покращення ліквідності. Зниження рівня дебіторської заборгованості шляхом покращення умов кредитування та збільшення частки передоплат може допомогти підвищити грошовий потік.
3. Залучення інвестицій. Для фінансування розширення та модернізації підприємства можна звернутися до інвесторів або отримати гранти на розвиток інноваційних проектів. Інвестори можуть бути зацікавлені у стабільному зростанні бізнесу і можуть допомогти з фінансуванням масштабних проектів.
4. Розвиток внутрішнього аудиту. Створення ефективної системи внутрішнього контролю допоможе виявити можливі фінансові неефективності, помилки або навіть випадки шахрайства.

Сценарій 4. Покращення управління персоналом та організаційною структурою

1. Оптимізація чисельності персоналу. Перегляд структури управління та розподілу функцій між співробітниками, зниження витрат на утримання

зайвих штатних одиниць або автоматизація процесів, що дозволить зменшити витрати на оплату праці.

2. Мотивація та підвищення кваліфікації працівників. Проведення тренінгів для персоналу з метою підвищення їх кваліфікації і продуктивності праці, що допоможе підвищити ефективність роботи компанії.
3. Покращення комунікації всередині компанії: Створення сприятливого робочого середовища, яке забезпечить високу лояльність співробітників та знизить плинність кадрів.

Сценарій 5. Впровадження інновацій та технологій

1. Впровадження цифрових технологій. Створення автоматизованої системи управління підприємством, що дозволить мінімізувати людські помилки, знизити операційні витрати і підвищити ефективність роботи.
2. Інвестиції в науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР. Підвищення якості продукції та створення інноваційних рішень, що дозволить випередити конкурентів і зайняти лідируючі позиції на ринку.

Вибір стратегії залежить від поточного фінансового стану компанії, рівня конкуренції та зовнішніх економічних факторів. Кожен з описаних сценаріїв має свої переваги, і їх успішна реалізація дозволить ТОВ «СенаторАвто» не тільки покращити фінансовий стан, але й забезпечити стабільний розвиток в умовах змінюваного ринкового середовища.

3.3. Удосконалення окремих аспектів управління прибутком в підприємстві

Для удосконалення управління прибутком на підприємстві ТОВ «СенаторАвто» в умовах фінансово-економічної кризи можна вжити кілька заходів, які зосереджені на оптимізації витрат, збільшенні доходів, поліпшенні

внутрішніх процесів та стратегічному розвитку нових напрямів діяльності [10; 49].

1. Оптимізація витрат та підвищення операційної ефективності. Перш за все, для зниження собівартості продукції необхідно провести детальний аналіз витрат, що включають матеріали, енергоносії, амортизацію та оплату праці. Важливо впроваджувати ефективні стратегії закупівлі, орієнтуючись на довгострокові контракти з постачальниками, щоб досягти зниження вартості сировини та підвищення стабільності постачань.

Щоб знизити виробничі витрати та підвищити ефективність, можна впровадити автоматизацію та модернізацію виробничих процесів. Це допоможе не тільки зменшити витрати, але й підвищити продуктивність. Для цього слід інвестувати в новітні технології, що дозволяють знизити енергоспоживання та скоротити витрати на трудові ресурси.

Крім того, для оптимізації витрат на адміністративні потреби слід переглянути витрати на оренду приміщень, маркетинг і персонал. Зниження витрат на непрофільні послуги можна досягти через аутсорсинг, що дозволить зменшити витрати на утримання власного штату в таких сферах, як бухгалтерія та маркетинг.

2. Розширення ринків збуту та диверсифікація продукції. Для збільшення доходів підприємства необхідно розширювати асортимент продукції, щоб задовольнити потреби існуючих клієнтів і привернути нових. Це може бути, наприклад, запуск нових видів автомобільних аксесуарів чи додаткових автосервісних послуг, що дозволить не лише збільшити кількість продажів, а й покращити репутацію компанії на ринку.

Інтернаціоналізація, тобто вихід на нові ринки, може стати ще одним способом зростання. Це дозволить ТОВ «СенаторАвто» отримати нові канали доходу та зменшити залежність від внутрішнього ринку. Водночас компанія може розширювати канали збуту, наприклад, шляхом розвитку онлайн-магазинів, що дозволяє значно збільшити обсяги продажів при мінімальних додаткових витратах.

