МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY FOR EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ZAPORIZHZHYA NATIONAL UNIVERSITY

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ
FACULTY OF MANAGEMENT

КАФЕДРА ПІДПРИЄМНИЦТВА, МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА ЛОГІСТИКИ
CHAIR OF ENTREPRENEURSHIP, MANAGEMENT OF ORGANIZATIONS AND LOGISTICS

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
БАКАЛАВРА

на тему: Оцінка фінансових результатів та використання прибутку на прикладі ТОВ «Альянс-Авто»

THESIS FOR THE BACHELOR'S DEGREE

Evaluation of Financial Results and Profit Use on the example of Alliance-Avto LLC

Виконав: здобувач вищої освіти 4 курсу, групи 6.0731-МО
спеціальності 073 Менеджмент
освітньої програми Менеджмент організацій і адміністрування
С.М. Абросимов
Керівник доц. каф. ПМОіЛ, к.е.н. _____ О.В.Гудима
Рецензент доц. каф. ПМОіЛ, доц., к.е.н. _____ Ю.І.Полусмяк

Запоріжжя
2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет менеджменту
Кафедра підприємництва, менеджменту організацій та логістики
Рівень вищої освіти бакалавр
Спеціальність 073 Менеджмент, освітня програма Менеджмент організацій і адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри
к.е.н., проф. Павлюк Т.С.
«____» _____20___ року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Абросимову Семену Михайловичу

1. Тема роботи «Оцінка фінансових результатів та використання прибутку на прикладі ТОВ «Альянс-Авто»
керівник роботи Гудима Ольга Вікторівна, к.е.н., доцент
затверджені наказом ЗНУ від «___»_____20__ року №___
2. Строк подання роботи «___»_____ 20__ р.
3. Вихідні дані до роботи діюча система нормативно-правових актів (закони України, Постанови Кабінету Міністрів тощо), фінансова звітність досліджуваного підприємства, матеріали публікацій у спеціальній і періодичній пресі а також праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів з досліджуваних питань.

4. Перелік питань, які потрібно розробити: Кваліфікаційна робота бакалавра складається з основної частини і додаткової. Основна частина містить такі структурні елементи: вступ, сутність (3 розділи – теоретичний, аналітико-дослідницький, проектно-рекомендаційний), висновки та рекомендації, список використаних джерел. 1 Розділ – Розділ 1 – Теоретичні основи оцінки фінансових результатів та використання прибутку підприємства складається з трьох підрозділів: 1.1 Економічна сутність та зміст категорії «фінансові результати»; 1.2 Теоретико–практичні аспекти визнання фінансових результатів підприємства; 1.3 Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансові результати підприємства; Розділ 2 – Аналіз фінансових результатів та використання прибутку ТОВ «Альянс-Авто» складається з трьох підрозділів: 2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Альянс-Авто»; 2.2 SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Альянс-Авто»; 2.3 Аналіз

фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс-Авто»; Розділ 3 – Напрями підвищення ефективності фінансових результатів та оптимізації використання прибутку ТОВ «Альянс-Авто» складається з двох підрозділів: 3.1 Резерви збільшення прибутку та підвищення фінансової стійкості ТОВ «Альянс-Авто»; 3.2 Пропозиції щодо вдосконалення політики розподілу та використання прибутку.

5. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Гудима О.В., доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	05.01.2025 р.	05.01.2025 р.
2	Гудима О.В. доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	15.03.2025 р.	15.03.2025 р.
3	Гудима О.В доцент кафедри підприємництва, менеджменту організацій та логістики факультету менеджменту ЗНУ	06.04.2025 р.	06.04.2025 р.

6. Дата видачі завдання 05.01.2025 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Узгодження теми, складання змісту	січень	виконано
2	Вивчення літературних джерел	лютий	виконано
3	Збирання матеріалу на підприємстві	березень	виконано
4	Обробка матеріалу	березень	виконано
5	Виконання розділу 1	березень	виконано
6	Виконання розділу 2	квітень	виконано
7	Виконання розділу 3	квітень	виконано
8	Формулювання висновків	квітень	виконано
9	Оформлення роботи, одержання відгуку та рецензії	травень	виконано
10	Подання роботи на кафедру	травень	виконано

Студент _____ С.М. Абросимов
(підпис)

Керівник роботи _____ О.В. Гудима
(підпис)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер _____ В.О. Шишкін
(підпис) (ініціали та прізвище)

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційна робота «Оцінка фінансових результатів та використання прибутку на прикладі ТОВ «Альянс-Авто» містить 54 сторінки, 7 таблиць, 1 рисунок. Перелік використаних джерел налічує 36 найменувань.

Актуальність теми зумовлена зростаючими вимогами до підвищення прибутковості підприємств в умовах нестабільного зовнішнього середовища, конкуренції та змін у податковому законодавстві. Фінансові результати діяльності є ключовими показниками ефективності функціонування підприємства, а раціональне управління прибутком визначає можливості для його розвитку, інвестування та забезпечення стабільної діяльності.

Метою роботи є дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс-Авто» та аналіз ефективності використання прибутку з метою розробки практичних рекомендацій щодо підвищення фінансової результативності підприємства.

Об’єктом дослідження є господарська діяльність ТОВ «Альянс-Авто» у фінансовому аспекті.

Інформаційну базу роботи склали наукові праці вітчизняних економістів, бухгалтерські та статистичні звіти підприємства, аналітичні матеріали, законодавчі акти та ресурси мережі Інтернет.

У роботі розглянуто економічну сутність поняття «фінансові результати», охарактеризовано чинники, що впливають на їх формування, проаналізовано поточні результати діяльності ТОВ «Альянс-Авто» за кілька звітних періодів. Особливу увагу приділено оцінці напрямів використання прибутку та резервів його збільшення. Запропоновано заходи щодо покращення фінансової політики підприємства, в тому числі вдосконалення системи управління прибутком, спрямовані на зміцнення фінансової стійкості та зростання конкурентоспроможності.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ, ПРИБУТОК, ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ, ЕФЕКТИВНІСТЬ, АНАЛІЗ, ТОВ «АЛЬЯНС-АВТО».

