

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра Економіки підприємства та організації підприємницької діяльності
(найменування кафедри)

Допущено до захисту

Завідувач кафедри

Грінченко Р.В.

_____ (підпис)

“12” травня 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня бакалавра

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою

«Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»

на тему: «Основні напрями збільшення обсягу прибутку підприємства
(на прикладі ТОВ «Трексім»)»
(назва теми)

Виконавець:

студент ЦЗФН

Фаренюк Роман Олегович

(прізвище, ім'я, по батькові)

_____ /підпис/

Науковий керівник:

д.е.н., професор

(науковий ступінь, вчене звання)

Кошельок Галина Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

_____ /підпис/

Одеса 2026

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ПРИБУТОК ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА	
1.1. Сутність прибутку підприємства.....	6
1.2. Фактори збільшення обсягів прибутку підприємства.....	16
РОЗДІЛ 2. ДИНАМІКА ЗМІНИ РІВНЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТРЕКСІМ»	
2.1. Характеристика діяльності ТОВ «Трексім».....	22
2.2. Аналіз динаміки прибутку ТОВ «Трексім».....	38
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТРЕКСІМ».....	
ВИСНОВКИ.....	
	57
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	
	60

ВСТУП

Актуальність теми дослідження.

Вітчизняні підприємства сьогодні стикаються з багатьма проблемами, які пов'язані з війною, яку розв'язала Російська Федерація на території України та світовими кризами. Їх наслідками є посилення кризових явищ, зростання цін на паливо та енергоносії, зростання транспортних та ресурсних витрат, загрози руйнування матеріальної бази підприємств тощо.

Названі загрози потребують посилення фінансової безпеки підприємств, формування страхових фондів та диверсифікації діяльності з метою запобігання наслідків руйнацій та збитків.

Функціонування підприємств в умовах ринків з високим рівнем конкуренції також передбачає систематичного інвестування в оновлення техніко-технологічної бази підприємства, випуск продукції високої якості, долучення до інноваційної діяльності та впровадження сучасних технологій.

Тому важливого значення набуває посилення ефективності діяльності підприємств з метою отримання максимального обсягу доходів та прибутку для формування фінансової незалежності. Прибуток є основною суб'єктивною метою діяльності підприємств. На основі власного прибутку підприємства мають змогу інвестувати в придбання необхідних видів устаткування, впровадження інноваційних проєктів, здійснювати модернізацію техніко-технологічної бази для диверсифікації діяльності тощо.

Актуальність теми даного дослідження обумовлена зростанням ролі прибутку підприємства як важливого результату його діяльності та основою для подальшого його розвитку.

Метою роботи є вивчення теоретичної сутності категорії «прибуток» та визначення основних шляхів зростання прибутку підприємства на прикладі ТОВ «Трексім».

Об'єктом дослідження є основні показники діяльності та прибутку ТОВ «Трексім».

Предметом дослідження є процеси діяльності підприємства та основні шляхи зростання обсягу прибутку у ТОВ «Трексім».

Для досягнення поставленої мети виділені наступні завдання:

- визначити роль та значення прибутку підприємства для його розвитку в стратегічній перспективі;
- розглянути підходи науковців щодо визначення категорії «прибуток»;
- дослідити економічну сутність прибутку підприємства;
- розглянути класифікацію видів прибутку;
- дослідити основні функції прибутку та їх сутність;
- надати характеристику ТОВ «Трексім» та основні напрями діяльності даного підприємства;
- провести аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «Трексім» та визначити основні тенденції їх змін ;
- визначити показники ліквідності та фінансової стійкості ТОВ «Трексім» в динаміці років ;
- на основі даних за останні роки зробити аналіз видів прибутку підприємства ТОВ «Трексім», визначити тенденції до їх змін;
- визначити основні напрями та шляхи збільшення обсягу прибутку ТОВ «Трексім»;
- розробити та обґрунтувати заходи, спрямовані на збільшення обсягу прибутку ТОВ «Трексім».

Методи дослідження. Під час дослідження використовувались наступні методи дослідження:

- метод аналізу та синтезу;
- дедукції;
- класифікації та систематизації;
- узагальнення;
- спостереження; методи аналогій та порівняння;
- графічний та табличний методи тощо.

Інформаційною базою дослідження є низка нормативних документів та

законодавчих актів України, Постанови Кабінету Міністрів України, Укази Президента України, Закони України, Постанови Верховної Ради, монографії, підручники та наукові публікації щодо економічної природи категорії «прибуток підприємства», факторів, що впливають на зміну прибутку, статистична звітність та офіційний сайт підприємства ТОВ «Трексім».

Обсяг та структура роботи: кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел 37 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 63 сторінки.

РОЗДІЛ І. ПРИБУТОК ТА ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність прибутку підприємства

Ефективність діяльності сучасного підприємства характеризується багатьма показниками, які відображають різноманітні аспекти діяльності підприємства. Однак важливе місце серед цих показників належить саме прибутку підприємства як узагальненому показнику результату його діяльності.

Нормативна база щодо формування прибутку підприємства представлена в низці законодавчих актів та положень [1; 2].

Економічна природа категорії «прибуток» досліджувалась багатьма вченими та практиками. Проблематиці прибутку присвячені наукові праці І.О. Бланка [3], М.М. Бердара [4], І.І. Бершадської, С.О. Тульчинської [5], Н.М. Богацької [6], І.М. Вахович, Ю.В. Волинчук [9], Л.С. Гаватюк, Н.В. Дармограй, Г.М. Хімійчука [10], Л.М. Духновської, В.С. Павлової [11], І.Ю. Єпіфанової, В.С. Гуменюк [12], П.Д. Каминського [13], О.Є. Майбороди, Г.О. Сукрушевої [14] та інші.

Інші науковці акцентували свої наукові роботи на процесах формування фінансового результату, розподілу прибутку на підприємстві та підходам до управління прибутком. До них відносяться Н.Ю. Мардус, К.Ю. Корсунова [15], А.В. Мурашко, В.В. Думенков [16], С.Є. Николишин [17], М.М. Павлишенко, Л.А. Сивуля [18], І.О. Павлюк [19], М.В. Патарідзе-Вишинська [20; 21].

Існує багато визначень категорії «прибуток підприємства». Науковці не мають єдиного підходу до трактування цієї важливої категорії. І.О. Бланк ототожнює прибуток і чистий дохід підприємця, які є, на його думку певною винагородою за ризики, що притаманні підприємницькій діяльності. Визначається прибуток як різниця між сукупним доходом та сукупними витратами, що необхідні для реалізації процесу підприємницької діяльності [3].

Для інших науковців прибуток є важливою та рушійною силою, необхідною для успішності функціонування ринкової економіки в цілому, та

також прибуток є стимулюючим фактором у діяльності підприємців та працівників підприємства [5, с. 182].

Ю.А. Гайбура та Л.А. Загнітко підкреслюють, що роль прибутку підприємства визначається тим, що він, як найважливіша економічна категорія, основа для можливості здійснення розширеного виробництва та успішного функціонування підприємства, виступає також основою зростання його конкурентоспроможності на ринках [22].

Роль прибутку в ринковій економіці визначається наступними характеристиками:

- за умов функціонування підприємства в ринковій економіці прибуток виступає основною метою реалізації підприємницької діяльності;
- прибуток виступає основою функціонування як окремих підприємств, так і є базисом для економічного, соціального та політичного розвитку держави;
- є основним внутрішнім джерелом для накопичення інвестиційних та фінансових ресурсів підприємства, тому за достатнього обсягу прибутку немає необхідності у залученні зовнішніх коштів;
- прибуток є основним критерієм визначення ефективності підприємницької діяльності;
- виступає у ролі механізму фінансового захисту підприємства від банкрутства та інших негативних факторів.
- прибуток - це незначна частина сукупного доходу від підприємницької діяльності (частка суми усіх доходів від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності);
- прибуток виступає елементом майбутніх доходів підприємця, який інвестував свій капітал у діяльність визначеного напрямку для отримання комерційного успіху, одночасно прибуток є лише можливим доходом підприємця;
- прибуток характеризує частину доходу, яка уже очищена від усіх відрахувань та інших витрат;
- прибуток – це вартісний показник, який виражений у грошовій формі [6].

М.В. Патарідзе-Вишинська відмічає зв'язок прибутку та капіталу та зауважує, що прибуток є певною формою доходу підприємця, який інвестував свій капітал для отримання комерційного доходу. Отже ці дві категорії: прибуток та капітал мають нерозривний зв'язок і прибуток в опосередкованому вигляді виступає характеристикою ціни капіталу [20].

С.Є. Николишин зауважує, що прибуток є не тільки базисом для успішного функціонування окремих підприємств та для їх майбутнього розвитку, але і визначає прибуток як підґрунтя для загальноекономічного розвитку економіки країни в цілому [17, с. 300].

Важливого значення для розуміння економічної природи категорії «прибуток підприємства» має визначення його основних функцій (рис. 1.1).

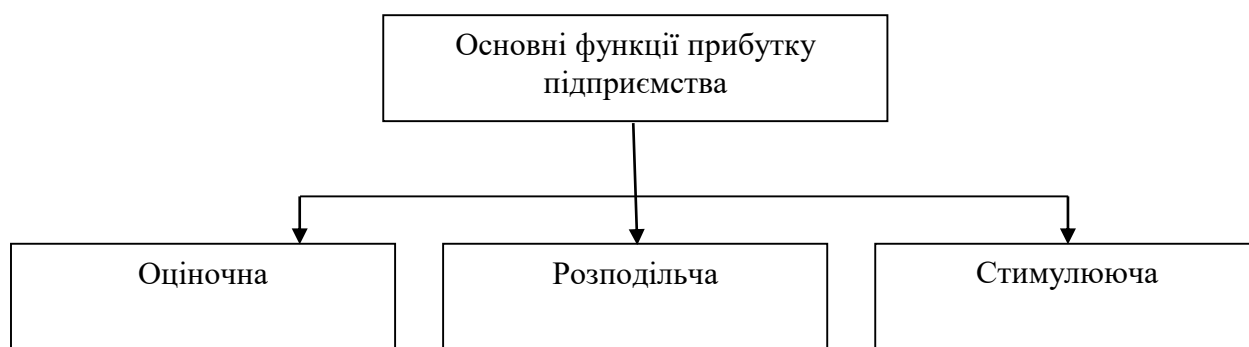


Рис. 1.1. Основні функції прибутку підприємства [14, с. 312].

Оціночна функція передбачає, що показник прибутку є мірилом та критерієм оцінювання як загальних результатів діяльності підприємства, так і різних напрямів його діяльності протягом певного періоду часу.

Розподільча функція розглядає прибуток підприємства у якості важливого внутрішнього джерела фінансування перспективних заходів з розвитку підприємства, його інноваційні проєкти та в більш широкому аспекті є джерелом наповнення бюджетів (місцевого, регіонального та державного рівнів).

Стимулююча функція розглядає прибуток підприємства важливим стимулюючим та мотивуючим фактором ефективної роботи підприємців та персоналу підприємства (за рахунок виплати з чистого прибутку дивідендів,

бонусів тощо) та джерелом забезпечення індивідуальних потреб підприємців, працівників та завдань підприємства [14, с. 312].

На рис. 1.2 наведено стратегічні завдання управління прибутком підприємства.



Рис. 1.2. Стратегічні завдання ефективного управління прибутком підприємства [23-25].

Дослідники виділяють основні цілі управління прибутком підприємства:

- 1) Загальна мета – збільшення обсягу прибутку.
- 2) Специфічні цілі:

- життєво-важлива – забезпечення отримання мінімального рівня прибутку для покриття витрат;

- поточна – забезпечення отримання достатнього рівня прибутку для покриття поточних потреб;
- перспективна – забезпечення отримання максимального рівня прибутку для подальшого інвестування у розвиток підприємства [26-30].

Для більш повного розуміння категорії «прибуток підприємства» доцільно розглянути існуючі підходи до класифікації видів прибутку. В економічній літературі автори надають різні види класифікацій за окремими класифікаційними ознаками, виходячи з видів джерел отримання прибутку, порядку його формування, напрямів діяльності підприємства тощо.

Науковці К.С. Жадько та В.С. Котенко пропонують свої підходи до класифікації. Зокрема, вони виділяють класифікацію видів прибутку в залежності від виду діяльності (рис. 1.3).

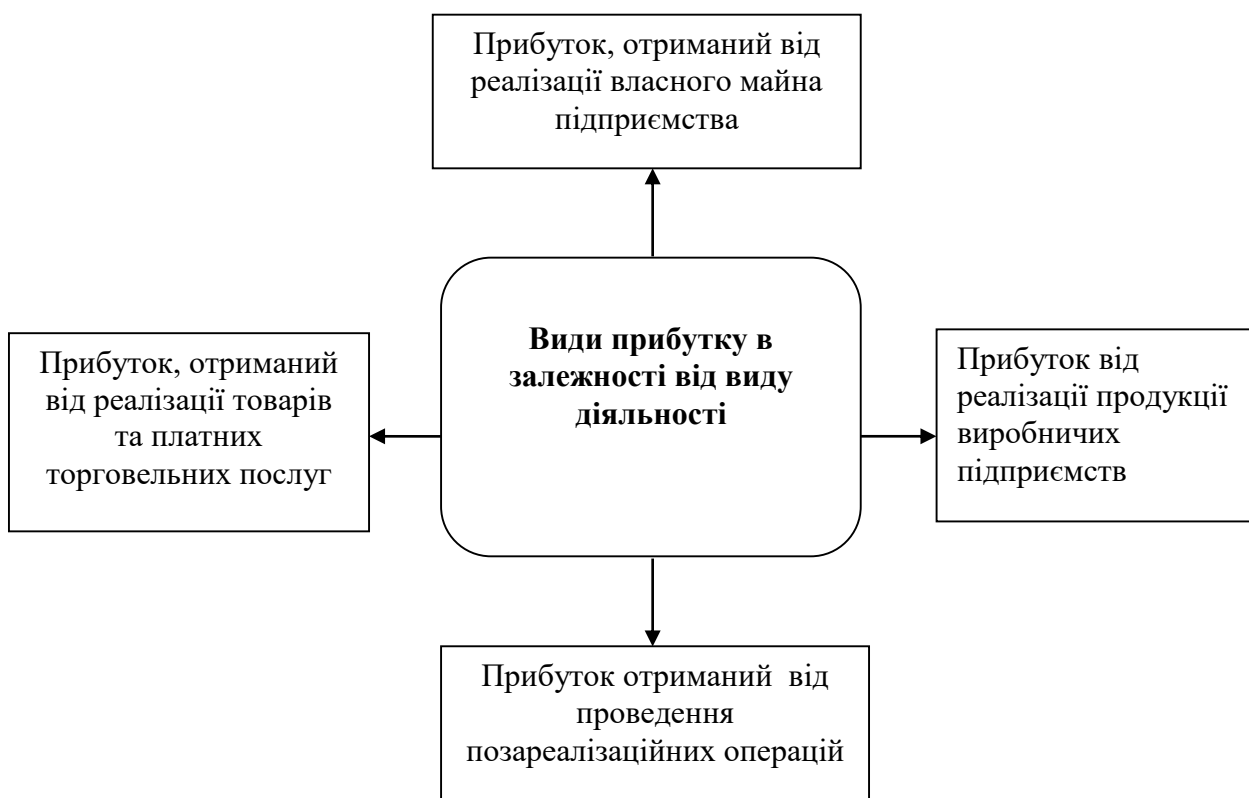


Рис.1.3. Класифікація видів прибутку в залежності від виду діяльності підприємства [29, с. 373-374].