Покращення маркетингової стратегії також є важливим аспектом збільшення доходів. Для залучення нових клієнтів слід активно використовувати цифрові інструменти маркетингу (SEO, контекстна реклама, соціальні мережі), що допоможе знизити витрати на традиційну рекламу й одночасно підвищити ефективність рекламних кампаній.

3. Фінансова реструктуризація та оптимізація управління фінансами. Важливим заходом є реструктуризація боргів підприємства, щоб знизити витрати на обслуговування боргу та покращити грошовий потік. Для цього варто переглянути умови кредитування та шукати можливості для рефінансування за вигіднішими ставками або подовження термінів погашення.

Оптимізація оборотного капіталу також є ключовим фактором для підтримки фінансової стійкості компанії. Це включає ефективне управління запасами та дебіторською заборгованістю. Наприклад, зменшення дебіторської заборгованості шляхом надання вигідніших умов кредитування або збирання передоплати від клієнтів дозволить швидше відновлювати оборотний капітал і підвищити ліквідність.

Для фінансування розвитку та модернізації виробництва можна залучити інвестиції від сторонніх інвесторів або за допомогою державних грантів для інноваційних проектів.

4. Покращення управління персоналом та організаційною структурою. Оптимізація чисельності персоналу допоможе зменшити витрати на утримання непотрібних працівників, особливо в умовах автоматизації та оптимізації бізнес-процесів. Зменшення витрат на персонал можна досягти за рахунок ефективнішого розподілу функцій між співробітниками та автоматизації рутинних процесів.

Для підвищення продуктивності праці слід інвестувати в тренінги та підвищення кваліфікації працівників. Це сприятиме поліпшенню загальної ефективності компанії і допоможе досягти кращих фінансових результатів.

Покращення комунікації всередині компанії є важливим кроком до створення лояльного робочого середовища та зменшення плинності кадрів. Це

дозволить не тільки скоротити витрати на набір нових співробітників, а й підвищити мотивацію та відданість працівників.

5. Впровадження інновацій та технологій. Впровадження цифрових технологій допоможе автоматизувати процеси управління підприємством, що дозволить знизити витрати на операційні процеси та покращити якість прийняття управлінських рішень. Розробка інноваційних продуктів та технологій дасть можливість зайняти лідируючі позиції на ринку, привернути нових клієнтів і забезпечити стабільне зростання.

Усі ці заходи мають потенціал для значного підвищення фінансових результатів ТОВ «СенаторАвто». Однак їх успіх залежить від злагодженої реалізації стратегії, ефективного керівництва та постійного моніторингу досягнутих результатів.

ВИСНОВКИ І ПРОПОЗИЦІЇ

1. Виявлено, що прибуток є не лише результатом діяльності компанії, а й важливим інструментом фінансового управління, який сприяє підвищенню конкурентоспроможності та забезпеченню стабільного розвитку в умовах мінливого ринку.

2. Під час аналізу літератури та нормативно-правових актів виявлено, що існуючі підходи до класифікації прибутку мають суттєві обмеження і часто не відповідають сучасним вимогам бізнесу. Багато традиційних моделей не враховують сучасні економічні реалії та нові ринкові тенденції, що створює проблеми в управлінні підприємствами. Невизначеність у класифікації прибутку і відсутність чітких критеріїв ускладнюють облік і контроль за фінансовими потоками, що, у свою чергу, знижує ефективність управлінських рішень. Це обмежує можливості для прогнозування та планування, що веде до втрат потенційної вигоди.

3. Прибуток є важливим показником ефективності роботи підприємства, оскільки він не тільки дозволяє оцінити результати, але й забезпечує фінансову стабільність, зменшуючи залежність від зовнішніх джерел фінансування. Однак надмірний акцент на прибутковості може призвести до соціально-економічних проблем, таких як спекуляції та нечесні операції, що можуть негативно вплинути на репутацію компанії. Прибуток залежить від різних факторів — як зовнішніх (економічні умови, конкуренція, державне регулювання), так і внутрішніх (ефективність використання ресурсів, якість управління). Тому важливо забезпечити баланс між максимізацією прибутку та етичною практикою ведення бізнесу.

4. Для забезпечення стабільного розвитку підприємства необхідно враховувати як екстенсивні (розширення обсягів виробництва, вихід на нові ринки), так і інтенсивні (підвищення продуктивності, ефективність управління ресурсами) фактори впливу на прибутковість. Одним із перспективних напрямків є впровадження сучасної системи управління прибутком, що передбачає чітке розподілення відповідальності та інтеграцію підрозділів

підприємства в єдину фінансову стратегію. Такий підхід сприятиме покращенню управлінської ефективності та стабільності зростання прибутку, дозволяючи швидко адаптуватися до змін на ринку.