ABSTRACT

The qualification work " Evaluation of Financial Results and Profit Use on the example of Alliance-Avto LLC" contains 54 pages, 7 tables, 1 figure. The list of sources used includes 36 items.

The relevance of the topic is due to the growing requirements for increasing the profitability of enterprises in an unstable external environment, competition and changes in tax legislation. Financial performance is a key indicator of the efficiency of the enterprise, and rational profit management determines the opportunities for its development, investment and ensuring stable activity.

The purpose of the work is to study the financial results of LLC "Alliance-Avto" and analyze the efficiency of profit use in order to develop practical recommendations for increasing the financial performance of the enterprise.

The object of the study is the economic activity of LLC "Alliance-Avto" in the financial aspect. The subject of the study is the financial results of the enterprise and approaches to the use of profit.

The information base of the work was made up of scientific works of domestic economists, accounting and statistical reports of the enterprise, analytical materials, legislative acts and Internet resources. The work considers the economic essence of the concept of "financial results", characterizes the factors influencing their formation, analyzes the current results of the activities of LLC "Alliance-Auto" for several reporting periods.

Particular attention is paid to the assessment of the directions of using profit and reserves for its increase. Measures are proposed to improve the financial policy of the enterprise, including improving the profit management system, aimed at strengthening financial stability and increasing competitiveness.

FINANCIAL RESULTS, PROFIT, USE OF PROFIT, EFFICIENCY, ANALYSIS, LLC "ALLIANCE-AUTO".

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СИМВОЛІВ, ОДИНИЦЬ, СКОРОЧЕНЬ І ТЕРМІНІВ

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю;

CRM–система –Customer Relationship Management, система управління взаєминами з клієнтами;

SWOT – Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats, аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз;

ROA (Return on Assets) — це показник рентабельності активів, який демонструє, наскільки ефективно підприємство використовує свої активи для отримання прибутку.

ROE (Return on Equity) — це рентабельність власного капіталу, яка показує, наскільки ефективно підприємство використовує власний капітал для отримання прибутку.

ЗМІСТ

ВСТУП…….. 8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА……. 11
1.1 Економічна сутність та зміст категорії «фінансові результати»……..….. 11
1.2 Теоретико-практичні аспекти визнання фінансових результатів підприємства…… 17
1.3 Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансові результати підприємства…….. 19
РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АЛЬЯНС-АВТО»…… 24
2.1 Організаційно-економічна характеристика ТОВ «Альянс-Авто»**Error! B** 24
2.2 SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Альянс-Авто»……. 27
2.3 Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс-Авто»……... 30
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АЛЬЯНС-АВТО» 40
3.1 Резерви збільшення прибутку та підвищення фінансової стійкості ТОВ «Альянс-Авто»……..……. 40
3.2 Пропозиції щодо вдосконалення політики розподілу та використання прибутку..... 42
ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ……..……..……. 45
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..…… 49
ДОДАТКИ…….. 53

ВСТУП

Актуальність теми дослідження полягає в тому, що у сучасних умовах економічної нестабільності, високої конкуренції та зовнішніх викликів, зокрема пов’язаних з воєнним станом в Україні, питання забезпечення фінансової стійкості та прибутковості підприємств набувають особливої ваги. Для компаній, що працюють у сфері послуг, ключовим чинником збереження позицій на ринку є ефективне управління фінансовими результатами, зокрема прибутком як головним показником успішності діяльності. Дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс–Авто» є важливим для виявлення існуючих проблем у фінансовому управлінні та формування практичних рекомендацій, спрямованих на покращення фінансової стратегії. Актуальність обумовлена також необхідністю адаптації до нових економічних умов, раціонального використання ресурсів та забезпечення стабільного прибутку як джерела подальшого розвитку.

Метою роботи є дослідження фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс–Авто» та аналіз ефективності використання прибутку з метою розробки практичних рекомендацій щодо підвищення фінансової результативності підприємства.

Об’єктом дослідження є господарська діяльність ТОВ «Альянс–Авто» у фінансовому аспекті.

Предмет дослідження – фінансові результати ТОВ «Альянс–Авто» та підходи до використання прибутку.

Для досягнення поставленої мети в роботі вирішуються наступні завдання:

розкрити економічну сутність та зміст категорії «фінансові результати» підприємства;

дослідити теоретичні та практичні підходи до визнання і відображення фінансових результатів у системі обліку;

визначити вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на формування фінансових результатів підприємства;

надати загальну характеристику ТОВ «Альянс-Авто» як об'єкта дослідження;

провести SWOT-аналіз діяльності підприємства з метою виявлення його сильних і слабких сторін, а також можливостей і загроз;

проаналізувати фінансові результати діяльності ТОВ «Альянс-Авто» за останні роки;

визначити резерви збільшення прибутку та підвищення фінансової стійкості підприємства;

розробити практичні рекомендації щодо вдосконалення політики розподілу та використання прибутку ТОВ «Альянс-Авто».

Під час написання кваліфікаційної роботи були використані загальнонаукові теоретичні та емпіричні методи дослідження: аналіз і узагальнення літератури з теми дослідження, методи спостереження та порівняння, аналітичний, прогнозування та узагальнення даних, структурні методи аналізу, елементи економічного і фінансового аналізу, методи узгодження та формалізації.

Інформаційною базою для досліджень стали: дані статистичної та фінансової звітності підприємства, дані мережі Internet, власні аналітичні розрахунки. Обробка даних здійснювалась за допомогою сучасних інформаційних технологій.