Наступною класифікаційною ознакою, яку виділили згадані науковці є класифікація видів прибутку в залежності від порядку його визначення (формування) (1.4).

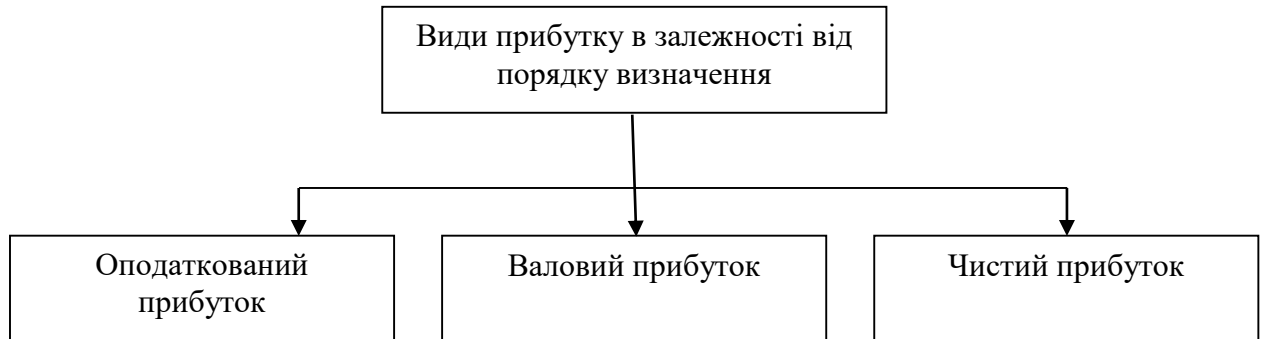


Рис.1.4. Види прибутку в залежності від порядку визначення [29, с. 373-374].

Класифікація видів прибутку в залежності від методики оцінки включає такі види прибутку:

- номінальний прибуток;
- реальний прибуток

Класифікація видів прибутку в залежності від мети визначення включає:

- бухгалтерський прибуток;
- економічний прибуток.

Класифікація видів прибутку в залежності від розмірів включає такі види прибутку:

- мінімальний прибуток;
- цільовий прибуток;
- максимальний прибуток [29, с. 373-374].

Наступна класифікація видів прибутку відображає порядок формування прибутку відповідно до різних аспектів діяльності підприємства та включає такі види прибутку:

Валовий прибуток від реалізації продукції підприємства визначається у Формі №2 статистичної звітності: різниця між чистим доходом від реалізації продукції підприємства та неповною собівартістю продукції.

Чистий прибуток від реалізації продукції - різниця між чистим доходом від реалізації продукції підприємства та повною собівартістю продукції (неповна собівартість продукції + адміністративні витрати підприємства + витрати на збут).

Прибуток від іншої операційної діяльності - різниця між іншими операційними доходами та іншими операційними витратами.

Прибуток від операційної діяльності визначається як сума прибутку від реалізації продукції та прибутку від іншої операційної діяльності підприємства.

Прибуток від інвестиційної діяльності - різниця між інвестиційними доходами та інвестиційними витратами підприємства.

Прибуток від неопераційної діяльності - різниця між іншими неопераційними доходами та іншими неопераційними витратами підприємства.

Прибуток від звичайної діяльності (балансовий прибуток) – алгебраїчна сума усіх видів прибутку підприємства до оподаткування.

Чистий прибуток - різниця між фінансовим результатом до оподаткування та витратами (доходом) з податку на прибуток [31].

Формування відповідного правового та нормативного державного регулювання формування, використання та оподаткування прибутку підприємств є важливою складовою ефективної системи управління прибутком на усіх рівнях [30, с. 58].

До основних тактичних завдань системи управління прибутком підприємства, на думку науковців, відносяться:

- максимізація усіх видів прибутку, усіх аспектів діяльності з врахуванням необхідних ресурсів для їх забезпечення;
- збалансованість та оптимізація пропорцій між рівнем прибутку та рівнем економічного ризику;

- формування необхідного обсягу фінансових ресурсів для забезпечення подальшого сталого розвитку підприємства;
- стимулювання процесів з залучення персоналу підприємства до заходів щодо збільшення обсягу прибутку;
- визначення та забезпечення певного рівня прибутку для власників та керівників підприємства з урахуванням норми прибутку у сфері діяльності підприємства;
- забезпечення систематичного зростання рівня конкурентоспроможності підприємства та його ринкової вартості [18, с.87].

Система управління прибутком включає наступні етапи:

1) Визначення напрямів та шляхів збільшення обсягів прибутку підприємства. На цьому етапі менеджери підприємства повинні відповідно до місії та стратегічних завдань розвитку визначити які аспекти та напрями діяльності є більш прибутковими в стратегічній перспективі та розглянути можливі шляхи диверсифікації діяльності.

2) Відбір заходів з підвищення прибутку на основі системи критеріїв та показників. Завданнями даного етапу управління є прогнозування зміни видів прибутку (прибутку від реалізації, операційного прибутку; чистого прибутку тощо) внаслідок зміни обсягів виробництва та реалізації тих чи інших видів продукції, економії витрат, впровадження інноваційних технологій тощо.

3) Формування планів з ресурсного забезпечення обраних заходів (фінансово, кадрового, матеріально-сировинного, техніко-технологічного тощо). Тут необхідно установити відповідність прогнозних обсягів прибутку з можливостями підприємства по забезпеченню необхідними ресурсами.

4) Планування комунікацій та взаємодії підрозділів підприємства (функціональних, виробничих, забезпечувальних) в процесі реалізації заходів орієнтованих на збільшення обсягу прибутку підприємства. Визначення функціональних завдань кожного підрозділу в процесі впровадження заходів допоможе чітко виконувати поставлені завдання.

5) Планування заходів в контексті часу та простору , зокрема:

- виділення етапів реалізації заходів за часовими гори зонтами
- призначення відповідальних осіб за реалізацію конкретних заходів
- окреслення підрозділів дотичних до реалізації заходів та конкретизація їх завдань тощо.

6) Формування системи показників ефективності реалізації заходів (економічної, соціальної, екологічної, технічної тощо). Для сучасного підприємства важливого значення набуває прогнозування наслідків своєї діяльності як безпосередньо для самого підприємства, так і для зовнішнього середовища.

7) Розроблення системи моніторингу та контролю за реалізацією заходів відповідно до тактичних завдань. Систематичний контроль над впровадженням заходів сприяє своєчасному виявленню проблемних аспектів та протидії впливу негативних факторів.

8) Реалізація заходів. Даний етап потребує максимальної зосередженості на чіткому впровадженні запланованих заходів з підвищення рівня прибутку.

9) Аналіз результатів від впровадження заходів на відповідність запланованим показникам та виявлення причинно-наслідкових зав'язків у разі порушень. З'ясування причин відхилення запланованих результатів від фактичних дає можливість визначити проблемні аспекти в діяльності підприємства.

10) На основі попереднього аналізу формування системи заходів коригування отриманих результатів. Гнучке реагування на виклики зовнішнього середовища та проблеми внутрішнього стану дозволить підприємству швидко адаптуватись до нових вимог та врахувати недоліки управління та організації діяльності.

11) Отримання остаточних результатів за впровадженими заходами з підвищення рівня прибутку підприємства. Внаслідок реалізації управлінських заходів підприємство отримує можливість збільшити обсяги прибутку та підвищити рівень прибутковості та конкурентоспроможності [4; 32].

Система управління прибутком підприємства включає завдання, методи та принципи управління. Розглянемо основні принципи управління прибутком підприємства:

- цілеспрямованість орієнтує систему управління на забезпечення високого рівня прибутковості;
- відповідність законодавчим та нормативним актам передбачає, що управління прибутком повинно здійснюватися на основі дотримання усіх законодавчих актів;
- принцип науковості орієнтує на врахування об'єктивних закономірностей розвитку науки а техніки;
- відповідальність передбачає забезпечення відповідальності та її наслідків в процесі управління прибутком;
- комплексність орієнтує на забезпечення можливостей використання усіх напрямів діяльності підприємства в процесі досягнення максимального рівня прибутковості;
- ефективність передбачає забезпечення максимальних обсягів прибутку для усіх напрямів діяльності;
- гнучкість орієнтує систему управління прибутком на забезпечення вчасного реагування на зміни та адаптацію до них;
- безперервність передбачає систематичні заходи щодо зростання рівня прибутку підприємства [33-35].

Формування ефективної системи управління прибутком підприємства з врахуванням ринкових потреб споживачів та співставлення їх з ресурсами підприємства (виробничими потужностями, фінансовими ресурсами, кадровим потенціалом підприємства, техніко-технологічною базою тощо) сприяє досягненню високого рівня прибутковості та забезпеченню ефективності діяльності в тактичному періоді та стратегічній перспективі.

1.2. Фактори збільшення обсягів прибутку підприємства

Для ефективного управління прибутком підприємства також важливого значення набуває врахування факторів, спроможних впливати на зміну обсягів прибутку підприємства. Науковці розглядають класифікацію факторів відповідно до різноманітних класифікаційних ознак.

Однією з поширених класифікаційних ознак є розподіл на зовнішні та внутрішні фактори впливу (рис. 1.5).

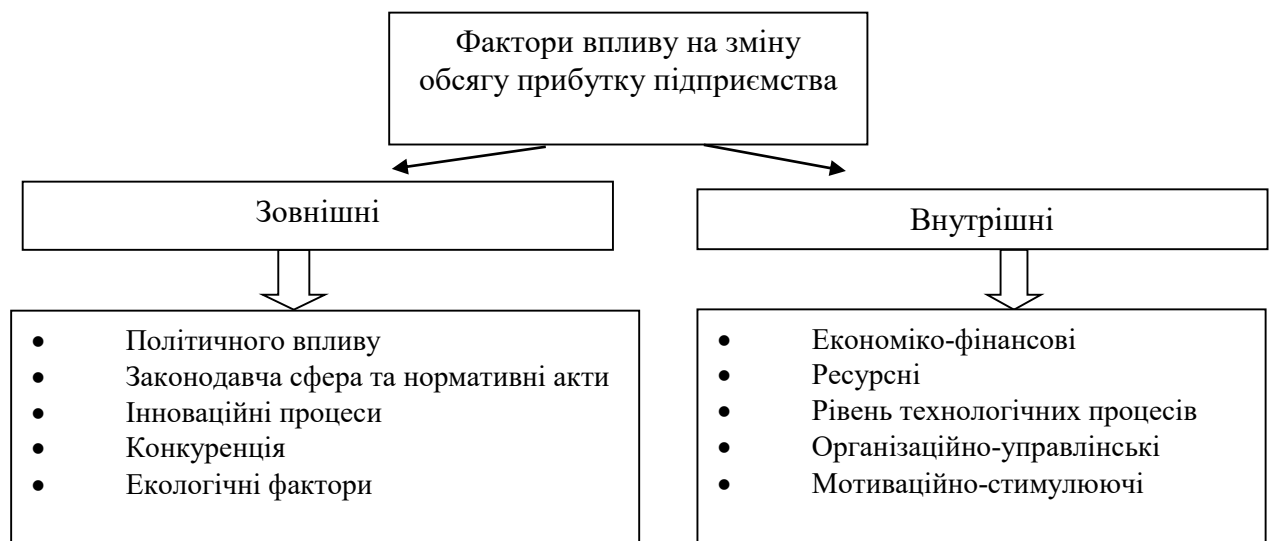


Рис. 1.5. Фактори, які впливають на зміну обсягу прибутку підприємства [34; 36]

Врахування зовнішніх факторів відіграє вирішальну роль в період, коли відбуваються кардинальні зміни на міжнародних ринках ресурсів, енергоносіїв та палива; в період міжнародних та локальних (на рівні окремої держави) криз; при появі винаходів та на їх основі базових технологій внаслідок впливу науково-технічного прогресу; в період військових дій, ескалації міжнародних відносин тощо.

Внутрішні фактори також мають безпосередній вплив на окреме підприємство та можуть свідчити про низький рівень організації виробничих та управлінських процесів і потребують якісно нових підходів до коригування діяльності.

На зміну обсягів прибутку підприємства здійснює безпосередній вплив також система техніко-економічних факторів (рис. 1.6).



Рис.1.6. – Техніко-економічні фактори впливу на зміну обсягу прибутку підприємства [34; 36]

Врахування зазначених техніко-економічних факторів сприятиме прогнозуванню зміни обсягу прибутку під впливом зазначених заходів та напрямів та допоможе сформувати систему таких заходів з урахуванням потреб підприємства відповідно до перспектив розвитку.

Інші науковці виділяють дещо інший перелік внутрішніх факторів, які впливають на прибуток підприємства (рис. 1.7).

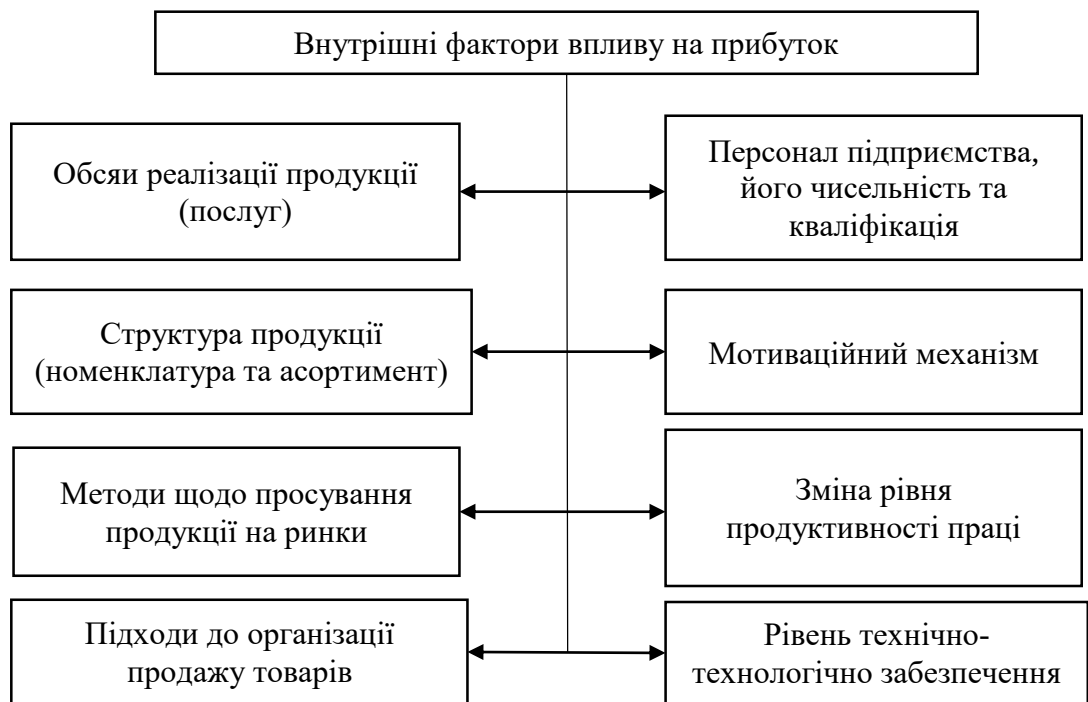


Рис. 1.7. Внутрішні фактори впливу на прибуток [37, с. 300].