5. Під час аналізу діяльності ТОВ «СенаторАвто» було встановлено, що підприємство є конкурентоспроможним завдяки високій якості послуг, використанню сучасних технологій та кваліфікованому персоналу. Лінійна організаційна структура компанії сприяє швидкому прийняттю рішень і ефективній взаємодії між підрозділами. Окрім цього, підприємство активно впроваджує інновації, що дозволяє адаптуватися до швидко змінюваних умов ринку та зберігати лідерські позиції. Подальший розвиток компанії має бути орієнтований на оптимізацію внутрішніх процесів, покращення мотивації працівників та розширення асортименту послуг, що сприятиме зміцненню її позицій на ринку.

6. Таким чином, в рамках роботи були розглянуті основні аспекти управління прибутком, визначено перспективи вдосконалення моделей управління та розроблені практичні рекомендації для підвищення ефективності діяльності підприємства. Отримані результати можуть слугувати теоретичною основою для подальших досліджень у сфері фінансового менеджменту, а також практичним інструментом для вдосконалення процесів управління прибутком на підприємствах.

7. Аналіз через SWOT- та PEST-методи показав, що підприємство має сильні сторони, але водночас стикається з ризиками і загрозами. Залежність від постачальників і економічна нестабільність створюють труднощі для фінансової стійкості, однак розвиток ринку електромобілів відкриває нові можливості для зміцнення позицій підприємства.

8. Фінансові показники компанії, зокрема зменшення обороту активів і зростання рентабельності, демонструють позитивні зміни у використанні ресурсів. Однак коливання прибутковості і нестабільність доходів вказують на необхідність оптимізації операційних витрат і оновлення основних фондів. Підвищений знос обладнання підтверджує потребу в модернізації, а

нестабільність чистого доходу вказує на потребу в стратегічному управлінні та покращенні ліквідності.

9. На основі аналізу ефективності використання прибутку ТОВ «СенаторАвто» виявлено кілька проблем, що перешкоджають стабільній фінансовій ефективності. Основна з них — нестабільність доходів, що ускладнює прогнозування і планування інвестицій. Зростання собівартості та операційних витрат у 2023 році негативно впливає на фінансові результати і обмежує можливості для розвитку.

10. Для підвищення ефективності використання прибутку компанії потрібно зосередити увагу на оптимізації витрат, зокрема через впровадження нових технологій для зниження собівартості та пошук альтернативних постачальників. Формування фінансових резервів дозволить підвищити гнучкість і стабільність компанії, що сприятиме адаптації до ринкових змін.

11. Отже, для покращення фінансової ефективності і стабільності діяльності підприємства необхідний комплексний підхід до управління прибутком, що включає стратегічне планування, моніторинг зовнішніх і внутрішніх факторів та впровадження ефективних управлінських рішень. Для цього ТОВ «СенаторАвто» потрібно вдосконалювати методологію обліку, знижувати залежність від зовнішніх чинників і інвестувати в розвиток і кваліфікацію персоналу. Ці заходи допоможуть оптимізувати операційну діяльність і зміцнити конкурентоспроможність на ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Белінська С. М., Крисіна І. О. Управління прибутком підприємства. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2022.1.16>
2. Богацька Н. М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Ефективна економіка*. 2019. № 9. С. 7. URL: <http://ir.vtei.edu.ua/card.php?id=26772>
3. Боденчук Л., Боденчук С., Нідельчу В. Формування системи управління прибутком підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-25>
4. Гайбура Ю. А. Методичні підходи щодо оцінки і прогнозування прибутковості підприємства. *Podilian Bulletin Agriculture Engineering Economics*. 2023. № 38. С. 118–124. URL: <https://doi.org/10.37406/2706-9052-2023-1.17>
5. Глущенко Л., Пілявоз Т., Коваль Н. Управління персоналом у сучасній структурі управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2022. № 35. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-35-41>
6. Гринчук Ю. С., Шемігон О. І., Терещенко О. А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. *Ефективна економіка*. 2021. № 9. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.9.16>
7. Гурбик Ю. Ю., Біляєв С. С., Хитрова Г. О. Класифікація видів прибутку на підприємстві. *Science, Research, Development*. 2020. № 34. С. 28–29. URL: http://конференция.com.ua/files/106_01_xi_2020_s.pdf#page=28
8. Данкевич А. Є., Міліневська В. Д. Фактори та резерви підвищення рівня рентабельності на підприємстві. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука"*. 2020. № 18. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/handle/123456789/43208>
9. Демент'єв А. М. Розробка моделі розрахунку прибутку підприємства. *Інформаційні технології і автоматизація: матеріали XV*