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали фундаментальні положення менеджменту, законодавчі та нормативні акти України, монографії, наукові статті вітчизняних і зарубіжних вчених. В роботі використано як загальнонаукові, так і спеціальні методи досліджень. Під час розробки рекомендацій використовувались методи систематизації, алгоритмізації, прогнозування та узагальнення даних, структурні методи аналізу, елементи економічного і фінансового аналізу тощо.

Практична значимість кваліфікаційної роботи полягає у доведенні

теоретичних розробок до рівня методичних узагальнень і прикладного інструментарію, що сприятиме удосконалення діяльності ТОВ «Альянс–Авто».

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновку та рекомендацій, списку використаних джерел.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність та зміст категорії «фінансові результати»

Фінансовий результат, що являє собою прибуток або збитки, є ключовою категорією як в економічній науці, так і в практиці підприємництва, зокрема на рівні окремих підприємств. Адже отримання прибутку виступає основною метою ведення підприємницької діяльності та забезпечення функціонування бізнесу. Власники підприємства інвестують власні ресурси в формування активів підприємства, що дозволяє підтримувати його фінансову діяльність. Прибутковість є важливим показником стабільного розвитку підприємства та ефективної діяльності, яка приносить користь суспільству. Як зазначають М.Д. Білик та Т.О. Білик, фінансові результати «відображають всі аспекти діяльності підприємства – рівень технології, організацію виробництва, ефективність управлінської системи, контроль за витратами тощо» [2].

Визначення сутності обліково–економічної категорії «фінансові результати» є критично важливим як для розуміння природи підприємницької діяльності, так і для належної організації процесу обліку та відображення фінансових результатів. Інтерес до ретроспективного аналізу трактувань облікового аспекту цієї категорії в світовій економічній науці пропонує Л.І. Есманова, яка зазначає, що серед основних поглядів зарубіжних вчених можна виділити три основних підходи до трактування фінансового результату. За словами Г.В. Симона, фінансовий результат – це приріст капіталу підприємства протягом певного періоду (збитки визначаються як зменшення цього капіталу). Е. Шмаленбах, професор Кельнського університету, визначає фінансовий результат як різницю між доходами і витратами підприємства, акцентуючи увагу на грошових потоках. Третє трактування фінансового результату надає І. Фішер, який вважає, що фінансовий результат є

збільшенням вартості активів підприємства протягом звітного періоду через зміну їх доходності [18].

Сучасна наукова література пропонує різні визначення категорії «фінансові результати» або прибутку як позитивного фінансового результату.

На наш погляд, найбільш повне формулювання категорії «фінансові результати» надається в роботах О.П. Вашківа та Н.Я. Фірмана, які визначають фінансові результати як узагальнену характеристику, що відображає: рівень ефективності використання ресурсної бази підприємства; якість і результативність управлінських рішень; рівень реалізації потенціалу підприємства для його економічного зростання [6].

Підсумовуючи різноманітні трактування цієї економічної категорії, можна зазначити, що науковці по–різному характеризують фінансові результати, поєднуючи загальні поняття з їх значенням для господарської діяльності. Однак, як зазначають О.В. Назаренко і Р.В. Лукаш, існують два основні підходи до розрахунку фінансових результатів діяльності підприємства:

1. Метод порівняння доходів і витрат (метод «витрати–випуск»): визначення прибутку (збитку) відповідно до принципу нарахування та відповідності доходів і витрат, тобто різниця між доходами і витратами, понесеними для їх отримання в певному звітному періоді.

2. Метод зміни чистих активів: визначення приросту власного капіталу протягом звітного періоду. Якщо власний капітал збільшується, це свідчить про отримання прибутку, якщо зменшується – про збиток [33].

Ці два підходи є важливими не як альтернативи, а як дві сторони одного процесу у рамках облікової системи підприємства. Згідно з принципом подвійного запису в обліку, вони взаємодіють і доповнюють одне одного. Принцип подвійного запису передбачає, що всі активи підприємства мають фінансове джерело формування, що дозволяє забезпечити відповідність вартості активів і загальної суми власного капіталу та зобов'язань.

У контексті цього принципу прибуток виступає як фінансове джерело для формування додаткових активів, якщо доходи підприємства перевищують витрати. Збитки, навпаки, призводять до зменшення чистих активів підприємства та зниження його власного капіталу. Такий підхід дозволяє більш точно оцінити фінансові результати та вплив діяльності на загальний фінансовий стан підприємства.

Таким чином, фінансовий результат є інтегральним показником господарської діяльності підприємства, який впливає на зміни в його активів і пасивах, відображаючи ефективність управління ресурсами та прийнятих рішень упродовж певного періоду.

Нерозподілений прибуток можна розглядати як певну умовну заборгованість перед власниками (акціонерами або учасниками) підприємства, оскільки вони тимчасово надають дозвіл підприємству використовувати ці кошти, відмовляючись від отримання дивідендів, які є джерелом їх виплати. Варто зазначити, що нерозподілений прибуток є частиною власного капіталу, оскільки кошти, що були розподілені у вигляді дивідендів, вже не залучаються підприємством для фінансування активів і тому не відображаються в облікових записах.

Як уже зазначалося, будь–яка бізнес–структура може зіткнутися із збитками, що виникають, коли витрати перевищують доходи, отримані внаслідок цих витрат. У системі координат активів та пасивів непокриті збитки виступають як марно втрачені активи, що призводять до зменшення чистих активів підприємства і, відповідно, зниження його власного капіталу.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження сутності «фінансових результатів», можна зазначити, що якщо доходи підприємства перевищують витрати за певний період, то різниця – фінансовий результат у вигляді прибутку – капіталізується, збільшуючи чисті активи або власний капітал підприємства без залучення додаткових зобов’язань чи внесків від власників. У випадку, коли витрати перевищують доходи, виникають збитки, що призводять до зменшення чистих активів або власного капіталу.