Інші дослідники доповнюють перелік внутрішніх факторів такими:

- забезпечення ритмічності у виробництві продукції та інших забезпечувальних процесах;
- досягнення високого рівня матеріально-технічного забезпечення процесів на підприємстві відповідно до сучасних вимог;
- перегляд номенклатури та асортименту продукції підприємства і забезпечення високого рівня якості продукції;
- побудова оптимальної та раціональної структури управління і виробництва;
- оптимізація та ефективність щодо використання матеріального, фінансового і трудового забезпечення ресурсами;
- систематичний моніторинг та маркетингові дослідження для з'ясування потреб споживачів;
- проведення досліджень щодо напрямків забезпечення екологічних стандартів в діяльності;

- заходи, спрямовані на соціальний захист працівників та створення сприятливого психологічного клімату [11, с. 101].
- забезпечення належного рівня та обсягів валового доходу підприємства;
- зростання рівня продуктивності праці внаслідок техніко-технологічних рішень;
- забезпечення прискорення обігу оборотних фондів та коштів підприємства;
- сприяння формуванню власних оборотних коштів та прискорення її оборотності протягом року;
- ефективне використання основних виробничих фондів підприємства;
- управління зміною обсягів роздрібного товарообігу в залежності від потреб потенційних споживачів;
- удосконалення системи ціноутворення на товари та послуги підприємства;
- управління змінами обсягів витрат щодо просування продукції на ринках збуту;
- зміна структури логістичних витрат підприємства та орієнтація на розширення електронної комерції;
- впровадження сучасних засобів та предметів праці і новітніми високопродуктивними технологіями виробництва продукції;
- поглиблення спеціалізації виробничих процесів та широке використання комплектуючих виробів;
- забезпечення безперервного зростання рівня кваліфікації персоналу підприємства [28].

Орієнтованість на врахування впливу внутрішніх факторів допоможе менеджменту підприємства своєчасно усувати «вузькі місця» та проблемні

аспекти в діяльності підприємства та сприятиме ефективній реалізації заходів щодо зростання обсягу прибутку підприємства в просторі та часі.

Щодо класифікації зовнішніх факторів впливу на рівень прибутку підприємства в науковій літературі також відсутній єдиний підхід. Узагальнення різних думок науковців дозволило нам виділити наступну класифікацію зовнішніх факторів (рис. 1.8).

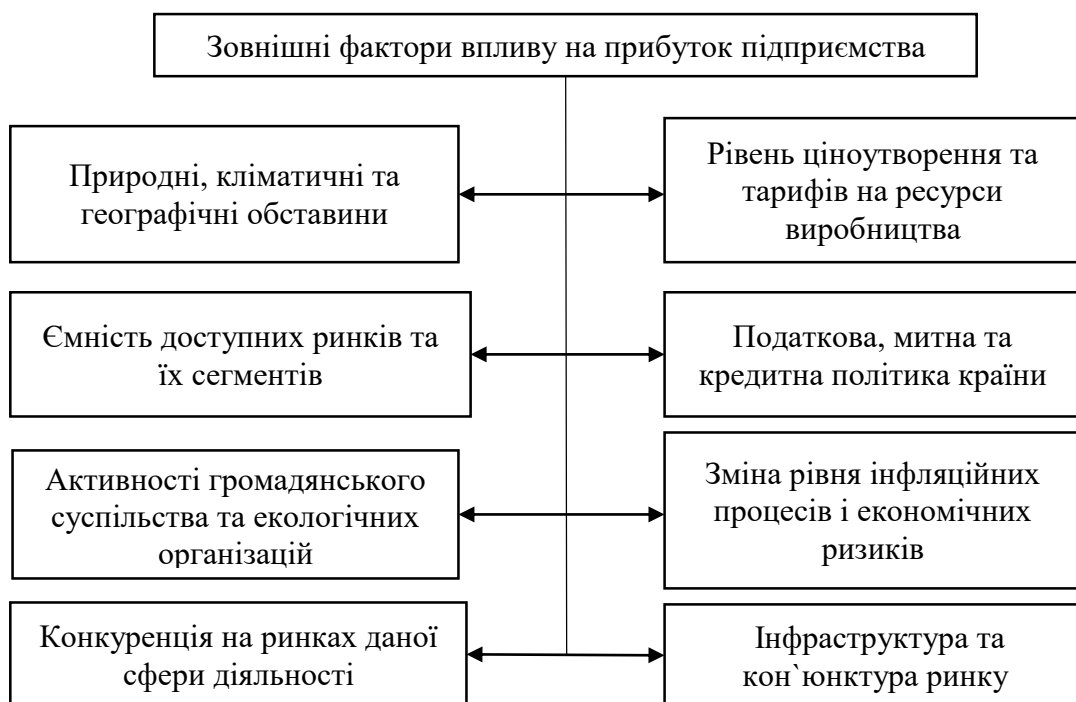


Рис. 1.8. Зовнішні фактори, що впливають на зміну обсягу прибутку підприємства [22; 23, с. 83; 28; 32; 34; 36].

Окрім зазначених факторів, на думку дослідників, необхідне врахування впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів з подальшим прогнозуванням з використанням, зокрема, методів прогнозного моделювання будувати різні сценарії подальшого розвитку підприємства та прогнозного значення обсягів прибутку від усіх видів діяльності. Також для отримання значного обсягу прибутку необхідно реалізувати такі завдання:

1) Розробка заходів з освоєння нових ринків збуту та сприяння зростанню обсягів виробництва і реалізації продукції (надання послуг).

2) Впровадження високопродуктивних машин та устаткування для забезпечення зростання продуктивності праці на підприємстві.

3) Скорочення рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції підприємства за допомогою сучасних методів управління витратами (наприклад, впровадження автоматизованих систем управлінського обліку).

4) Забезпечення гнучкості системи ціноутворення на продукцію та послуги, розвиток систем лояльності.

5) Активізація комунікацій з постачальниками, посередниками, клієнтами, торговими організаціями на основі тривалої плідної співпраці.

6) Системний моніторинг ринку та конкурентів, орієнтація на потреби споживачів.

7) Забезпечення структурних змін в номенклатурі продукції підприємства з метою зосередження на випуску високоренабельних видів продукції.

8) Організація діяльності виробничих підрозділів з врахуванням гнучкості щодо переналагодження устаткування.

9) Постійний аналіз інноваційних розробок у сфері діяльності підприємства [27].

РОЗДІЛ II. ДИНАМІКА ЗМІНИ РІВНЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТРЕКСІМ»

2.1 Характеристика діяльності ТОВ «Трексім»

Транспортне підприємство ТОВ "ТРЕКСІМ" було створено у 2007 році в місті Одеса та розпочало свою діяльність на ринку транспортування та логістичного забезпечення. Компанія розпочала свою діяльність у сфері надання послуг щодо супроводу внутрішньо-портових експедирувань для імпоротно-експортних вантажів. Подальше спрямування на розвиток та диверсифікацію діяльності сприяло переорієнтації цієї компанії до більшого акцентування саме на експортних вантажопотоках, які мають більший вплив на ринках. Подальше зосередження на експортних вантажопотоках призвело до збільшенню операцій щодо перевалки вантажів через локальні термінали. Таким чином було організовано діяльність термінально-складського комплексу.

Поступово, з розвитком компанії створювалися наступні підрозділи, які сьогодні є основою організаційної структури підприємства:

- транспортний автопарк контейнеровозів;
- зона механізації процесів;
- спеціалізований функціональний відділ виробничої логістики;
- спеціалізовані термінали.

Процеси модернізації діяльності та оновлення основних виробничих фондів відбуваються у ТОВ «Трексім» за такими напрямками:

- забезпечення зростання виробничих потужностей підприємства;
- удосконалення технологій обробки різних вантажів на основі сучасних підходів;
- придбання та введення в дію нових видів техніки, зокрема, унікальної

- заходи щодо підвищення рівня кваліфікації та професіоналізму співробітників підприємства.

До основних напрямів роботи підприємства ТОВ «Трексім» сьогодні відносяться:

- Транспортне оброблення вантажів
- Надання послуг вантажного автомобільного транспорту
- Надання послуг вантажного морського транспорту
- Надання послуг вантажного річкового транспорту
- Інша допоміжна діяльність у сфері транспортних послуг
- Надання послуг термінального комплексу
- Різноманітний перелік логістичних послуг
- Перевезення збіжжя контейнерами
- Перевезення інших сипучих вантажів контейнерами
- Перевезення наливних вантажів контейнерами
- Надання послуг з перевезення великовагових і негабаритних вантажів
- Контейнерні перевезення широкого спектру
- Надання послуг з морських перевезень
- Надання послуг з автоперевезень
- Здійснення залізничних перевезень
- Авіаперевезення
- Мультиmodalьні перевезення
- Перевезення наливних вантажів
- Перевезення негабаритних вантажів
- Перевезення небезпечних вантажів
- Перевезення навалочних вантажів
- Перевезення зерна
- Перевезення лісу
- Експедиція і логістика

- Страхування вантажів
- Складські послуги
- Митне оформлення
- Фрахтування



Рис. 2.1. Розташування ТОВ «Трексім».

До партнерів (замовників) ТОВ «Трексім» на ринку України відносяться такі компанії:

1) ДП «Адміністрація морських портів України» (АМПУ) / Одеська філія ДП «АМПУ», з яким ТОВ «Трексім» укладає договори оренди щодо приміщень та використання інфраструктурних об'єктів (залізничних колій та причалів).

2) ТОВ «Дунайська логістична група» (ДЛГ)

3) ТОВ «Бруклін-Київ»

4) ТОВ «Агропромислова компанія ім. О.В. Гіталова»

5) ТОВ «Технотест Плюс»

Для зазначених компаній ТОВ «Трексім» надає послуги, зокрема, з транспортування та експедирування сільськогосподарської продукції різними видами транспорту, у тому числі, за кордон.

Для більш детального ознайомлення з діяльністю ТОВ «Трексім» розглянемо ефективність використання ресурсів підприємства. У таблиці 2.1 наведені показники використання основних виробничих фондів ТОВ «Трексім» в 2020-2024 рр.

Таблиця 2.1

Ефективність використання основних виробничих фондів
в ТОВ «Трексім»

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту у 2024р до 2020р, в %
1	2	3	4	5	6	7
1)Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	5051,4	5455,8	4470,5	5582,2	5454,2	7,97
2)Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1530,1	1 554,95	1 578,7	1 578,7	1 562	2,09
3)Чисельність персоналу підприємства, чол.	2	2	2	2	2	-
4)Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	149,4	139,8	749,5	515,7	212,4	42,17
5)Фондовіддача, грн.	3,30	3,51	2,83	3,54	3,49	5,76
6)Фондоємність, грн.	0,30	0,29	0,35	0,28	0,29	-3,33
7)Фондоозброєність, тис. грн.	765,05	777,48	789,35	789,35	781,0	2,08
8)Фондорентабельність, %	9,76	8,99	47,48	32,67	13,59	39,24

Аналіз показників з табл. 2.1 свідчить, що протягом 2020-2024 років відбуваються наступні зміни:

- Спостерігається зростання обсягу реалізованої продукції з 5051,4 тис. грн. у 2020 р. до 5454,2 тис. грн. у 2024р. Загалом приріст становить 7,97 % у 2024 р. до відповідного показника 2020 р.
- Відбулось незначне зростання середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства: з 1530,1 тис. грн. у 2020 р. до 1562 тис. грн. у 2024 р. Зростання склало 2,09 % у 2024 р. до показника 2020 р.
- Спостерігаємо збільшення показника фондовіддачі на 5,76 % у 2024 р до відповідного показника 2020 р. : з 3,3 грн. у 2020 р. до 3,49 грн. у 2024р.

- Фондоємність, зворотній показник до фондovіддачі – навпаки має тенденцію до зменшення на 3,33 % за досліджуваний період: з 0,30 грн. у 2020 р. до 0,29 грн. у 2024 р.

- Показник фондоозброєності ТОВ «Трексім» змінюється відповідно до зміни обсягу реалізації продукції, оскільки чисельність працівників залишається незмінною протягом усього періоду спостереження. Спостерігається зростання даного показника на 2,08 % у 2024 р. до відповідного показника 2020 р.

- Показник фондорентабельність також має позитивну тенденцію до зростання протягом усього періоду: з 9,76 % у 2020 р. до 13,59 % у 2024 р. В цілому приріст становить 39,24 % до показника 2024 р.

Можна зробити загальний висновок про існування позитивної тенденції до зростання основних показників ефективності використання основних виробничих фондів підприємства ТОВ «Трексім» за період 2020-2024 рр.

На рис. 2.2-2.3 відображені описані тенденції щодо зміни показників ефективності використання основних виробничих фондів досліджуваного підприємства.

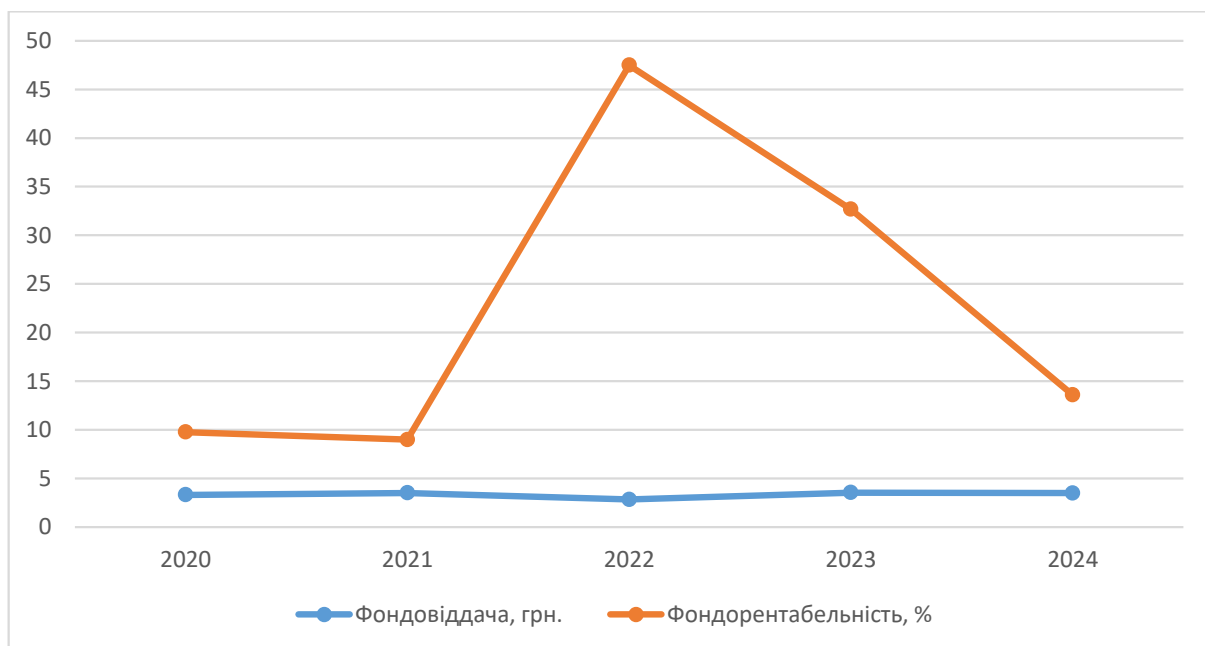


Рис. 2.2. Зміна фондovіддачі та фондорентабельності в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Тенденцію до зміни показника фондоозброєності в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр. можна побачити на рис. 2.3.