Міжнар. наук.-практ. конф., м. Одеса, 20 жовт. 2022 р. Одеса, 2022. С. 25–26.
URL: <https://card-file.ontu.edu.ua/handle/123456789/23937>

10. Денисенко М. П., Захарова Ю. І. Заходи підвищення прибутковості підприємства. *Агросвіт*. 2020. № 1. С. 24. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.1.24>

11. Дикань О. В. Соціальна відповідальність українського бізнесу: стан та актуальні акценти розвитку / О. В. Дикань, В. В. Компанієць, О. О. Бела // Вісник економіки транспорту і промисловості. 2023, № 83. С. 284-295.

12. Докієнко Л. М. Концептуальні підходи до комплексної діагностики фінансової стійкості підприємства. *Підприємництво та інновації*. 2020. № 14. С. 25–31. URL: <https://doi.org/10.37320/2415-3583/14.5>

13. Драченко А., Юрчишена Л. Концептуальний підхід до моделювання впливу фінансових показників на прибуток підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 44. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-44-44>

14. Закарпатський інформаційно-діловий портал «Mukachevo.net». Надійність та інновації: 20 років успіху в переобладнанні мікроавтобусів компанією «Сенатор Авто» у Бердичеві. *Mukachevo.net*. URL: https://mukachevo.net/news/nadiynist-ta-innovatsiyi-20-rokiv-uspikhu-v-pereobladnanni-mikroavtobusiv-kompaniyeyu-senator-avto-u-berdychevi_6267414.html

15. Заставнюк Л. Мотивація персоналу як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства. *Економіка та суспільство*. 2022. № 45. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-54>

16. Зось-Кіор М., Ільїн В., Свирида Е. Розвиток трудового потенціалу в системі ефективного менеджменту організації. *Економіка та суспільство*. 2020. № 22. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2020-22-78>

17. Килин О. В., Газда О. А., Килин Ю. В. Управління фінансовими результатами діяльності підприємства. *Комплексний підхід до модернізації науки: методи, моделі та мультидисциплінарність* : Матеріали II міжнар. наук. конф., м. Луцьк, 3 берез. 2023 р. Вінниця, 2023. С. 22–24. DOI: <https://doi.org/10.36074/mcnd-03.03.2023>

18. Козаченко А. Ю. Доходи суб'єктів господарювання: економічна сутність та класифікація. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2021. Т. 2, №6. С. 35 – 43. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wpcontent/uploads/2022/03/en2021-6-t2-06.pdf>
19. Колісник О., Томша А. Особливості формування та розподіл прибутку підприємства. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-15>
20. Ларіонова К., Капінос Г. Механізм управління прибутком підприємства. *Modeling The Development Of The Economic Systems*. 2022. № 1. С. 120–128. URL: <https://doi.org/10.31891/mdes/2022-3-14>
21. Мордань Є. Ю., Малиш Д. О., Рябуха А. Ю. Теоретичні основи системи управління прибутком підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 40. С. 384–391. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/84943>
22. Назарова Т., Шевченко М., Рибальченко І. Процес формування прибутку на підприємстві та оцінка управління ним. *Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки)*. 2022. № 4. С. 27–31. URL: <https://doi.org/10.20998/2519-4461.2022.4.27>
23. Новіченко Л. С. Аналіз показників рентабельності підприємства: теоретичні та прикладні аспекти. *Вісник ХДУ Серія Економічні науки*. 2021. Т. 2, № 5. С. 254–259. URL: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik/wp-content/uploads/2022/09/2021-en-52-43.pdf>
24. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 1. URL: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2020-278-1-16>
25. Парій Л. В. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2022. Т. 40, № 3-4. URL: <https://doi.org/10.31673/2415-8089.2022.038692>
26. Переобладнання мікроавтобусів в Бердичеві → Senator Auto. *Senator Auto*. URL: <https://www.senatorauto.com.ua/>

27. Переобладнання мікроавтобусів в Бердичеві ► Сенатор Авто. *St Art S*. URL: <https://start-s.com.ua/projects/pereobladnannya-mikroavtobusiv-senator-avto/>

28. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 1. С. 124. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2021.1.124>

29. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ М-ва фінансів України від 07.02.2013 № 73: станом на 3 січ. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

30. Понад 20 років «Сенатор Авто» змінює мікроавтобуси на краще. *AllRetail.ua – сайт про ритейл та роздрібні мережі України*. URL: <https://allretail.ua/news/78502-ponad-20-rokiv-senator-avto-zminyuye-mikroavtobusi-na-krashche>

31. Прибуток та рентабельність як детермінанти розвитку підприємства / О. М. Вовк та ін. *Modern Economics*. 2020. Т. 21, № 1. С. 37–44. URL: [https://doi.org/10.31521/modecon.v21\(2020\)-06](https://doi.org/10.31521/modecon.v21(2020)-06)

32. Ротару Д., Кудирко О. М. Економічна сутність прибутку підприємства. *Вісник студентського наукового товариства «Ватра»*. 2023. № 158. С. 165 – 167. URL: http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/z_b3_158.pdf#page=165

33. Сало Я., Марчук І., Орловська С. PEST-аналіз малого та середнього підприємництва в Україні. *Економіка та суспільство*. 2021. № 32. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-32-57>

34. Севастьянов В., Порсюрова І. П. Методичні підходи до аналізу прибутку підприємства та шляхи збільшення. *Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу: зб. тез Міжнар. наук. конф.* 2021. С. 5–6. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2021/01/213.pdf>

35. Сенаторавто Київ – контакти, телефони, директор, сайт, КВЕД – ЄДРПОУ 38284012. *Підприємства України. Реклама компаній та організацій*. URL: <https://www.ua-region.com.ua/38284012>

36. Сербін О., Шевчук Н. А. Аналіз шляхів підвищення конкурентоспроможності продукції | Сучасні проблеми економіки і підприємництво. *Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. Філологічні науки*. URL: <http://philology.visnyk.zu.edu.ua/index.php/2310-5534/article/view/203437>

37. Сіренко К. Ю. Формування та розподіл прибутку підприємства. *Науковий вісник Сіверщини. Серія: Освіта. Соціальні та поведінкові науки*. 2021. Т. 2021, № 2. С. 171 – 185. URL: <https://doi.org/10.32755/sjeducation.2021.02.171>

38. Сташук О., Жихар Н. Формування та використання прибутку суб'єктів господарювання в умовах воєнного стану. *Economic journal of Lesya Ukrainka Volyn National University*. 2022. Т. 3, № 31. С. 12–17. URL: <https://doi.org/10.29038/2786-4618-2022-03-12-17>

39. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. *Молодий вчений*. 2018. Т. 2, № 6. С. 431 – 435. URL: <https://molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4417>

40. Теоретико-методичні підходи до аналізу ефективності діяльності підприємства / Камінська І.М. та ін. *Економічний форум*. 2021. Т. 2, № 2. С. 79–87. URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2021-2-10>

41. Товариство з обмеженою відповідальністю «Сенаторавто» - Фінансова звітність за 2020 рік - Clarity Project. *Clarity Project*. URL: https://clarity-project.info/edr/38284012/finances?current_year=2020

42. Товариство з обмеженою відповідальністю «Сенаторавто» - Фінансова звітність за 2021 рік - Clarity Project. *Clarity Project*. URL: https://clarity-project.info/edr/38284012/finances?current_year=2021

43. Товариство з обмеженою відповідальністю «Сенаторавто» - Фінансова звітність за 2022 рік - Clarity Project. *Clarity Project*. URL: https://clarity-project.info/edr/38284012/finances?current_year=2022

44. Товариство з обмеженою відповідальністю «Сенаторавто» - Фінансова звітність за 2023 рік - Clarity Project. *Clarity Project*. URL: https://clarity-project.info/edr/38284012/finances?current_year=2023

45. Товариство з обмеженою відповідальністю «Сенаторавто». *Опендатабот*. URL: <https://opendatabot.ua/c/38284012>

46. Турчіна С. Г., Погуляка Н. С. Управління прибутковістю підприємства: теоретичні аспекти. *Актуальні питання розвитку сучасної науки та освіти (ч. 1)* : Матеріали III міжнар. науково-практ. конф., м. Львів, 16 січ. 2021 р. Львів, 2021. С. 69–70. URL: <http://lviv-forum.inf.ua/save/2021/16-17.01.2021/частина%201.pdf#page=70>