Таким чином, фінансові результати є кількісною зміною вартості чистих активів та власного капіталу, яка залежить від різниці між доходами та витратами за певний період часу. Ідентифікація «фінансових результатів» в обліковій площині формується шляхом поєднання сутнісного та технічного аспектів.

Щодо розмежування прибутку (збитків) у економічній та обліковій площинах, важливо відзначити, що бухгалтерський прибуток враховує лише фактичні витрати, тоді як економічний прибуток включає витрати, пов'язані з втраченими можливостями, оскільки капітал, використаний для формування активів підприємства, може бути спрямований на інші вигоди, наприклад, на депозити або інвестиції в цінні папери.

Підсумовуючи, в умовах ринкової економіки доцільно виділяти три основні функції прибутку: оціночну, розподільчо–стимулюючу та функцію відтворення.

1. Оціночна функція прибутку полягає в тому, що прибуток є центральним показником, який відображає економічний ефект діяльності підприємства. Він синтезує всі аспекти діяльності підприємства, включаючи зміну в обсягах і структурі діяльності, ефективність використання ресурсів, а також рівень доходів і витрат. Оцінка прибутку, в тому числі за допомогою показників рентабельності, є важливою як на етапі планування, так і при аналізі результатів діяльності. Як зазначає С.Б. Шипіна, «метою будь–якого підприємства є раціональне використання залучених ресурсів, що остаточно відображається у фінансових результатах його діяльності».

2. Розподільчо–стимулююча функція прибутку проявляється в процесі розподілу сформованих фінансових коштів і активів. На першому етапі розподіл відбувається між підприємством і державою через оподаткування прибутку. Після цього прибуток розподіляється між власниками підприємства: частина може бути спрямована на виплату дивідендів, інша – на фінансування розвитку підприємства. Крім того, частина прибутку може бути використана як бонуси для найманого керівництва

підприємства, що регулюється трудовими контрактами та рішенням власників.

Таким чином, прибуток виконує важливу роль у стимулюванні розвитку підприємства та забезпеченні ефективного використання ресурсів, що робить його основним інструментом управління та оцінки фінансових результатів діяльності.

3. Функція відтворення або інвестування прибутку важлива для забезпечення подальшого розвитку підприємства. Коли отриманий прибуток або його частина не спрямовується на виплату дивідендів, а залишається в розпорядженні підприємства для розвитку, він стає джерелом інвестицій. Це може включати, зокрема, формування резервного капіталу або інвестування у розширене відтворення активів, таких як основні засоби чи запаси. Таке використання прибутку дозволяє збільшити масштаби виробничої чи торгової діяльності, що позитивно впливає на довгострокову стійкість підприємства.

У цьому контексті важливою є думка О.П. Вашківа та Н.Я. Фірман щодо розкриття сутності категорії «фінансові результати». Вони зазначають, що в короткостроковому періоді фінансовий результат часто співвідноситься з величиною прибутку або доходу підприємства [6]. Однак у довгостроковій перспективі доцільніше оцінювати фінансовий результат через зміну вартості власного капіталу або зміну ринкової вартості підприємства. Такий підхід дозволяє враховувати не лише поточні фінансові результати, але й потенціал підприємства для подальшого розвитку.

Таблиця 1.2 надає узагальнений огляд різних категорій прибутку, які використовуються для оцінки фінансових результатів підприємства в залежності від поставлених завдань та функцій прибутку.

Ця класифікація допомагає не тільки в оцінці фінансових результатів підприємства, а й у визначенні напрямків управління прибутком, вибору стратегій зростання та розвитку.

Таблиця 1.2 – Класифікація видів прибутку підприємства

Класифікаційна ознака	Види прибутку
За порядком формування	Маржинальний прибуток Валовий прибуток (збиток) Фінансовий результат від операційної діяльності Фінансовий результат до оподаткування Чистий прибуток (збиток)
За метою визначення	Економічний прибуток Бухгалтерський прибуток Прибуток до оподаткування
За методикою оцінки	Номінальний прибуток Реальний прибуток
За розмірами	Мінімальний прибуток Цільовий прибуток Максимальний прибуток

Фінансові результати, і зокрема прибуток, займають важливе місце у фінансовій діяльності підприємства, оскільки вони не лише відображають ефективність його господарської діяльності, але й визначають напрямки використання отриманих коштів. Рішення щодо розподілу прибутку знаходяться виключно в компетенції власників підприємства, і саме вони вирішують, чи буде частина прибутку виплачена у вигляді дивідендів, чи залишиться на розвиток компанії.

Нерозподілений прибуток є важливим джерелом фінансування для подальшого розвитку підприємства, зокрема для збільшення активів, як оборотних, так і необоротних. Така частина прибутку може бути використана для збільшення статутного капіталу або створення резервного капіталу, що дає підприємству фінансову стійкість. Якщо ж частина прибутку залишається на балансі, це також є свідченням того, що підприємство не лише покриває поточні витрати, але й інвестує у своє майбутнє.

Проте вирішення питання про пропорції між сумою прибутку, що виплачується власникам, та тією, що залишається на розвиток, є дуже складним завданням. Це питання має стратегічне значення, оскільки від правильного співвідношення цих сум залежить майбутнє підприємства. На це рішення впливають різноманітні фактори, такі як рівень прибутковості

підприємства, його плани на майбутнє, економічні умови, інвестиційний клімат та політична ситуація.

Загалом, прибуток є багатогранною економічною категорією, яку необхідно планувати, враховувати в обліку, контролювати та аналізувати. Він також є об'єктом оподаткування, що додає ще одну складність до управлінських рішень щодо його використання. Однак ефективне управління фінансовими результатами здатне забезпечити стабільний розвиток підприємства і задоволення інтересів його власників.