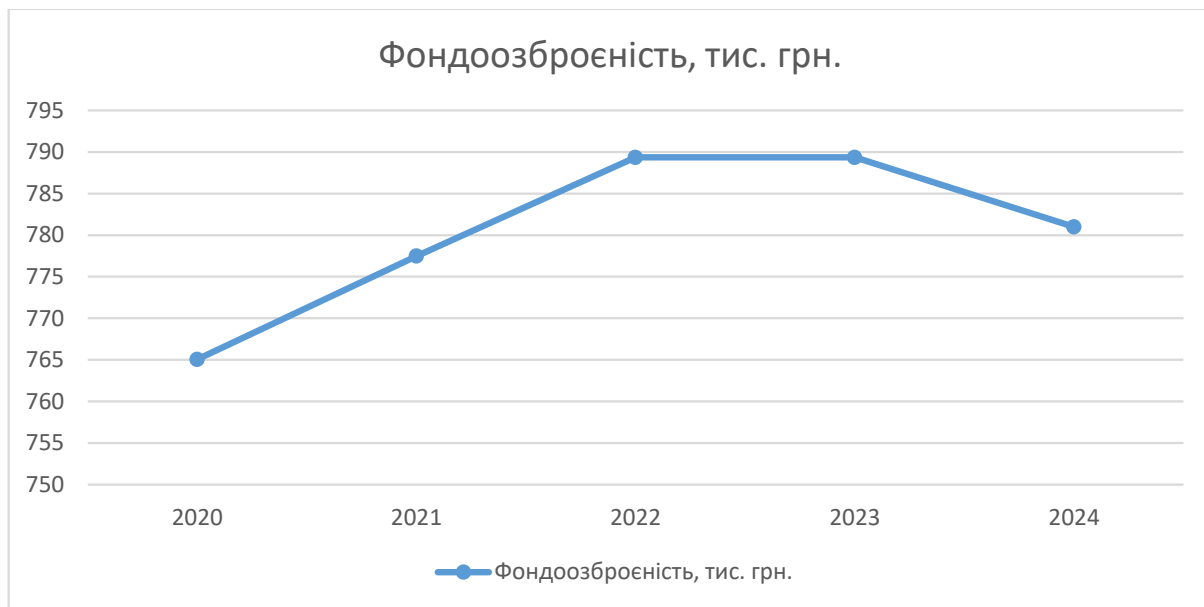


Рис. 2.3. Динаміка зміни показника фондоозброєності в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

У таблиці 2.2 наведені показники по оплаті праці працівників ТОВ «Трексім» в 2020-2024 рр.

Таблиця 2.2

Середньомісячна заробітна плата працівників
ТОВ «Трексім»

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
1	2	3	4	5	6	7
1)Чисельність ПВП, чол.	2	2	2	2	2	-
2)Фонд оплати праці, млн. грн.	695,25	721,17	764,64	780,03	816,21	17,39
3)Середньомісячна ЗП одного працівника, грн.	25630	26710	28320	28890	30230	17,95
4)Виробіток на 1 працівника, тис.грн./чол.	2 525,7	2 727,9	2 235,25	2 791,1	2 727,1	7,97

Аналіз таблиці 2.2 показує, що протягом усього періоду дослідження у 2020-2024 рр. ми спостерігаємо наступні тенденції до зміни показників:

Чисельність персоналу у ТОВ «Трексім» протягом усього досліджуваного періоду залишається без змін – 2 чол. Це постійні працівники підприємства (директор та бухгалтер), які здійснюють організацію та керівництво діяльністю підприємства. Для надання послуг з транспортування та супроводу вантажів підприємство заключає тимчасові договори підряду на виконання робіт (послуг) зі сторонніми організаціями та працівниками.

Спостерігаємо за 2020-2024 рр. постійне зростання у 2024 році у порівнянні з показниками 2020 р. як фонду оплати праці промислово-виробничого персоналу (з 695,25 млн. грн. в 2020 р. до 816,21 млн. грн. у 2024 р. Загальний приріст становить 17,39 %), так обсягів середньомісячної заробітної плати (з 25630 грн. у 2020 р. до 30230 грн. у 2024 р. В цілому заробітна плата зросла на 17,95 %).

Виробіток на 1 працівника ТОВ «Трексім» також має позитивну тенденцію до зростання: з 2525,7 тис. грн. у 2020 р. до 2727,1 тис. грн. у 2024 р. Загальний приріст складає 7,97 %.

Наочно зазначені вище тенденції можна спостерігати на рис. 2.4-2.5.

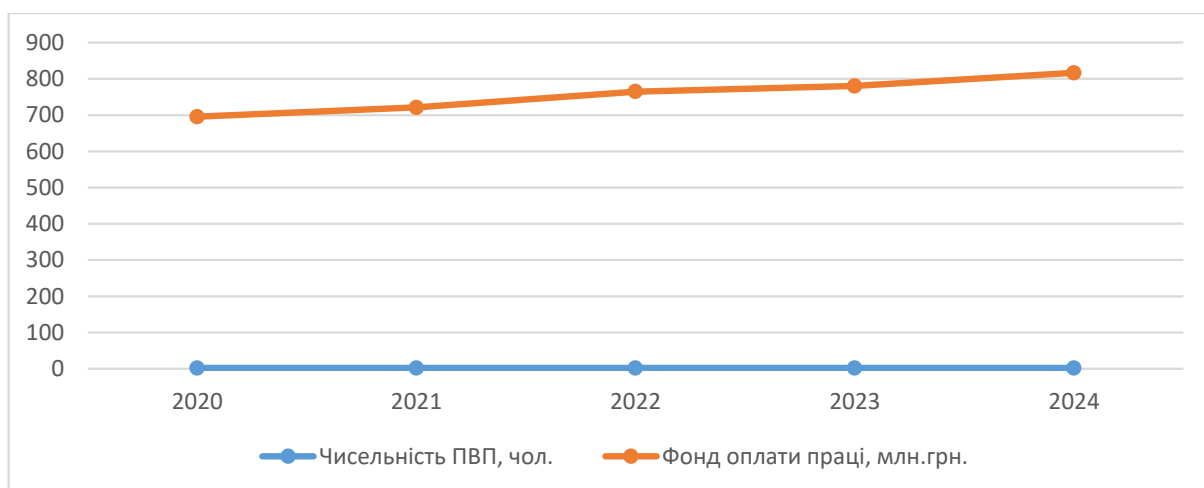


Рис. 2.4. Зміна чисельності ПВП та фонду оплати праці в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

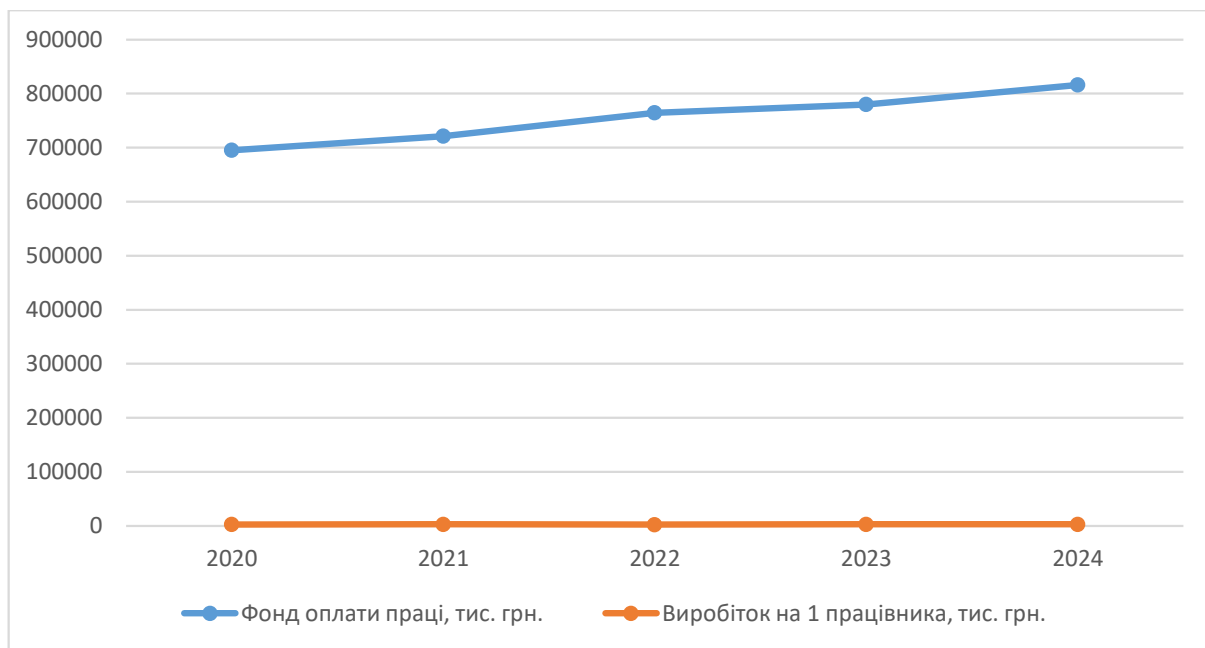


Рис. 2.5. Динаміка фонду заробітної плати працівників ТОВ «Трексім» та продуктивності праці за 2020-2024 рр.

Наявні тенденції щодо зростання оплати праці та продуктивності праці можна оцінити позитивно, зважаючи на інфляційні процеси, що призводять до необхідності коригувати фонд оплати праці з метою стимулювання ефективності діяльності працівників підприємств.

Вітчизняна економіка сьогодні знаходиться під впливом різноманітних негативних факторів, які, в першу чергу, пов'язані з повномасштабним вторгненням Російської Федерації на територію України. Наслідком є руйнування та знищення матеріально-технічних ресурсів підприємств та організацій, масовий виїзд фахівців за кордон, знищення логістичних маршрутів та транспортного сполучення, здорожчання енергоносіїв, палива та інших видів ресурсів.

Подальше аналізування діяльності ТОВ «Трексім» проведемо в контексті аналізу витрат на виробництво продукції за економічними елементами за досліджуваний період. Такий аналіз дозволить зробити висновки одо основних елементів витрат даного підприємства, і, відповідно, окреслити основні резерви їх зниження.

В таблиці 2.3 наведені показники щодо структури операційних витрат ТОВ «Трексім» в динаміці останніх років.

Таблиця 2.3

Структура витрат на виробництво в ТОВ «Трексім»
у 2020–2024 рр за економічними елементами, %

Елементи витрат	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Відхилення 2024-2020 (+;-)
1	2	3	4	5	6	7
1)Матеріальні витрати	2,21	2,34	2,86	3,11	3,45	+1,24
2)Витрати на оплату праці	66,15	65,67	66,74	67,36	68,67	+2,52
3)Відрахування на соціальні заходи	7,21	6,89	7,43	7,89	8,03	+0,82
4)Амортизація	5,28	6,32	6,56	6,93	7,23	+1,95
5)Інші операційні витрати	20,85	18,78	16,41	14,71	12,62	-8,23
6)Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	-

Аналіз таблиці 2.3 показує наступні результати:

В структурі витрат за економічними елементами найбільшу питому вагу в ТОВ «Трексім» за період 2020-2024 рр займають витрати на оплату праці, питома вага яких збільшується на протязі досліджуваного періоду: з 66,15 % в 2020 році до 68,67 % у 2024 році. Відхилення (зростання) у 2024 році склало 2,52 п.п. Зміну частки витрат на оплату праці можна побачити на рис. 2.6.

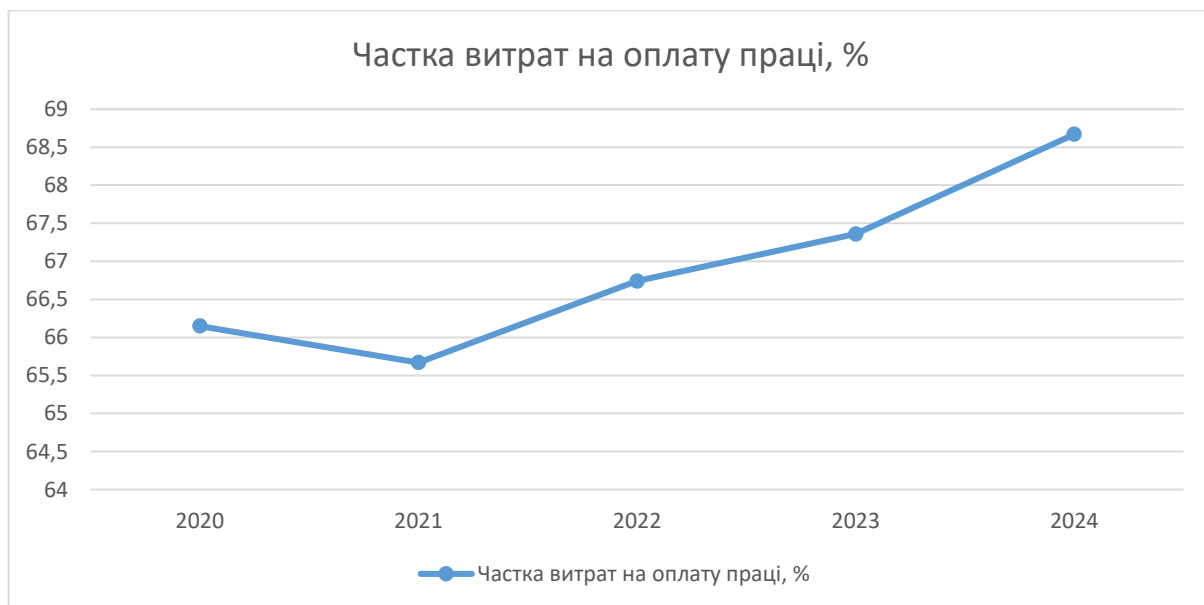


Рис. 2.6. Зміна частки витрат на оплату праці в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Наступними за часткою у структурі витрат є інші операційні витрати підприємства, частка яких дещо знижується за період спостереження: з 20,85 % у 2020 р. до 12,62 % у 2024 р. Відхилення (зменшення) склало 8,23 п.п.

Зміну частки інших операційних витрат можна побачити на рис. 2.7.

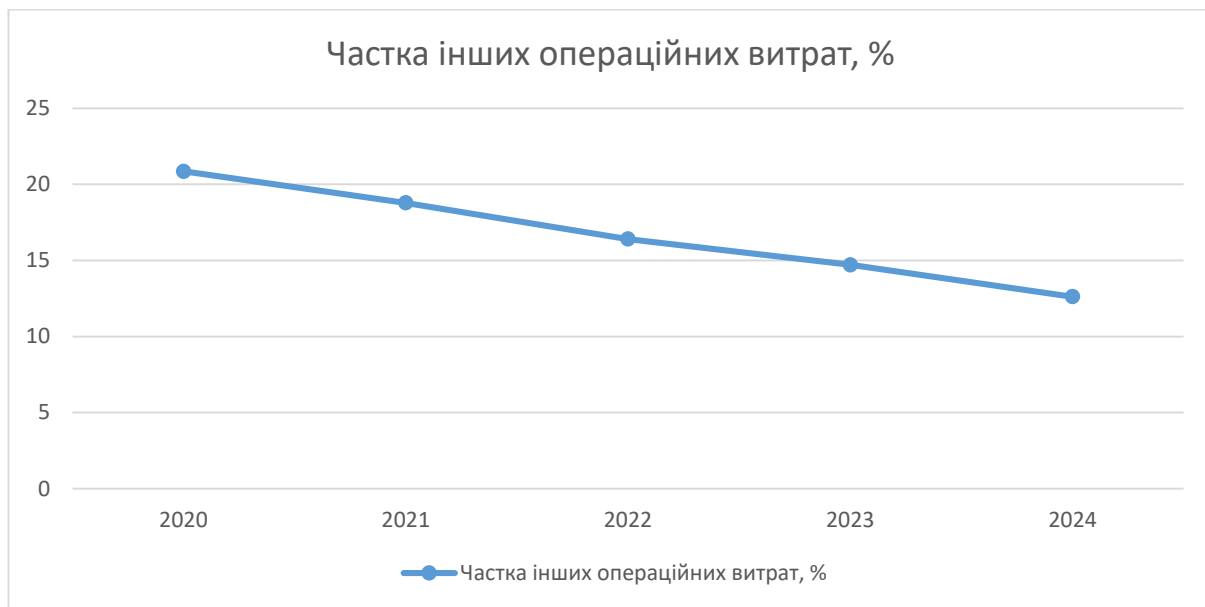


Рис. 2.7. Зміна частки інших операційних витрат в ТОВ «Трексім» за 2020–2024 рр.