47. Управління прибутком підприємства як умова його ефективного функціонування / М. О. Орликовський та ін. *Агросвіт*. 2020. № 1. С. 96. URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6792.2020.1.96>

48. Фесенко В. В., Воронцова Л. А. Аналіз фінансових результатів підприємств України. *Ефективна економіка*. 2020. № 1. URL: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.1.3>

49. Ходьков О. А. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства : робота на здобуття кваліфікаційного ступеня бакалавра : спец. 051 - економіка / наук. кер. Ю. М. Мануйлович. Шостка : Шосткинський інститут Сумського державного університету, 2024. 48 с.

50. Хома І., Матвійчук В. Важливість показників оборотності в системі забезпечення ділової активності підприємств. *Вісник ХДУ Серія Економічні науки*. 2020. № 37. С. 90–94. URL: <https://doi.org/10.32999/ksu2307-8030/2020-37-16>

51. Цалко Т., Гартун Д. Оптимізація організаційної структури управління підприємством | Фінансовий простір. *Фінансовий простір*. URL: <http://fp.lnu.edu.ua/index.php/fp/article/view/848>

52. Юдіна С. В., Ситнік О. О. Чинники, що впливають на обсяг прибутку підприємства. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2022. № 13. С. 184–190. URL: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2022.13.22>

53. Ярова Л. Г. Управління прибутком підприємства в сучасних умовах. *Міжнародний науковий журнал "Інтернаука". Серія: "Економічні науки"*. 2021. № 4(48). URL: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2021-4-7183>

54. SWOT-аналіз соціо-економіко-екологічного стану підприємств [Електронний ресурс] : конспект лекцій для студ. спец. 183 «Технології захисту довкілля» та 101 «Екологія» всіх форм навчання / І. Ю. Аблєєва. — Електронне видання каф. екології та природозахисних технологій. — Суми : СумДУ, 2020. — 233 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2020 рік

Актив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|--|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи | 1000 | 0.00 | 0.00 |
| первісна вартість | 1001 | 0.00 | 0.00 |
| накопичена амортизація | 1002 | 0.00 | 0.00 |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 0.00 | 0.00 |
| Основні засоби: | 1010 | 7 366.00 | 5 832.00 |
| первісна вартість | 1011 | 15 127.00 | 15 124.00 |
| знос | 1012 | 7 760.00 | 9 292.00 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | 0.00 | 0.00 |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 0.00 | 0.00 |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0.00 | 0.00 |
| Усього за розділом I | 1095 | 7 366.00 | 5 832.00 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 1100 | 7 044.00 | 5 389.00 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 0.00 | 0.00 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0.00 | 0.00 |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 2 287.00 | 6 277.00 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 1 251.00 | 373.00 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 332.00 | 370.00 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 5 626.00 | 6 350.00 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0.00 | 0.00 |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 2.00 | 27.00 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 0.00 | 0.00 |
| Інші оборотні активи | 1190 | 0.00 | 0.00 |
| Усього за розділом II | 1195 | 16 211.00 | 18 417.00 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0.00 | 0.00 |
| Баланс | 1300 | 23 578.00 | 24 249.00 |

Пасив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|---|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 18 400.00 | 18 400.00 |
| Додатковий капітал | 1410 | 0.00 | 0.00 |
| Резервний капітал | 1415 | 0.00 | 0.00 |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2 161.00 | 2 598.00 |
| Неоплачений капітал | 1425 | 0.00 | 0.00 |
| Усього за розділом I | 1495 | 20 561.00 | 20 998.00 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 0.00 | 0.00 |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0.00 | 0.00 |
| III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0.00 | 0.00 |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1 328.00 | 1 613.00 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 17.00 | 133.00 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 15.00 | 53.00 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 2.00 | 7.00 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 9.00 | 28.00 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0.00 | 0.00 |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 1 659.00 | 1 467.00 |
| Усього за розділом III | 1695 | 3 017.00 | 3 251.00 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0.00 | 0.00 |
| Баланс | 1900 | 23 578.00 | 24 249.00 |