1.2. Теоретико–практичні аспекти визнання фінансових результатів підприємства

Визначення фінансових результатів підприємства є складним завданням облікового характеру, що обумовлено необхідністю оцінки результатів діяльності за конкретний період часу в умовах безперервного функціонування господарюючого суб’єкта. Складність цього процесу полягає в тому, що облік доходів і витрат можна здійснювати за двома різними підходами – касовим методом або методом нарахування. Теоретично, при охопленні повного господарського циклу, незалежно від методу, підсумковий фінансовий результат має збігатися. Проте, коли мова йде про визначення результату за певний звітний період – наприклад, за квартал або рік – що не охоплює весь цикл господарської діяльності, вибір методу має суттєвий вплив на фінансову картину підприємства, особливо за наявності залишків запасів, дебіторської чи кредиторської заборгованості.

Сутність касового методу полягає у фіксації доходів і витрат виключно за фактом руху грошових коштів, тобто лише у момент їх надходження або вибуття. Такий підхід не передбачає відображення в обліку зобов’язань, які мають бути виконані в майбутньому, або вигод, пов’язаних із використанням активів, придбаних підприємством. Попри уявну простоту та прозорість цього методу, він має низку істотних обмежень. Зокрема, фінансова звітність,

складена на його основі, не дає повного уявлення про реальний фінансовий стан підприємства, оскільки ігнорує економічні події, які вже впливають або впливатимуть на його діяльність, але ще не супроводжуються рухом грошових коштів.

Зазначене обмеження є особливо критичним у сучасних умовах, де необхідною є повноцінна оцінка фінансових показників для прийняття управлінських рішень. Саме тому касовий метод, хоч і є технічно простим у реалізації, не може забезпечити належний рівень інформативності для аналізу діяльності підприємства або для ухвалення обґрунтованих стратегічних рішень.

У сучасній системі бухгалтерського обліку України визнання доходів ґрунтується на принципі нарахування, що закріплений у відповідному Законі України. Згідно з цим принципом, дохід визнається не в момент фактичного надходження грошових коштів, а в момент його виникнення, тобто коли підприємство вже отримало право на дохід або виконало умови, що дають підстави вважати його таким. Це забезпечує більш точне та об’єктивне відображення фінансових результатів у звітності підприємства.

Розвиток цього підходу деталізується у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», де зазначено, що дохід визнається тоді, коли відбувається збільшення активів або зменшення зобов’язань, що у підсумку веде до зростання власного капіталу підприємства. Важливо, що таке зростання не має бути результатом внесків від учасників підприємства, а оцінка доходу має бути достовірною та підтвердженою. У нормативному документі також підкреслюється, що попередня оплата, яку підприємство може отримати до моменту фактичного виконання робіт чи поставки товарів, не є підставою для визнання доходу – тобто, вона відображається в обліку як зобов’язання до моменту реалізації зобов’язань перед контрагентом.

Таким чином, принцип нарахування забезпечує не лише повноту, а й своєчасність відображення доходів, незалежно від руху грошових коштів, що

робить фінансову звітність більш достовірною та корисною для користувачів інформації – власників, інвесторів, кредиторів, управлінського персоналу.

Таким чином, принцип нарахування забезпечує не лише повноту, а й своєчасність відображення доходів, незалежно від руху грошових коштів, що робить фінансову звітність більш достовірною та корисною для користувачів інформації – власників, інвесторів, кредиторів, управлінського персоналу.

Крім визнання доходів, важливе значення має також правильне визначення витрат, що безпосередньо впливають на розмір фінансового результату. Відповідно до П(С)БО 16 «Витрати», у бухгалтерському обліку визнаються лише ті витрати, які пов’язані з поточним звітним періодом, є економічно обґрунтованими та підтвердженими документально. Дотримання цього підходу дозволяє правильно співвідносити доходи і витрати, а отже – об’єктивно формувати прибуток або збиток підприємства.

Практика свідчить, що точність і своєчасність визнання доходів та витрат є важливою передумовою формування достовірної інформаційної бази для фінансового аналізу. Це особливо актуально в умовах економічної нестабільності, коли навіть незначні помилки в оцінці фінансових результатів можуть спричинити хибні управлінські рішення. Саме тому підприємствам необхідно забезпечити належний рівень кваліфікації бухгалтерського персоналу, дотримання облікової політики, а також періодичний аудит фінансової звітності.

1.3. Вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансові результати підприємства

Фінансові результати підприємства виступають ключовим індикатором його ефективності, стабільності та конкурентоспроможності на ринку. Формування цих результатів є багатофакторним процесом, у якому переплітаються як внутрішні, так і зовнішні чинники. Розуміння природи й механізму впливу цих чинників має принципове значення для прийняття

обґрунтованих управлінських рішень, підвищення економічної стійкості та забезпечення довгострокового розвитку підприємства.

Велика кількість чинників, які формують фінансові результати підприємства, зумовлює необхідність їхньої чіткої класифікації. Такий підхід є важливим не лише з наукової точки зору, а й має прикладне значення, оскільки сприяє ефективному виявленню потенціалу для підвищення результативності господарської діяльності. Систематизація факторів, що впливають на фінансові показники підприємства, зокрема на рівень його рентабельності, можлива за різноманітними класифікаційними критеріями. Візуалізоване представлення такої класифікації наведено на рис. 1.1, який сформовано на основі узагальнення поглядів дослідників із відповідної наукової літератури.



Рисунок 1.1 – Фактори, що визначають розмір фінансових результатів та рівень рентабельності

Внутрішні чинники формуються безпосередньо в межах підприємства, залежать від його управлінських рішень і рівня організаційної культури. Найбільш відчутний вплив мають ефективність використання ресурсів, організація виробничого процесу, структура витрат, система управління персоналом, політика фінансового контролю, а також загальна стратегія розвитку підприємства. Наприклад, нераціональне використання матеріальних ресурсів або неефективна організація логістичних процесів можуть призводити до зростання витрат і, відповідно, зниження прибутковості. Водночас висока продуктивність праці, впровадження інноваційних технологій, автоматизація процесів та цифровізація управлінських функцій сприяють зниженню собівартості продукції та підвищенню конкурентних позицій підприємства.