Питома вага відрахувань на соціальні заходи збільшується як і питома вага витрат на оплату праці: з 7,21 % в 2020 р. до 8,03 % в 2024 р. Загалом частка цих витрат в 2024 році в порівнянні з 2020 роком збільшилась на 0,82 п.п.

Часка амортизаційних відрахувань і матеріальних витрат незначна в структурі операційних витрат. Питома вага амортизаційних витрат збільшується: з 5,28 % у 2020 році до 7,23 % у 2024 році. Частка матеріальних виплат також має тенденцію до збільшення за розглянутий період: з 2,21 % в 2020 до 3,45 % у 2024 році.

Структура операційних витрат за економічними елементами підприємства ТОВ «Трексім» є характерною для підприємств досліджуваної сфери діяльності.

Проведений аналіз таблиці 2.3 дозволяє зробити загальний висновок, що діяльність підприємства ТОВ «Трексім» у 2020–2024 рр має трудомісткий

характер, тому саме в даному напрямку підприємству доцільно шукати резерви для зниження операційних витрат, що дозволить скоротити як витрати на оплату праці, так і зменшити витрати, пов'язані з відрахуванням на соціальні заходи.

Важливим напрямом для скорочення витрат є оптимізація інших операційних витрат, що передбачає перегляд статей витрат та скорочення непродуктивних та зайвих витрат на здійснення діяльності підприємства.

Наочно відображення структури операційних витрат за економічними елементами підприємства ТОВ «Трексім» у 2024 році можна спостерігати на рис. 2.8.

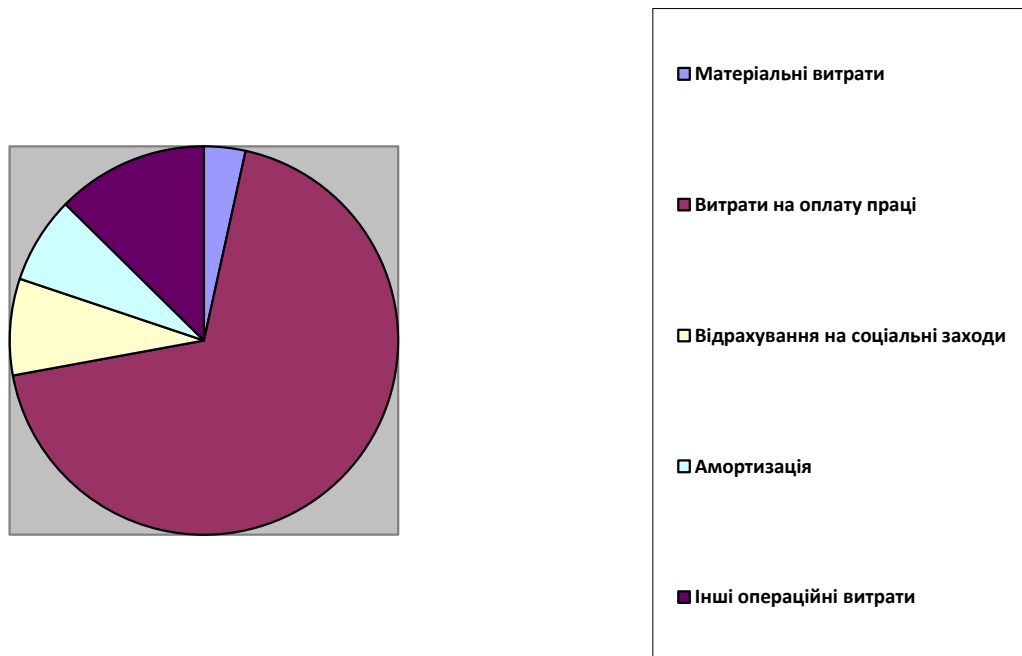


Рис. 2.8. Структура витрат за економічними елементами підприємства ТОВ «Трексім» у 2024 р.

Діяльність досліджуваного підприємства ТОВ «Трексім» можна охарактеризувати низкою техніко-економічних показників. В таблиці 2.4 наведені основні показники діяльності підприємства ТОВ «Трексім» в динаміці останніх років (2020-2024 рр.).

Таблиця 2.4

Основні техніко-економічні показники діяльності
ТОВ «Трексім»

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
1	2	3	4	5	6	7
1)Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	5051,4	5455,8	4470,5	5582,2	5454,2	7,97
2)Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	4 902	5 316	3 721	5 066,5	5 241,8	6,93
3)Витрати на 1 грн. реалізованої продукції, грн.	0,97	0,97	0,83	0,91	0,96	-1,03
4)Чисельність ПВП, чол.	2	2	2	2	2	-
5)Продуктивність праці (виробіток), тис. грн./чол.	2 525,7	2 727,9	2 235,25	2 791,1	2 727,1	7,97
6)Фонд оплати праці, млн. грн.	695,25	721,17	764,64	780,03	816,21	17,39
7)Середньомісячна ЗП одного працівника, грн.	25630	26710	28320	28890	30230	17,95
8)Середньорічна вартість основних засобів, тис. грн.	1530,1	1 554,95	1 578,7	1 578,7	1 562	2,09
9)Фондовіддача, грн.	3,30	3,51	2,83	3,54	3,49	5,76
10)Прибуток від реалізації продукції, тис. грн.	149,4	139,8	749,5	515,7	212,4	42,17

Аналіз даних таблиці 2.4 показує наступні зміни:

Відбувається зростання обсягів реалізованої продукції в ТОВ «Трексім» на протязі періоду дослідження: з 5,05 млн. грн. у 2020 році до 5,45 млн. грн. у 2024

році. Загалом обсяг реалізації продукції збільшився в 2024 році в порівнянні з показником 2020 року на 7,97 %.

Показник повної собівартості реалізованої продукції також має тенденцію до зростання: з 4902 тис. грн. у 2020 р. до 5241,8 тис. грн. у 2024 р. Загальний темп приросту склав 6,93 %.

Спостерігається за розглянутий період зниження витрат на 1 грн. реалізованої продукції на 1,03 %: з 0,97 грн. в 2020 році до 0,96 грн. в 2024 році. Це є наслідком перевищення темпів збільшення обсягів реалізованої продукції над темпами збільшення собівартості реалізованої продукції. Незважаючи на позитивну тенденцію, необхідно зазначити, що рівень витрат на 1 грн. реалізованої продукції залишається дуже високим протягом усього періоду нашого дослідження, що загрожує збитковістю діяльності ТОВ «Трексім» в найближчому майбутньому, якщо не реалізувати заходи, спрямовані на зниження рівня витрат.

Чисельність працівників ТОВ «Трексім» залишається сталим протягом 2020-2024 рр. Аналіз таблиці 2.4 також свідчить, що в ТОВ «Трексім» продуктивність праці (виробіток на 1 працівника) залишається досить високим за весь період дослідження та має тенденцію до зростання (у 2024 році продуктивність праці зросла на 7,97 % у порівнянні з відповідним показником 2020 року).

Показники оплати праці (фонд оплати праці та середньомісячна заробітна плата одного працівника) мають тенденцію до суттєвого зростання протягом періоду дослідження, що свідчить про наявність фактору мотивації та стимулювання працівників даного підприємства

Зростає також показник середньорічної вартості основних засобів - збільшення становить 2,09 %, що свідчить про оновлення виробничих фондів підприємства. Зростання показників щодо обсягу реалізації продукції та середньорічної вартості основних виробничих фондів позитивно відобразилось на динаміці зміни фондівддачі за розглянутий період: фондівддача зросла на 5,76 % у 2024 році в порівнянні з показником 2022 року.

Показник прибутку від реалізації продукції підприємства ТОВ «Трексім» протягом досліджуваного періоду значно зростає і у 2024 році приріст прибутку від реалізації складає 42,17 % від відповідного показника 2020 року.

Аналіз показників з таблиці 2.4 дає можливість зробити висновок про те, що основні техніко-економічні показники ТОВ «Трексім» протягом досліджуваного періоду (2020-2024 рр.) мають загалом позитивні тенденції до змін. Однак також існують певні загрози в контексті зростання витрат підприємства та збереження високого рівня витрат на 1 грн. реалізованої продукції.

Наступним етапом аналізу діяльності підприємства ТОВ «Трексім» є аналіз показників його ліквідності. Аналіз ліквідності спрямований на дослідження рівня стабільності фінансового становища підприємства, можливість покриття його фінансових ресурсів в перспективі.

В таблиці 2.5 наведені результати аналізу ліквідності ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Таблиця 2.5

Показники ліквідності ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Показники	Рекомендоване значення	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
1) Коефіцієнт поточної ліквідності	1-2	1,835	1,752	1,854	1,871	1,912	4,19
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,5-1	1,092	0,876	0,913	0,946	0,895	-18,04
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,25	0,149	0,106	0,118	0,121	0,125	-16,11

Розгляд показників в таблиці 2.5 дає можливість зробити висновки, що спостерігаємо зростання коефіцієнта поточної ліквідності з 1,835 у 2020 році до

1,912 у 2024 році. Як видно, зазначені коефіцієнти знаходяться в межах рекомендованого значення за весь період нашого дослідження.

Коефіцієнт швидкої ліквідності, навпаки, має тенденцію до зниження з 1,092 у 2020 році до 0,895 у 2024 році, тобто спостерігається повернення даного показника в рекомендовані значення.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності також має тенденцію до зниження з 0,149 до 0,125. Можемо зробити висновок, що протягом усього періоду дослідження даний показник знаходиться за межею свого критичного значення, що загрожує ймовірністю втрати платоспроможності ТОВ «Трексім». Наочно тенденції зміни розглянутих показників ліквідності відображено на рис. 2.9.

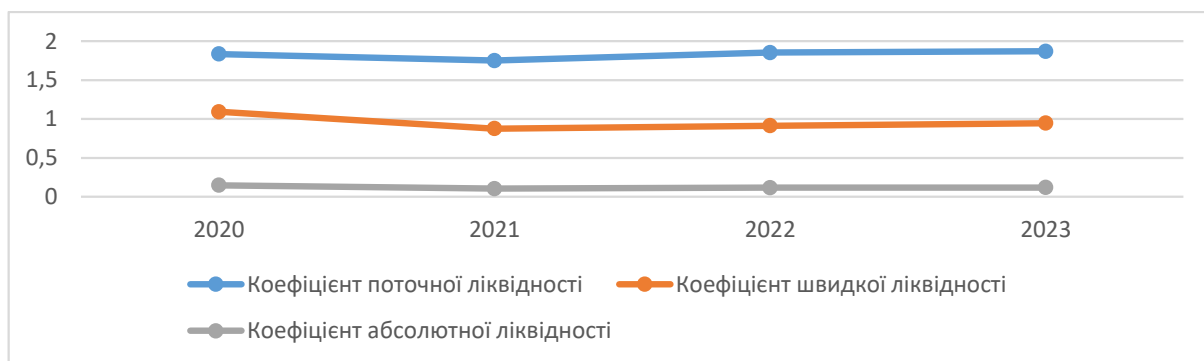


Рис. 2.9. Зміна коефіцієнтів ліквідності в ТОВ «Трексім» за 2020-2023 рр.

Можна зробити загальний висновок, що протягом останнього періоду коефіцієнти ліквідності не зазнали суттєвих змін.

Також важливо проаналізувати показники фінансової стійкості досліджуваного підприємства для оцінювання ефективності використання власного капіталу підприємства, рівня його фінансової незалежності, співвідношення власних та позикових коштів в діяльність та загальний рівень фінансової стійкості.

В таблиці 2.6 наведені результати аналізу фінансової стійкості ТОВ «Трексім».

Таблиця 2.6

Показники фінансової стійкості ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Показники	Рекомендоване значення	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Зміна 2024р до 2020р, (+; -)
1)Коефіцієнт автономії	>0,5	0,501	0,513	0,526	0,529	0,548	0,047
2)Коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів	<2,0	1,347	1,164	1,085	1,124	1,278	-0,069
3)Коефіцієнт маневреності власного капіталу	>0,4	0,856	0,915	0,919	0,924	0,935	0,079
4)Коефіцієнт фінансової залежності	-	-	-	-	-	-	-
5)Коефіцієнт фінансової стійкості	>1	1,019	1,014	1,023	1,045	1,053	0,034

Аналіз показників в таблиці 2.6 показує, що відбулось збільшення рівня фінансової незалежності ТОВ «Трексім», і коефіцієнт автономії та коефіцієнт співвідношення позикових і власних коштів протягом усього періоду дослідження знаходяться в межах рекомендованого значення.

Спостерігаємо зростання коефіцієнта маневреності власного капіталу, що дає підстави вважати, що підприємство вкладає капітал у нові перспективні напрями діяльності та більш мобільні активи.

Коефіцієнти фінансової стійкості та залежності свідчать, що власний капітал перевищує позикові кошти на підприємстві, значення коефіцієнта знаходиться в межах рекомендованого значення.

2.2. Аналіз динаміки прибутку ТОВ «Трексім»

Наступним етапом нашого аналізу діяльності ТОВ «Трексім» є дослідження окремих видів прибутку підприємства. В таблиці 2.7 наведено показники щодо формування валового прибутку від реалізації продукції ТОВ «Трексім» за останні роки.

Таблиця 2.7

Валовий прибуток від реалізації продукції
ТОВ «Трексім», тис. грн.

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
1)Чистий дохід від реалізації продукції	5051,4	5455,8	4470,5	5582,2	5454,2	7,97
2)Собівартість реалізованої продукції	3782,6	4108,2	2314,5	2703,6	2908,3	-23,11
3)Валовий прибуток від реалізації продукції	1 268,8	1 347,6	2 156,0	2 878,6	2 545,9	100,65

Аналіз таблиці 2.7 свідчить, що протягом усього досліджуваного періоду (2020-2024 рр) на підприємстві ТОВ «Трексім» відбувається зростання об'ємів виробництва та реалізації продукції майже на 8 %. Натомість спостерігається зменшення собівартості реалізованої продукції даного підприємства: з 3782,6 тис. грн. у 2020 р. до 2908,3 тис. грн. у 2024 р. (в цілому відбулось зменшення на 23,11 % у 2024 році до рівня показника 2020 року).