Звіт про фінансові результати

| Назва рядка | Код рядка | За звітний період, тис. грн | За аналогічний період попереднього року, тис. грн |
|--|-----------|-----------------------------|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 20 257.00 | 10 347.00 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 17 657.00 | 7 931.00 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 316.00 | 65.00 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 2 441.00 | 2 290.00 |
| Інші доходи | 2240 | 3.00 | 0.00 |
| Інші витрати | 2270 | 0.00 | 0.00 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 20 576.00 | 10 412.00 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 20 098.00 | 10 222.00 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 478.00 | 190.00 |
| Податок на прибуток | 2300 | 38.00 | 9.00 |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | 440.00 | 181.00 |

Фінансова звітність підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2021 рік

Актив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|--|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи | 1000 | 0.00 | 0.00 |
| первісна вартість | 1001 | 0.00 | |
| накопичена амортизація | 1002 | 0.00 | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 0.00 | |
| Основні засоби: | 1010 | 5 832.00 | 4 318.30 |
| первісна вартість | 1011 | 15 124.20 | 15 124.20 |
| знос | 1012 | 9 292.20 | 10 805.90 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | 0.00 | |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 0.00 | |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0.00 | |
| Усього за розділом I | 1095 | 5 832.00 | 4 318.30 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 1100 | 5 389.00 | 15 698.70 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 0.00 | |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0.00 | |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 6 277.90 | 1 489.40 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 373.50 | 1 118.90 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 370.10 | 332.10 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 6 350.20 | 998.80 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0.00 | |
| Г роші та їх еквіваленти | 1165 | 27.10 | 0.90 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 0.00 | |
| Інші оборотні активи | 1190 | 0.00 | 316.60 |
| Усього за розділом II | 1195 | 18 417.70 | 19 623.30 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0.00 | |
| Баланс | 1300 | 24 249.70 | 23 941.60 |

Пасив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|---|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 18 400.00 | 18 400.00 |
| Додатковий капітал | 1410 | 0.00 | |
| Резервний капітал | 1415 | 0.00 | |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2 598.10 | 2 571.10 |
| Неоплачений капітал | 1425 | 0.00 | |
| Усього за розділом I | 1495 | 20 998.10 | 20 971.10 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 0.00 | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0.00 | |
| III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0.00 | |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1 613.80 | 2 157.70 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 133.90 | 39.70 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 53.30 | 15.40 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 7.40 | 8.80 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 28.70 | 38.20 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0.00 | |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 1 467.80 | 726.10 |
| Усього за розділом III | 1695 | 3 251.60 | 2 970.50 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0.00 | |
| Баланс | 1900 | 24 249.70 | 23 941.60 |

Звіт про фінансові результати

| Назва рядка | Код рядка | За звітний період, тис. грн | За аналогічний період попереднього року, тис. грн |
|--|-----------|-----------------------------|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 24 793.50 | 20 257.60 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 22 037.10 | 17 657.40 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 1 473.70 | 316.20 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 4 176.20 | 2 441.40 |
| Інші доходи | 2240 | | 3.10 |
| Інші витрати | 2270 | | 0.00 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 26 267.20 | 20 576.90 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 26 213.30 | 20 098.80 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 53.90 | 478.10 |
| Податок на прибуток | 2300 | 86.50 | 38.00 |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | -32.60 | 440.10 |

Фінансова звітність підприємства ТОВ «СенаторАвтор» за 2022 рік

Актив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|--|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи | 1000 | 0.00 | 0.00 |
| первісна вартість | 1001 | 0.00 | |
| накопичена амортизація | 1002 | 0.00 | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 0.00 | |
| Основні засоби: | 1010 | 4 318.30 | 2 911.70 |
| первісна вартість | 1011 | 15 124.20 | 15 124.20 |
| знос | 1012 | 10 805.90 | 12 212.50 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | 0.00 | |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 0.00 | |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0.00 | |
| Усього за розділом I | 1095 | 4 318.30 | 2 911.70 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 1100 | 15 698.70 | 12 869.70 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 15 676.30 | 12 796.90 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0.00 | |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 1 489.40 | 3 124.20 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 1 092.90 | 767.70 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 316.70 | 315.90 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 403.60 | 119.00 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0.00 | |
| Г роші та їх еквіваленти | 1165 | 0.90 | 475.60 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 0.00 | |
| Інші оборотні активи | 1190 | 13.40 | 17.30 |
| Усього за розділом II | 1195 | 18 698.90 | 17 373.50 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0.00 | |
| Баланс | 1300 | 23 017.20 | 20 285.20 |