Окрему увагу слід приділити ролі фінансового планування. Ретельне прогнозування доходів і витрат, розробка бюджету, контроль за рухом грошових коштів дозволяють уникнути нераціонального використання ресурсів, зменшити ризики неплатоспроможності та забезпечити стабільне функціонування. Також суттєвим є вплив кадрового потенціалу: мотивація працівників, якість управлінських рішень, наявність кваліфікованих спеціалістів безпосередньо впливають на ефективність усіх внутрішніх процесів.

Зовнішні чинники мають менш передбачуваний характер і переважно не піддаються прямому впливу з боку підприємства, однак їхній вплив може бути навіть визначальним. Економічне середовище, у якому функціонує підприємство, обумовлює загальні умови ведення бізнесу. Зміни макроекономічних показників, таких як інфляція, обмінний курс, темпи зростання ВВП, впливають на купівельну спроможність споживачів, вартість сировини та енергоресурсів, а також рівень податкового навантаження. У періоди економічної нестабільності підприємства стикаються з падінням попиту, нестачею оборотного капіталу, зростанням цін на імпортні ресурси, що безпосередньо погіршує їхні фінансові показники.

Не менш важливим є вплив політико–правового середовища. Законодавчі зміни, нестабільність податкової системи, зростання регуляторного тиску або непередбачувані адміністративні бар'єри можуть суттєво ускладнити господарську діяльність. Наприклад, зміна умов оподаткування або підвищення ставок соціальних внесків впливає на кінцевий фінансовий результат підприємства, зменшуючи його чистий прибуток. У свою чергу, сприятлива податкова політика або державні програми підтримки бізнесу можуть створювати передумови для активного інвестування та розширення виробництва.

Ще одним ключовим зовнішнім чинником є ринкове середовище, а саме конкуренція та рівень попиту. У разі насичення ринку продукцією аналогічного типу підприємства змушені знижувати ціни або підвищувати якість продукції, що тягне за собою додаткові витрати. Водночас грамотна маркетингова стратегія, орієнтація на потреби споживача та впровадження інноваційних рішень дозволяють адаптуватися до ринкових змін і навіть перетворити зовнішні загрози на нові можливості. Таким чином, поведінка споживачів, їх платоспроможність, вимоги до якості та сервісу прямо впливають на фінансові результати підприємства.

Слід зазначити, що внутрішні та зовнішні чинники не існують у відриві одне від одного – між ними відбувається постійна взаємодія. Успішність підприємства багато в чому залежить від його здатності адаптувати внутрішні процеси до зовнішніх умов. Наприклад, у разі зміни валютного курсу, що призводить до подорожчання імпортної сировини, підприємство може скоригувати свою закупівельну політику, знайти альтернативні постачання або оптимізувати склад виробничих процесів. Таким чином, гнучкість і стратегічна зорієнтованість менеджменту стають визначальними для досягнення позитивних фінансових результатів.

Для забезпечення фінансової стійкості підприємства необхідно формувати системний підхід до аналізу факторного впливу, впроваджувати механізми моніторингу змін у зовнішньому середовищі, розвивати адаптивні

управлінські практики. Особливої актуальності набуває аналіз фінансових ризиків, сценарне планування та постійне оновлення внутрішньої політики відповідно до змін ринкової кон’юнктури. Прийняття стратегічних рішень має ґрунтуватися не лише на історичних даних, а й на аналітичних прогнозах щодо майбутніх тенденцій економічного, правового та соціального середовища.

Отже, фінансові результати підприємства є функцією широкого спектра факторів, що охоплюють як внутрішні резерви ефективності, так і зовнішні умови, які часто неможливо змінити, але до яких можна адаптуватися. Застосування системного та комплексного підходу до аналізу й управління цими чинниками дає змогу не лише забезпечити стабільність фінансових показників, але й сформувати конкурентні переваги в умовах динамічного бізнес–середовища.

У підсумку варто наголосити, що однією з ключових умов ефективного управління фінансовими результатами підприємства є наявність достовірної та повної облікової інформації щодо доходів, витрат і кінцевих фінансових результатів за певний звітний період. Відсутність такої інформаційної бази унеможливлює проведення якісного аналізу рівня прибутковості, розробку ефективних заходів для її підвищення, а також формування обґрунтованих управлінських рішень як на поточному, так і на стратегічному рівнях.

РОЗДІЛ 2
АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АЛЬЯНС–АВТО»

2.1. Організаційно–економічна характеристика ТОВ «Альянс–Авто»

ТОВ «Альянс–Авто» – це суб'єкт господарювання, що функціонує у формі товариства з обмеженою відповідальністю та здійснює свою діяльність на території міста Запоріжжя. Підприємство було зареєстроване 25 грудня 2003 року та має значний досвід роботи у сфері транспортних послуг. Юридична адреса компанії: 69004, м. Запоріжжя, вулиця Чумаченка, 13–А. Керівником підприємства є Здорик Ігор Олександрович, під управлінням якого підприємство продовжує активну господарську діяльність. Статутний капітал ТОВ «Альянс–Авто» становить 2 570 000 грн, що свідчить про достатній рівень початкової фінансової підтримки для забезпечення основних видів діяльності підприємства [32].

Основним напрямом функціонування підприємства є надання послуг з оренди легкових автомобілів та пасажирських перевезень. Компанія також здійснює діяльність у суміжних сферах, зокрема вантажних автоперевезень, технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів, а також супровідних логістичних і допоміжних послуг наземного транспорту. Крім цього, підприємство реалізує послуги в галузі будівельно–оздоблювальних робіт, оптової торгівлі товарами широкого асортименту та консалтингу щодо вивчення ринку. Такий спектр господарських операцій дозволяє підприємству диверсифікувати свою діяльність, що в умовах економічної нестабільності є важливим чинником фінансової стійкості.