Перевищення темпів росту обсягів реалізованої продукції в ТОВ «Трексім» відносно темпів росту собівартості реалізованої продукції призвело до збільшення обсягів валового прибутку від реалізації продукції: з 1268,8 тис. грн. у 2020 р. до 2545,9 тис. грн. у 2024 р. (у 2024 році збільшення становило 100,65 % від рівня показника 2020 року).

Виявлена динаміка змін показників підприємства ТОВ «Трексім» у 2020-2024 рр. наведена на рис. 2.10-2.11.

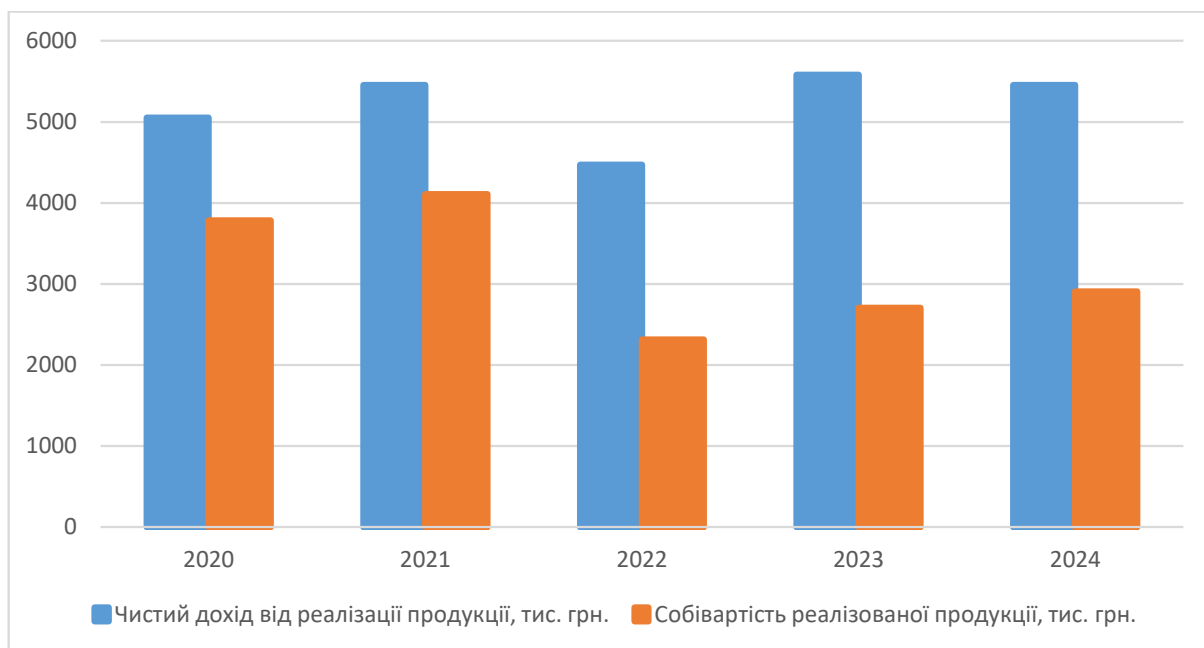


Рис. 2.10. Динаміка змін чистого доходу від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції у ТОВ «Трексім» у 2020-2024 рр.

Тенденцію до зміни валового прибутку від реалізації продукції в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр. можна побачити на рис. 2.11.

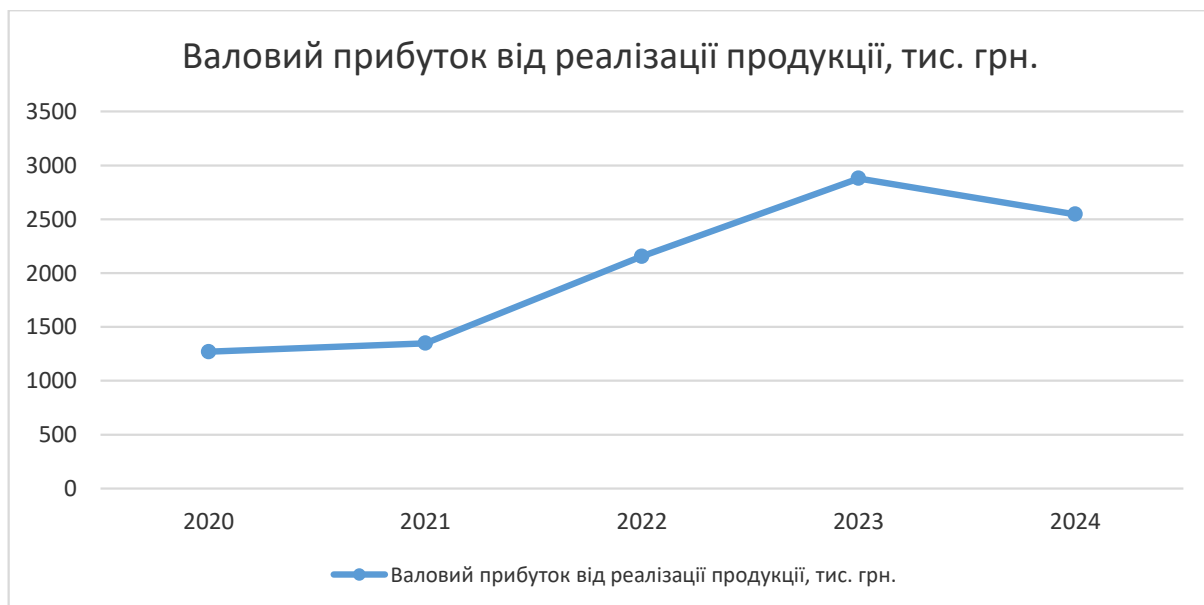


Рис. 2.11. Динаміка змін валового прибутку від реалізації продукції в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

В таблиці 2.8 наведені показники щодо формування прибутку від реалізації продукції ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Таблиця 2.8

Прибуток від реалізації продукції

ТОВ «Трексім», тис. грн.

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
1)Чистий дохід від реалізації продукції	5051,4	5455,8	4470,5	5582,2	5454,2	7,97
2)Собівартість реалізованої продукції	3782,6	4108,2	2314,5	2703,6	2908,3	-23,11
3)Адміністративні витрати	1 014	1 095,3	1 284,7	2 206	2 155,3	112,55
4)Витрати на збут	105,4	112,5	121,8	156,9	178,2	69,07
5)Повна собівартість реалізованої продукції	4 902	5 316	3 721	5 066,5	5 241,8	6,93
6)Прибуток від реалізації продукції	149,4	139,8	749,5	515,7	212,4	42,17

Аналіз даних з таблиці 2.8 показує, що в ТОВ «Трексім» витрачаються чималі кошти на адміністративні витрати, обсяг яких щорічно збільшується протягом досліджуваного періоду: з 1014 тис. грн. в 2020 р. до 2155,3 тис. грн. у 2024 р. Зростання адміністративних витрат протягом 2020-2024 рр. становить в цілому 112,55 %.

Значними є також на досліджуваному підприємстві витрати на збут, які зростають протягом усього періоду: з 105,4 тис. грн. у 2020 р. до 178,2 тис. грн. у 2024 р. Загалом у 2024 році темп приросту становить 69,07 % від показника 2020 року.

Зазначені тенденції до зміни цих показників призвели до збільшення обсягу повної собівартості реалізованої продукції: з 4902 тис. грн. у 2020 р. до 5241,8 тис. грн. у 2024 р. Загалом у 2024 році цей показник збільшився на 6,93 % від рівня відповідного показника 2020 року.

Проте, незважаючи зростання витрат на виробництво продукції (надання послуг), прибуток від реалізації продукції має тенденцію до значного збільшення протягом досліджуваних років: з 149,4 тис. грн. у 2020 р. до 212,4 тис. грн. у 2024 році.

Загалом обсяг прибутку від реалізації продукції збільшився у 2024 році на 42,17 % від рівня відповідного показника 2020 року, що є наслідком зростання обсягів виробництва та реалізації продукції у ТОВ «Трексім». Це позитивна тенденція в діяльності досліджуваного підприємства, що свідчить про успішну стратегію розвитку даного підприємства в складних кризових умовах, орієнтовану на забезпечення прибутковості діяльності та досягнення конкурентних переваг на ринках збуту.

Виявлені тенденції щодо зміни розглянутих вище показників підприємства ТОВ «Трексім» в динаміці досліджуваного періоду у 2020-2024 році можна спостерігати на рис. 2.12-2.13.

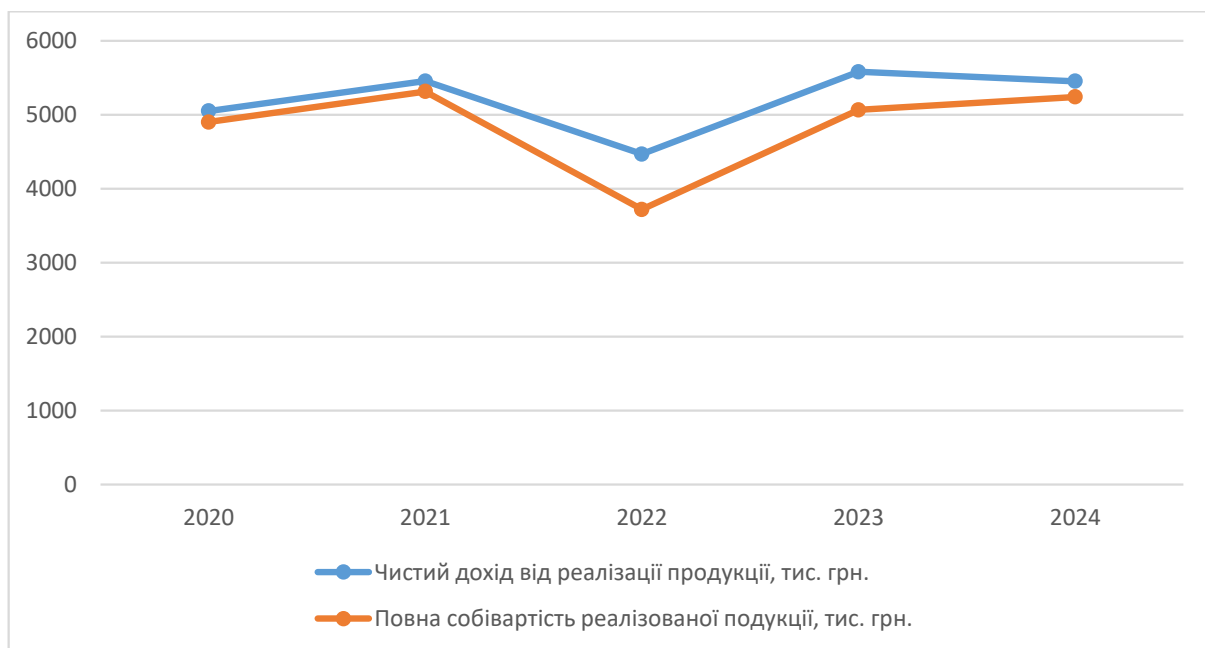


Рис. 2.12. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції та собівартості реалізованої продукції ТОВ «Трексім» у 2020-2024 рр.

Тенденцію до зміни прибутку від реалізації продукції в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр. можна побачити на рис. 2.13.

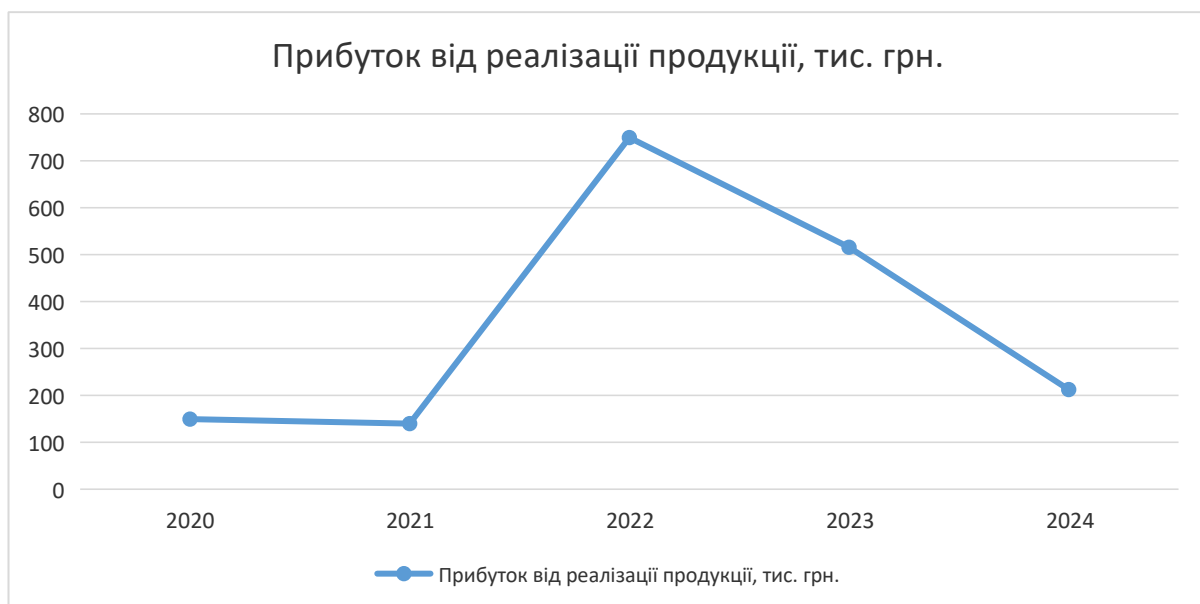


Рис. 2.13. Динаміка зміни прибутку від реалізації продукції в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

В таблиці 2.9 наведені показники формування прибутку від операційної діяльності ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Таблиця 2.9

**Прибуток від операційної діяльності в
ТОВ «Трексім» (тис. грн.)**

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
1) Прибуток від реалізації продукції	149,4	139,8	749,5	515,7	212,4	42,17
2) Інші операційні доходи	-	-	-	-	121,0	-
3) Інші операційні витрати	91,0	123,1	141,1	82,3	110,2	21,09
4) Прибуток від операційної діяльності	58,4	16,7	608,4	433,4	223,2	282,19

Аналіз даних з таблиці 2.9 свідчить про такі результати:

Протягом періоду дослідження у 2020-2024 рр. спостерігається зростання прибутку від реалізації продукції, особливо у 2022 та 2023 рр. та подальше його зниження у 2024 р. В цілому за весь період є тенденція до збільшення обсягу даного виду прибутку.

Інші операційні доходи підприємство ТОВ «Трексім» отримали тільки у 2024 році. Спостерігається збільшення інших операційних витрат: з 91 тис. грн. у 2020 р. до 110,2 тис. грн. у 2024 р. В цілому відбулось зростання на 21,09 % у порівнянні з рівнем відповідного показника 2020 р.

Виявлені тенденції щодо зміни інших операційних витрат в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр. можна бачити на рис. 2.14.



Рис. 2.14. Динаміка інших операційних витрат ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Виявлені тенденції щодо зміни динаміки прибутку від реалізації продукції, інших операційних доходів та інших операційних витрат позитивно вплинули на зміну динаміки прибутку від операційної діяльності. Прибуток від операційної діяльності значно збільшився: з 58,4 тис. грн. у 2020 р. до 223,2 тис. грн. у 2024 р. І також спостерігаємо значне зростання даного показника у 2022 та 2023 роках з наступним зменшенням обсягів у 2024 році у порівнянні із попереднім роком.

В цілому спостерігається збільшення обсягу прибутку від операційної діяльності на 282,19 % в 2024 році по відношенню до відповідного показника 2020 року. Виявлені тенденції можна спостерігати на рис. 2.15.