Пасив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|---|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 18 400.00 | 18 400.00 |
| Додатковий капітал | 1410 | 0.00 | |
| Резервний капітал | 1415 | 0.00 | |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2 278.80 | 977.10 |
| Неоплачений капітал | 1425 | 0.00 | |
| Усього за розділом I | 1495 | 20 678.80 | 19 377.10 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 0.00 | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0.00 | |
| III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0.00 | |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 2 152.30 | 774.30 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 8.10 | 0.10 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 7.50 | 0.40 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 38.20 | |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0.00 | |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 132.30 | 133.30 |
| Усього за розділом III | 1695 | 2 338.40 | 908.10 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0.00 | |
| Баланс | 1900 | 23 017.20 | 20 285.20 |

Звіт про фінансові результати

| Назва рядка | Код рядка | За звітний період, тис. грн | За аналогічний період попереднього року, тис. грн |
|--|-----------|-----------------------------|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 12 230.70 | 24 793.50 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 10 234.60 | 22 037.10 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 183.60 | 1 473.70 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 3 405.40 | 4 176.20 |
| Інші доходи | 2240 | | 0.00 |
| Інші витрати | 2270 | | 0.00 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 12 414.30 | 26 267.20 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 13 640.00 | 26 213.30 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | -1 225.70 | 53.90 |
| Податок на прибуток | 2300 | 75.80 | 86.50 |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | -1 301.50 | -32.60 |

Фінансова звітність підприємства ТОВ «СенаторАвто» за 2023 рік

Актив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|--|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Необоротні активи Нематеріальні активи | 1000 | 0.00 | 0.00 |
| первісна вартість | 1001 | 0.00 | |
| накопичена амортизація | 1002 | 0.00 | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 0.00 | |
| Основні засоби: | 1010 | 2 911.70 | 1 505.10 |
| первісна вартість | 1011 | 15 124.20 | 15 124.20 |
| знос | 1012 | 12 212.50 | 13 619.10 |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | 0.00 | |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | 0.00 | |
| Інші необоротні активи | 1090 | 0.00 | |
| Усього за розділом I | 1095 | 2 911.70 | 1 505.10 |
| II. Оборотні активи Запаси: | 1100 | 12 869.70 | 11 259.00 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | 12 796.90 | 11 186.20 |
| Поточні біологічні активи | 1110 | 0.00 | |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1125 | 3 124.20 | 177.30 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | 767.70 | 316.20 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | 315.90 | 315.90 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | 119.00 | 6 879.50 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | 0.00 | |
| Г роші та їх еквіваленти | 1165 | 475.60 | 354.50 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | 0.00 | |
| Інші оборотні активи | 1190 | 17.30 | 60.60 |
| Усього за розділом II | 1195 | 17 373.50 | 19 047.10 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | 0.00 | |
| Баланс | 1300 | 20 285.20 | 20 552.20 |

Пасив

| Назва рядка | Код рядка | На початок звітного року, тис. грн | На кінець звітного періоду, тис. грн |
|---|-----------|------------------------------------|--------------------------------------|
| I. Власний капітал Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 18 400.00 | 18 400.00 |
| Додатковий капітал | 1410 | 0.00 | |
| Резервний капітал | 1415 | 0.00 | |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 977.10 | 803.40 |
| Неоплачений капітал | 1425 | 0.00 | |
| Усього за розділом I | 1495 | 19 377.10 | 19 203.40 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | 0.00 | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 0.00 | |
| III. Поточні зобов'язання Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | 0.00 | |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 774.30 | 78.60 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 0.10 | 940.60 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 0.00 | |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 0.40 | 0.10 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 0.00 | -1.20 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | 0.00 | |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | 133.30 | 330.70 |
| Усього за розділом III | 1695 | 908.10 | 1 348.80 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | 0.00 | |
| Баланс | 1900 | 20 285.20 | 20 552.20 |

Звіт про фінансові результати

| Назва рядка | Код рядка | За звітний період, тис. грн | За аналогічний період попереднього року, тис. грн |
|--|-----------|-----------------------------|---|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 33 207.90 | 12 230.70 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | 30 015.40 | 10 234.60 |
| Інші операційні доходи | 2120 | 7 605.40 | 183.60 |
| Інші операційні витрати | 2180 | 10 551.60 | 3 405.40 |
| Інші доходи | 2240 | | 0.00 |
| Інші витрати | 2270 | | 0.00 |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 40 813.30 | 12 414.30 |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | 40 567.00 | 13 640.00 |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 246.30 | -1 225.70 |
| Податок на прибуток | 2300 | | 75.80 |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | 246.30 | -1 301.50 |