Організаційна структура ТОВ «Альянс–Авто» побудована на принципах функціональної спеціалізації, що дозволяє ефективно управляти різноманітними напрямками діяльності підприємства. Керівник підприємства здійснює загальне управління та стратегічне планування. Основними

підрозділами є служба пасажирських перевезень, служба вантажних перевезень, технічний відділ, бухгалтерія та відділ оренди автотранспорту. Кожен підрозділ має чітко визначені функції та відповідальність, що забезпечує ефективну організацію роботи підприємства.

Станом на 2023 рік, чисельність працівників ТОВ «Альянс–Авто» становить 22 особи. Серед них: водії, механіки, диспетчери, бухгалтери та адміністративний персонал. Кожна категорія працівників має відповідну кваліфікацію та досвід, що дозволяє забезпечити високий рівень обслуговування клієнтів та ефективне виконання операційних завдань. Підприємство активно інвестує в підвищення кваліфікації свого персоналу, організовуючи тренінги та курси підвищення кваліфікації.

Організаційна структура ТОВ «Альянс–Авто» відповідає функціональному типу управління, що передбачає поділ повноважень і відповідальності між основними підрозділами за напрямами діяльності. На чолі підприємства стоїть директор, який здійснює загальне стратегічне керівництво, визначає напрями розвитку компанії, приймає ключові управлінські рішення, контролює фінансові потоки та забезпечує взаємодію з зовнішніми контрагентами. Директору безпосередньо підпорядковуються головний бухгалтер, керівник служби перевезень, керівник технічного відділу, а також керівник адміністративно–господарського підрозділу.

Головний бухгалтер забезпечує організацію бухгалтерського та податкового обліку, здійснює фінансову звітність, контролює грошові потоки та відповідає за дотримання фінансової дисципліни. Служба перевезень, яка є одним із ключових функціональних елементів підприємства, охоплює диспетчерів, водіїв, а також персонал, відповідальний за складання маршрутів, графіків руху та взаємодію з клієнтами. Її керівник здійснює контроль за дотриманням стандартів перевезень, оперативним виконанням замовлень та оптимізацією маршрутів.

Технічний відділ відіграє важливу роль у забезпеченні справності транспортного парку. Його очолює технічний директор або головний механік,

який відповідає за організацію технічного обслуговування, ремонтів, проведення техоглядів і підтримання безпечного стану транспортних засобів. У підпорядкуванні технічного відділу перебувають слюсарі, механіки, спеціалісти з обслуговування автотехніки.

Адміністративно–господарський підрозділ відповідає за кадрове забезпечення, організацію умов праці, діловодство, зв'язок із державними органами та загальне функціонування офісної частини підприємства. У межах цього підрозділу також функціонує відділ оренди автотранспорту, який координує надання послуг з оренди, укладання договорів, облік і супровід клієнтів.

Загалом структура ТОВ «Альянс–Авто» відзначається чітким функціональним розподілом, вертикальною ієрархією управління та наявністю спеціалізованих підрозділів, що дозволяє ефективно управляти транспортною, технічною та адміністративною діяльністю підприємства.

ТОВ «Альянс–Авто» забезпечує свою діяльність за рахунок внутрішніх і зовнішніх ресурсів, використовує сучасні підходи до організації транспортного сервісу, що дозволяє йому зберігати конкурентоспроможність на локальному ринку. Підприємство активно комунікує з клієнтами через доступні засоби зв'язку, зокрема телефони та електронну пошту, що дозволяє ефективно реалізовувати логістичні та транспортні послуги відповідно до потреб ринку. Водночас широкий спектр видів діяльності надає підприємству можливість гнучко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та адаптувати бізнес–процеси до актуальних економічних умов.

Конкурентний аналіз ТОВ «Альянс–Авто» вказує на наявність кількох значущих конкурентів у сфері пасажирських та вантажних перевезень у місті Запоріжжя. Таким чином, ТОВ «Альянс–Авто» функціонує в умовах високої конкуренції як у сегменті пасажирських, так і вантажних перевезень. Для збереження та зміцнення своїх позицій на ринку підприємству необхідно постійно вдосконалювати якість обслуговування, оптимізувати операційні процеси та впроваджувати інноваційні технології.

З огляду на наявні дані, можна зробити висновок, що ТОВ «Альянс–Авто» є стабільним підприємством із помірною динамікою розвитку та орієнтацією на довгострокове утримання позицій на ринку транспортних і супутніх послуг. Його організаційно–економічна структура дозволяє ефективно поєднувати комерційні, технічні та управлінські функції, що створює передумови для подальшого зростання фінансових результатів і розширення ринкової частки.

2.2. SWOT–аналіз діяльності ТОВ «Альянс–Авто»

SWOT–аналіз є ефективним інструментом стратегічного планування, який дозволяє систематизувати внутрішні сильні та слабкі сторони підприємства, а також виявити зовнішні можливості й загрози його розвитку. Проведення такого аналізу дає змогу сформувати цілісний погляд на конкурентні позиції підприємства та окреслити пріоритетні напрями удосконалення його діяльності.

У процесі дослідження було складено SWOT–матрицю діяльності ТОВ «Альянс–Авто», що представлена в таблиці 2.1.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок, що ТОВ «Альянс–Авто» володіє низкою конкурентних переваг, серед яких варто виділити гнучку організаційну структуру, багаторічний досвід та фінансову стабільність. Водночас, наявні слабкі сторони, зокрема обмеженість технічної бази й недостатній рівень цифрової інтеграції, потребують корекційної уваги з боку менеджменту. Зовнішні можливості створюють передумови для розширення ринку збуту, диверсифікації послуг та модернізації підприємства. Проте, актуальні економічні виклики та посилення конкуренції на ринку вимагають активного стратегічного реагування для уникнення потенційних загроз.