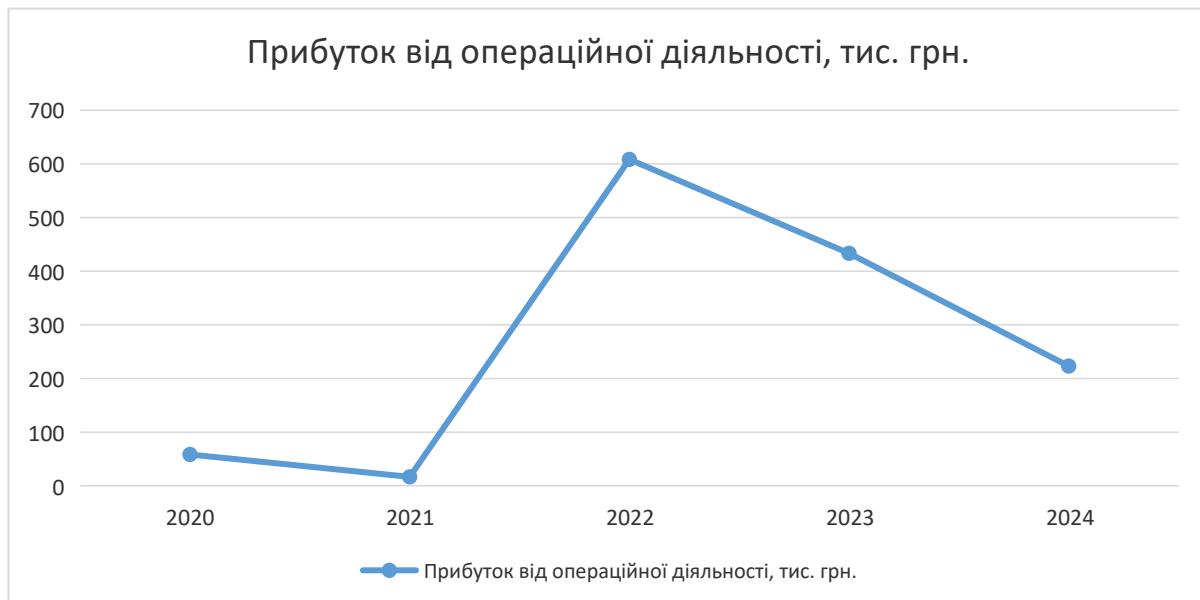


Рис. 2.15. Динаміка операційного прибутку в ТОВ «Трексім».

Наступним етапом дослідження є аналіз тенденцій до змін прибутку від звичайної діяльності до оподаткування в ТОВ «Трексім» (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10

Фінансовий результат до оподаткування в
ТОВ «Трексім» (тис. грн.)

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
1	2	3	4	5	6	7
Прибуток від операційної діяльності	58,4	16,7	608,4	433,4	223,2	282,19

Продовження табл. 2.10

Прибуток/збиток від фінансової діяльності	-	-	-	-	-	-
Інші доходи (неопераційні)	-	-	-	-	-	-
Інші витрати (неопераційні)	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат до оподаткування	58,4	16,7	608,4	433,4	223,2	282,19

Аналіз даних з таблиці 2.10 свідчить, що в 2020-2024 роках ТОВ «Трексім» отримувало прибутки (фінансовий результат) від звичайної діяльності і приріст прибутку становить 282,19 %.

В таблиці 2.11 наведені показники фінансових результатів діяльності (різних видів прибутку) ТОВ «Трексім».

Таблиця 2.11

Фінансові результати діяльності

ТОВ «Трексім» (тис. грн.)

Показники	2020р	2021р	2022р	2023р	2024р	Темп приросту 2024р до 2020р, в %
Прибуток від реалізації продукції	149,4	139,8	749,5	515,7	212,4	42,17
Прибуток від операційної діяльності	58,4	16,7	608,4	433,4	223,2	282,19
Прибуток/збиток від фінансової діяльності	-	-	-	-	-	-
Фінансовий результат до оподаткування	58,4	16,7	608,4	433,4	223,2	282,19
Витрати (дохід) з податку на прибуток	10,5	3,0	105,5	78,0	40,2	282,86
Чистий прибуток (збиток)	47,9	13,7	502,9	355,4	183,0	282,05

Аналіз таблиці 2.11 показує, що протягом 2020-2024 рр. підприємство ТОВ «Трексім» працювало ефективно протягом усього періоду дослідження. Зростає чистий прибуток підприємства: з 47,9 тис. грн. у 2020 р. до 183,0 тис. грн. у 2024 р. Загалом темпи зростання становлять 282,05 % у 2024 р. до відповідного показника 2020 р.

На рис. 2.16 наведено динаміку показника чистого прибутку ТОВ «Трексім» за останні роки.



Рис. 2.16. Динаміка чистого прибутку ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Чистий прибуток підприємства є джерелом інвестування в оновлення техніко-технологічної бази підприємства, розширення напрямів діяльності, придбання нових видів машин та устаткування тощо. Наявність чистого прибутку протягом досліджуваного періоду свідчить, що ТОВ «Трексім» функціонує ефективно та має перспективи для подальшого розвитку.

Динаміка видів прибутку ТОВ «Трексім» в динаміці останніх років представлена на рис. 2.17.

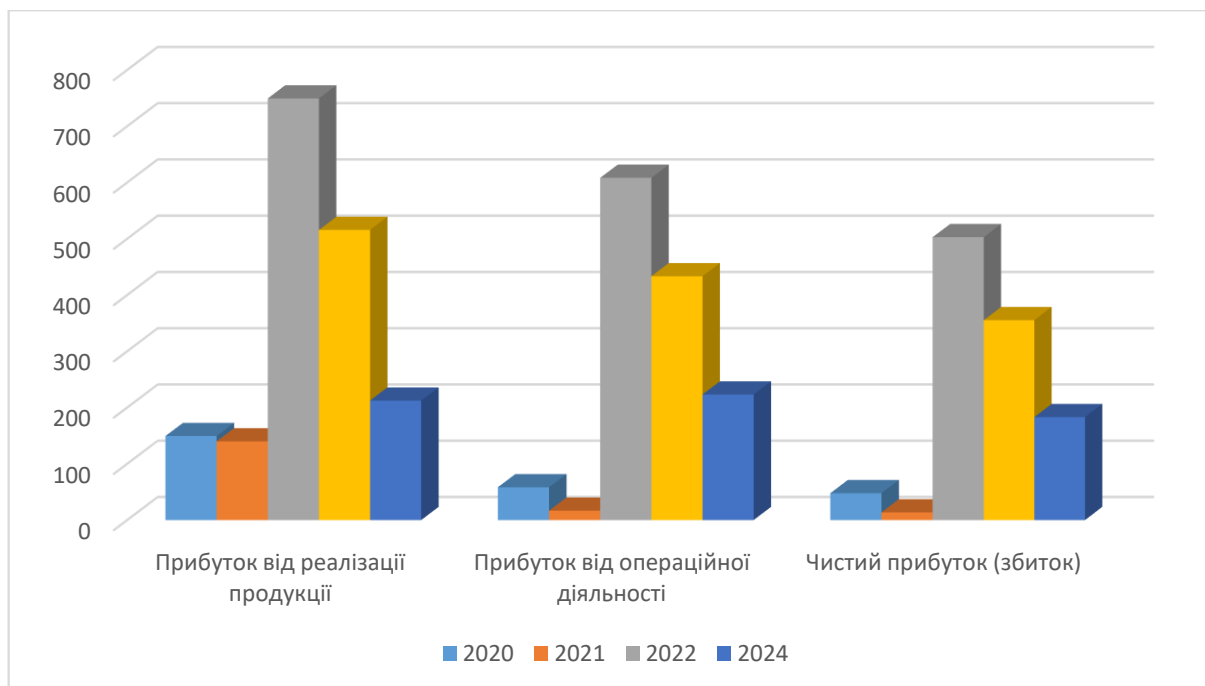


Рис. 2.17. Динаміка видів прибутку в ТОВ «Трексім» за 2020-2024 рр.

Аналіз основних показників діяльності ТОВ «Трексім», проведений у 2-му розділі та аналіз показників прибутку даного підприємства свідчить, що розглянуте підприємство працює прибутково протягом останнього періоду. Проте намітилась негативна тенденція до зростання витрат підприємства, що може призвести до збиткової діяльності. Тому важливого значення має дослідження напрямів та шляхів зростання обсягів прибутку підприємства.

РОЗДІЛ III. ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «ТРЕКСІМ»

Проведений аналіз показує, що в сучасних умовах вітчизняним підприємствам необхідно досліджувати нові напрями та шляхи для зростання рівня прибутковості та ефективності діяльності з врахуванням посилення кризових явищ та зростання вартості ресурсів.

В таблиці 3.1 наведені результати проведеного нами SWOT-аналізу ТОВ «Трексім».

Таблиця 3.1

SWOT-аналіз підприємства ТОВ «Трексім»

Сильні сторони	Слабкі сторони
Співпраця з вітчизняними транспортними компаніями та портами	Відсутність надійної системи безпеки для транспортних засобів під час повітряних атак
Зростання іміджевих позицій підприємства на ринку	Залежність цінової політики підприємства від коливання цін на світових ринках енергоносіїв та пального
Високий рівень адаптивності підприємства до змін	Кадрові проблеми, пов'язані із залученням досвідчених та кваліфікованих кадрів внаслідок мобілізаційних процесів та міграції за кордон
Постійний моніторинг потреб ринку та гнучка реакція на запити споживачів	Недостатність власних коштів підприємства та обмеженість джерел фінансування перспективних напрямів діяльності
Постійне удосконалення видів послуг підприємства	
Орієнтація на постійне оновлення засобів виробництва	
Можливості	Загрози
Зростання обсягів надання послуг підприємством (зокрема на міжнародних ринках)	Збільшення операційних витрат підприємства внаслідок посилення кризових явищ на світових ринках пального
Освоєння нових напрямів надання послуг та логістичних маршрутів	Посилення рівня конкурентної боротьби на внутрішньому та на міжнародних ринках
Посилення конкурентних позицій на внутрішньому ринку	Ріст інфляції та зниження рівня платоспроможності потенційних партнерів
Участь у тендерах на супровід та транспортування вантажів державного значення	Коливання валютних курсів

Аналіз даних, представлених в табл. 3.1 , тобто розгляд усіх сильних та слабких сторін, можливостей і загроз у функціонуванні досліджуваного підприємства, ми виділили такі основні напрями підвищення ефективності діяльності ТОВ «Трексім» :

- посилення іміджу підприємства для підвищення рівня його конкурентоспроможності на ринку;
- забезпечення збільшення обсягу власного капіталу підприємства
- інвестування у оновлення матеріально-технічної бази підприємства транспортні засоби;
- формування ефективної системи мотивування та стимулювання діяльності працівників;
- оптимізація витрат на надання послуг підприємства та скорочення непродуктивних витрат;
- систематичний моніторинг ринкового середовища та аналіз поведінки конкурентів на ринку з метою гнучкого реагування на запити споживачів;
- впровадження сучасних технологій у логістичні та транспортні процеси.

Розгляд основних проблем та факторів, що впливають на зміну обсягів прибутку досліджуваного підприємства дав підстави нам виділити основні напрями забезпечення збільшення рівня прибутку ТОВ «Трексім», до яких відносяться:

- ініціювання та розробка заходів спрямованих на посилення стратегічних позицій на доступних ринках діяльності;
- формування гнучкої системи ціноутворення на послуги підприємства;
- активізація діяльності маркетингової служби підприємства на основі посилення маркетингових комунікацій;
- розробка заходів з модернізації існуючих та впровадженні сучасних технологічних процесів;

- удосконалення організації праці та впровадження автоматизованих систем управління;
- удосконалення комунікацій щодо взаємодії з постачальниками ресурсів;
- спрямування на застосування енергоощадних технологій.

Реалізація запропонованих напрямів потребує розробки та обґрунтовування низки заходів, спрямованих на зростання обсягу прибутку ТОВ «Трексім», до яких, зокрема, відносяться наступні.

Захід 1. Посилення ринкових позицій підприємства за рахунок активізації маркетингових комунікацій та формування маркетингової стратегії

Дослідження діяльності ТОВ «Трексім» свідчить, що на даний час підприємство приділяє недостатньо уваги маркетинговим дослідженням та просуванню послуг підприємства на ринках. Однак, як показує досвід успішних підприємств, саме орієнтація на потреби ринку є важливим чинником підвищення ефективності діяльності та зростання обсягу прибутку підприємства. Тому вважаємо необхідним запропонувати досліджуваному підприємству формування та реалізацію маркетингової стратегії, орієнтовану на забезпечення перспектив розвитку підприємства з врахуванням його позицій на ринку.

До основних етапів реалізації маркетингової стратегії відносяться:

1) Вибір цільової аудиторії споживачів підприємства. На даному етапі пропонуємо впровадити у ТОВ «Трексім» сучасну CRM-систему. Це програмне забезпечення, орієнтоване на збір та опрацювання інформації щодо клієнтів підприємства для ефективного управління взаємовідносинами зі споживачами. За допомогою такої системи можна забезпечити такі результати:

- створення єдиної клієнтської бази з контактами, адресами, угодами, історією взаємодії;

- забезпечення автоматизації комунікацій з клієнтами шляхом надсилання повідомлень, реклами месенджерами та на електронну пошту клієнтів;

- проведення систематичного аналізу взаємодії з конкретними клієнтами, обсягів угод та їх прибутковості тощо.

2) Проведення аналізу ринку: потенційних споживачів та конкурентів. На даному етапі необхідно виконати наступні завдання:

- зробити сегментацію споживачів відповідно до послуг, які надає підприємство та з'ясувати можливі обсяги договорів та доходів;

- провести моніторинг ринку щодо нових пропозицій підприємства та з'ясувати їх перспективи;

- визначити власну частку ринку за різними напрямками діяльності;

- провести дослідження конкурентів відносно частки ринку за напрямками, можливих нових пропозицій послуг, конкурентних переваг та слабких сторін.

3) Реалізація заходів з просування продукції підприємства на ринку, серед яких варто зазначити наступні:

- застосування різних видів реклами;

- просування послуг підприємства за допомогою удосконалення офіційного сайту;

- використання можливостей Social Media Marketing (SMM) (просування за допомогою актуальних соцмереж) тощо.

Реалізація даного заходу потребує капіталовкладень за такими напрямками (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Капіталовкладення, необхідні для формування маркетингової стратегії

Напрями капіталовкладень	Вартість, грн.
Впровадження CRM-системи	45000
Оновлення сайту та його SEO-просування в Інтернеті	50000
Просування за допомогою актуальних соцмереж (SMM)	35000
Зовнішня реклама	50000
Всього:	180000

Фахівці даного підприємства прогнозують, що в перший рік реалізації запропонованого заходу можливо очікувати зростання обсягу реалізації послуг підприємства приблизно на 10 %, що дає можливість отримати додатковий прибуток за рахунок скорочення умовно-постійних витрат підприємства. Питома вага умовно-постійних витрат в собівартості реалізованої продукції в 2024 році склала 39,6 % .

Розрахунок приросту прибутку підприємства внаслідок впровадження даного заходу включає такі етапи:

1) Витрати на реалізацію продукції в базисному 2024 році становлять 5 241,8 тис. грн. (повна собівартість реалізованої продукції):

$$\text{Витрати базові} = \text{Повна собівартість РП} \quad (3.1)$$

2) Обсяг змінних витрат в базовому 2024 році:

$$\text{Витрати зм. базові} = \text{Собівартість базова} - \text{Витрати пост. базові} \quad (3.2)$$

$$\text{Витрати зм. базові} = 5\,241,8 - 39,6 \% * 5\,241,8 / 100 =$$

$$5\,241,8 - 2\,075,75 = 3\,166,05 \text{ (тис. грн.)}$$

3) Постійні витрати в баз. 2024 році:

$$\text{Витрати пост. план.} = \text{Витрати пост. баз.} = 2\,075,75 \text{ (тис. грн.)} \quad (3.3)$$

4)Змінні витрати в плановому році:

$$\text{Витрати зм. план.} = \text{Витрати зм. баз.} * \text{темп росту} / 100 \quad (3.4)$$

Витрати змінні план. = $3\,166,05 * 1,10 = 3\,482,66$ (тис. грн.)

5) Собівартість продукції в плановому році:

С-ть план. = витрати пост. план. + витрати зм. план. (3.5)

С-ть план. = $2\,075,75 + 3\,482,66 = 5\,558,41$ (тис. грн.)

6) Обсяг реалізованої продукції в плановому році:

Обсяг РП пл. = Обсяг РП баз. * темп росту/ 100 (3.6)

Обсяг РП план = $5454,2 * 1,10 = 5\,999,62$ (тис. грн.)

7) Прибуток базовий:

Приб.баз. = 212,4 (тис. грн.)

8) Прибуток плановий:

Приб. пл. = Обсяг РП план. – С-ть РП план. (3.8)

Ппл. = $5\,999,62 - 5\,558,41 = 441,21$ (тис. грн.)

9) Приріст прибутку:

Δ Прибуток = Прибуток пл. – Прибуток баз. (3.9)

Δ Прибуток = $441,21 - 212,4 = 228,81$ (тис. грн.)

Приріст прибутку від запропонованого заходу внаслідок економії умовно-постійних витрат складе 228,81 тис. грн.

10)Річний економічний ефект від реалізації даного заходу складе:

$$E_{\text{річ.}} = \Delta\Pi - E_n \times \Delta K \quad (3.10)$$

$$E_{\text{річ.}} = 228,81 - 0,15 \times 180 = 228,81 - 27 = 201,81 \text{ (тис. грн.)}$$

11)Термін окупності додаткових капіталовкладень становить:

$$T = \Delta K / \Delta\Pi$$

$$T = 180 / 228,81 = 0,8 \text{ (років)}$$

Активізація маркетингових комунікацій за рахунок формування маркетингової стратегії ТОВ «Трексім» приведе до приросту прибутку в сумі 228,81 тис. грн. Термін окупності додаткових капітальних вкладень, які необхідні для реалізації заходу, складе менше 1 року.

Захід 2. Диверсифікація діяльності підприємства за рахунок співпраці з представниками сфери e-commerce (електронної комерції).

Сьогодні до сфери e-commerce відносяться різноманітні представники: Інтернет-магазини (сайти брендів), Маркетплейси (Rozetka), торгівля через соціальні мережі (TikTok), дошки оголошень (OLX). Напрямок електронної комерції щорічно охоплює все більше споживачів в усіх країнах світу.

Пропонуємо ТОВ «Трексім» диверсифікувати напрями своєї діяльності та долучитись до надання логістичних та транспортних послуг для Інтернет-магазинів, наприклад, у вигляді курерської доставки (фулфілмент) та доставки товарів для споживачів (last-mile delivery).

За оцінкою фахівців даного підприємства запропонований захід не потребує додаткових капіталовкладень і може привести до зростання обсягу реалізації послуг підприємства на 2 %, що також дає можливість отримати додатковий прибуток за рахунок скорочення умовно-постійних витрат підприємства.

Розрахунок приросту прибутку підприємства внаслідок впровадження другого заходу проведемо аналогічно до попередніх розрахунків:

1) Витрати на реалізацію продукції в базисному 2024 році становлять 5 241,8 тис. грн. (повна собівартість реалізованої продукції):

2) Обсяг змінних витрат в базовому 2024 році:

Витрати зм. базові = 3 166,05 (тис. грн.)

3) Постійні витрати в баз. 2024 році = 2 075,75 (тис. грн.)

4)Змінні витрати в плановому році:

Витрати змінні план. = $3\,166,05 \cdot 1,02 = 3\,229,37$ (тис. грн.)

5)Собівартість продукції в плановому році:

С-ть план. = $2\,075,75 + 3\,229,37 = 5\,305,12$ (тис. грн.)

6)Обсяг реалізованої продукції в плановому році:

Обсяг РП план = $5454,2 \cdot 1,02 = 5\,563,28$ (тис. грн.)

7) Прибуток базовий:

Приб.баз. = 212,4 (тис. грн.)

8) Прибуток плановий:

Ппл. = 5 563,28 - 5 305,12 = 258,16 (тис. грн.)

9) Приріст прибутку:

Δ Прибуток = 258,16 – 212,4 = 45,76 (тис. грн.)

Приріст прибутку внаслідок диверсифікації діяльності ТОВ «Трексім» за рахунок співпраці з представниками сфери електронної комерції складе 45,76 тис. грн.

Загальна економічна ефективність запропонованих заходів відображена в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Економічна ефективність заходів щодо збільшення прибутку
ТОВ «Трексім»

Захід	Приріст прибутку, тис. грн.
1. Посилення ринкових позицій підприємства за рахунок активізації маркетингових комунікацій та формування маркетингової стратегії	228,81
2. Диверсифікація діяльності підприємства за рахунок співпраці з представниками сфери e-commerce (електронної комерції)	45,76
Усього:	274,57

Сумарний приріст прибутку становить 274,57 тис. грн. Запропоновані та обґрунтовані заходи спрямовані на збільшення обсягів надання послуг ТОВ «Трексім», на розширення та диверсифікацію напрямів діяльності відповідно до сучасних трендів, що сприятиме зростанню обсягу прибутку підприємства.

ВИСНОВКИ

В кваліфікаційній роботі було розглянуто основні аспекти щодо прибутку підприємства, факторів його зростання та напрямів збільшення обсягу прибутку. У теоретичній частині роботи, у першому розділі, має назву: «Прибуток та його значення для підприємств» визначено сутність прибутку, трактування даної категорії багатьма вченими, досліджено роль та значення прибутку для сучасного підприємства, виділені основні функції прибутку та фактори, що впливають на зміну прибутку.

Другий розділ кваліфікаційної роботи «Динаміка зміни рівня прибутку ТОВ «Трексім» надано характеристику досліджуваного підприємства; виділено напрямки його діяльності; визначено динаміку основних техніко-економічних показників діяльності; зроблений аналіз показників прибутку підприємства ТОВ «Трексім» в динаміці останніх років.

Аналіз показав, що протягом періоду дослідження обсяги реалізованої продукції в ТОВ «Трексім» збільшились в 2024 році в порівнянні з 2020 роком на 7,97 %. Також збільшується показник повної собівартості реалізованої продукції, зростання склало на 6,93 %.

Перевищення темпів зростання обсягів реалізованої продукції відносно темпів зростання показника собівартості реалізованої продукції сприяло зниженню витрат на 1 грн. реалізованої продукції на 1,03 %: з 0,97 грн. в 2020 році до 0,96 грн. в 2024 році. Однак витрати даного підприємства протягом усього досліджуваного періоду залишаються критично великими, що ставить під загрозу прибутковість його діяльності.

Чисельність працівників досліджуваного підприємства ТОВ «Трексім» залишається незмінною протягом усього періоду. Для здійснення своєї діяльності з працівниками заключаються тимчасові договори-підряди на виконання робіт.

Аналіз також свідчить, що в ТОВ «Трексім» у 2024 році продуктивність праці зростає на 7,97 % в порівнянні з відповідним показником 2020 року, що

позитивно характеризує діяльність даного підприємства і є наслідком зростання обсягів реалізації продукції.

Важливим етапом дослідження було також визначення основних показників ефективності використання Основних виробничих фондів підприємства. Аналіз показує зростання середньорічної вартості основних виробничих фондів підприємства за досліджуваний період на 2,09 %. Разом із цим показником спостерігаємо також зростання фондовіддачі: у 2024 році в порівнянні з показником 2020 року фондовіддача збільшилась на 5,76 %.

Показник прибутку від реалізації продукції у ТОВ «Трексім» зростає протягом усього досліджуваного періоду і у 2024 році приріст прибутку від реалізації продукції становить 42,17 % від показника прибутку у 2020 році.

Проведений аналіз основних техніко-економічних показників свідчить про ефективність діяльності ТОВ «Трексім» протягом досліджуваного періоду (2020-2024 рр.), хоча є негативні тенденції до зростання собівартості продукції підприємства.

В роботі також досліджені показники ліквідності та фінансової стійкості підприємства. Аналіз показав, що відбулось зростання рівня фінансової незалежності ТОВ «Трексім» за 2020-2024рр.

Аналіз діяльності ТОВ «Трексім» свідчить, що значну частку в повній собівартості реалізованої продукції займають адміністративні витрати, які збільшуються протягом усього досліджуваного періоду: зростання адміністративних витрат протягом 2020-2024 рр. склало 112,55 %.

Тенденцію до зростання мають також і витрати на збут: у 2024 році темп приросту складає 69,07 % від відповідного показника 2020 року. Також зростає і повна собівартість реалізованої продукції: у 2024 році показник збільшився на 6,93 % до рівня показника 2020 року.

Однак, зростання деяких видів витрат підприємства не перешкодило збільшенню обсягів прибутку від реалізації продукції: рівень прибутку від реалізації збільшився у 2024 році на 42 % від рівня показника 2020 року.

Аналіз операційних доходів та витрат ТОВ «Трексім» показує, що досліджуване підприємство отримало інші операційні доходи тільки у 2024 році в сумі 121 тис. грн. Натомість зростають обсяги операційних витрат і у 2024 році темп їх зростання склав 21,09 % до рівня показника 2020 року. Дослідження показало, що прибуток від операційної діяльності суттєво зріс у 2024 на 282,19 % по відношенню до рівня показника 2020 року.

Протягом усього нашого періоду дослідження спостерігаємо, що ТОВ «Трексім» отримує чистий прибуток, який зростає у 2024 році на 282,05 % до рівня показника 2020 року.

В третій частині роботи «Шляхи збільшення прибутку ТОВ «Трексім» визначені основні напрями зростання прибутку досліджуваного підприємства та обґрунтовані заходи щодо збільшення обсягу прибутку ТОВ «Трексім», до яких відносяться:

1. Посилення ринкових позицій підприємства за рахунок активізації маркетингових комунікацій та формування маркетингової стратегії.
2. Диверсифікація діяльності підприємства за рахунок співпраці з представниками сфери e-commerce (електронної комерції).

Сумарний приріст прибутку від реалізації цих заходів становить 274,57 тис. грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Податковий Кодекс України. Редакція від 15.04.2026, підстава - [4835-IX](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text> (дата звернення 20.04.2026р.)
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Наказ Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73.
3. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: «Ника-Центр», 2007. 768 с.
4. Бердар М.М. Фінанси підприємств: навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 352 с.
5. Бершадська І. І., Тульчинська С. О. Методи управління прибутком підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. 2017. №20. С.181–188.
6. Богацька Н.М. Прибуток підприємства: його роль, формування та резерви збільшення в умовах ринкової економіки. *Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»*. № 9, 2019. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=7253> (дата звернення 18.01. 2024).
7. Богацька Н.М., Кузьменко М.М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. *Вісник ХНУ*. № 2, 2018. С.102-105.
8. Богацька Н. М., Кричевська О. А. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства. *Молодий вчений*. 2016. №12. С. 655-658.
9. Вахович І.М., Волинчук Ю.В. До питання управління фінансово-економічними результатами підприємства. *Економічний форум*. № 3. 2015. С. 275–279.
10. Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. *Молодий вчений*. № 1 (28). 2016. С. 40–43.

11. Духновська Л. М., Павлов В. С. Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 17, частина 1. 2018. С. 100-102.
12. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. *Економіка та суспільство*. № 3. 2016. С. 189–192.
13. Каминський П.Д. Прибуток та рентабельність як показники ефективності діяльності підприємства. *Вісник Донецького університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*. 2016. №1.64. С.160–167.
14. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О. , Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 310–313.
15. Мардус Н.Ю., Корсунова К.Ю. Теоретичні і методичні підходи до визначення фінансового результату в обліку і аудиті. *Глобальні та національні проблеми економіки*. Вип. 8. 2016. С. 873–875.
16. Мурашко А. В., Думенков В. В. Формування і розподіл прибутку на підприємстві. *Науковий вісник УМО «Економіка та управління»*. № 1. 2016. С. 112-114.
17. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним. *Молодий вчений*. 2017. №2 (42). С.299–303.
18. Павлишенко М. М., Сивуля Л. А. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці. *Науковий вісник*. 2007. С.172–174. URL: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17_4/172_Pawlyszenko_17_4.pdf (дата звернення 24.04. 2026).
19. Павлюк І. О. Управління прибутком підприємств в умовах сьогодення. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2020. № 1. С. 84-88.
20. Патарідзе-Вишинська М.В. Прибуток підприємств: види, роль та функції. *Економіка. Управління. Інновації*. № 1. 2010. URL:

http://www.nbuuv.gov.ua/e-journals/eui/2010_1/zmist.html (дата звернення 25.04.2026р.)

21. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. № 2. С. 25–37.

22. Гайбура Ю.А., Загнітко Л.А. Прибутковість підприємства: поняття, фактори, резерви. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2017. №24 (2). С. 99–104.

23. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю. Фактори впливу на формування прибутку підприємств. *Електронне наукове фахове видання з економічних наук «Modern Economics»*, №14. 2019. С. 81–86.

24. Добровольська О.В., Терещенко В.О. Резерви підвищення прибутковості підприємства в умовах ринку. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. Випуск 2. С. 194-197.

25. Кривицька О.Р. Формування прибутку підприємств у ринкових умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Тернопіль, 2010. 20 с.

26. Кудренко Н. В., Маслюченко Д. І. Формування та розподіл прибутку. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. Вип. 20. 2017. С. 182–185.

27. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. *Вісник Нац. техн.ун. «ХПІ». Темат. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва»*. № 25 (1134). 2015. С. 123–126.

28. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення 25. 04. 2026).

29. Жадько К.С., Котенко В.С. Теоретико-методичні підходи до формування прибутку підприємства і шляхів його збільшення. *Молодий вчений*. № 10(37). 2016. С. 373-376.

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

31. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. К.: Кондор - Видавництво, 2016. с. 378.

32. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. Молодий вчений. 2018. № 6. С. 431- 435.

33. Джеджула В. В. Визначення резервів збільшення прибутку від енергозберігаючих заходів. Економічний аналіз: зб. наук. праць. 2012. Вип. 11. Ч. 2. С. 198-200.

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

35. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В. Фінансовий аналіз та звітність: практикум. Вінниця : ВНТУ, 2017. 143 с.

36. Романова Т.В., Даровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Ефективна економіка. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976> (дата звернення 26. 05. 2026).

37. Янковий О. Г., Г.В. Кошельок. Фактори формування прибутку підприємства. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр.* Одеський держ. екон. ун-т. Одеса. Вип. 43 (3). 2011. С. 298-305.