Таблиця 2.1. – SWOT–матриця діяльності ТОВ «Альянс–Авто»

Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
Досвід роботи понад 20 років у сфері перевезень і оренди авто	Невеликий розмір активів у порівнянні з окремими конкурентами
Стабільна організаційна структура та кваліфікований персонал	Обмеженість автопарку у кількісному і технічному аспектах
Відсутність заборгованостей і стабільна фінансова позиція	Обмежене використання цифрових сервісів для замовлення послуг
Наявність ліцензій та дозволів на пасажирські й вантажні перевезення	Низький рівень реклами й маркетингової активності
Можливість надання комплексних транспортно–логістичних послуг	Залежність від локального ринку Запорізької області
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
Розширення ринку послуг через цифровізацію і запуск онлайн–сервісів	Посилення конкуренції з боку великих логістичних компаній
Участь у державних і муніципальних тендерах на перевезення	Зростання цін на паливо та витратні матеріали
Підтримка малого бізнесу з боку державних програм	Законодавчі зміни в сфері ліцензування та оподаткування
Розширення автопарку за рахунок лізингу або партнерських програм	Нестабільна економічна ситуація в регіоні
Вихід на суміжні ринки – кур'єрські послуги, логістичне аутсорсинг	Погіршення платоспроможності клієнтів у кризові періоди

Проведений SWOT–аналіз дозволяє всебічно оцінити внутрішній потенціал та зовнішнє середовище функціонування ТОВ «Альянс–Авто». Аналіз сильних сторін підприємства свідчить про наявність базових конкурентних переваг, зокрема таких, як багаторічний досвід діяльності у сфері вантажних та пасажирських перевезень, наявність стабільної фінансової ситуації, відсутність заборгованостей, кваліфікований персонал, ліцензована діяльність та чітко структурована організаційна система управління. Це

дозволяє підприємству ефективно функціонувати навіть в умовах нестабільного ринкового середовища та підтримувати належний рівень якості послуг.

Водночас, не менш важливим є виявлення слабких сторін, які становлять потенційні внутрішні бар'єри для подальшого розвитку підприємства. До них варто віднести обмеженість технічної бази, невеликий автопарк, що стримує розширення обсягів наданих послуг, а також відсутність розвинутої маркетингової політики та низьку цифровізацію сервісів. Обмежений обсяг автоматизації процесів і відсутність інтеграції онлайн–інструментів замовлення послуг призводять до втрати частини клієнтів, зокрема тих, хто очікує швидкого й технологічного обслуговування. Залежність від локального ринку також становить певну загрозу в умовах регіональної економічної нестабільності.

Аналіз зовнішніх можливостей демонструє значний нереалізований потенціал. Зокрема, актуальним є розширення каналів збуту через цифрові платформи, впровадження мобільних додатків для замовлення транспорту, а також вихід на нові сегменти ринку, включаючи логістичне аутсорсинг та кур'єрські перевезення. Участь у тендерах на муніципальні перевезення, державні програми підтримки малого бізнесу, можливість розширення автопарку через лізингові програми – усе це створює передумови для стійкого зростання.

Зовнішнє середовище несе у собі і низку загроз, які повинні бути враховані в стратегічному плануванні. До основних ризиків належать: високий рівень конкуренції, що зростає за рахунок входження на ринок великих транспортно–логістичних компаній; коливання цін на пальне та обслуговування транспорту; зміни у нормативно–правовому регулюванні діяльності; потенційне зниження купівельної спроможності клієнтів у періоди економічних криз.

З урахуванням зазначених аспектів, стратегія розвитку ТОВ «Альянс–Авто» повинна базуватись на активному використанні сильних сторін

підприємства для мінімізації впливу загроз та послідовному усуненні внутрішніх слабкостей. Важливою складовою є впровадження заходів щодо оновлення матеріально–технічної бази, діджиталізація сервісу, активізація маркетингової діяльності, підвищення рівня клієнтоорієнтованості та диверсифікація джерел доходу. Також доцільним є розроблення адаптивної антикризової політики, що дозволить знизити чутливість підприємства до змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, SWOT–аналіз є не лише засобом діагностики поточного стану підприємства, але й підґрунтям для розроблення довгострокової стратегії підвищення його ефективності, конкурентоспроможності та стійкості до зовнішніх впливів.

З урахуванням наведеного аналізу, варто підкреслити, що сильні сторони підприємства – зокрема досвід, організаційна стійкість та наявність кваліфікованого персоналу – забезпечують стабільність основних фінансових показників ТОВ «Альянс–Авто». Утримання позитивного сальдо діяльності, відсутність значних боргових зобов’язань і відносна стабільність доходів свідчать про наявність потенціалу для капіталізації виявлених можливостей. Водночас, ігнорування чинників ризику та внутрішніх слабкостей може призвести до зниження рентабельності, втрати частки ринку, зростання витрат і, як наслідок, погіршення фінансових результатів. Таким чином, результати SWOT–аналізу повинні бути інтегровані у загальну систему стратегічного управління підприємством із метою підвищення прибутковості, зменшення витратної частини бюджету та забезпечення динамічного зростання основних фінансових показників – насамперед чистого прибутку, рентабельності активів і власного капіталу.

2.3. Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс–Авто»

Один із ключових елементів управління будь–яким підприємством – це економічний аналіз, оскільки саме на цьому етапі можливо виявити внутрішні

резерви для покращення ефективності діяльності. Завдяки аналізу ухвалюються обґрунтовані управлінські рішення, спрямовані на зміцнення фінансової стабільності компанії, підвищення її рентабельності та конкурентоспроможності як на товарному ринку, так і в сфері капіталовкладень.

Основна мета функціонування будь–якого суб'єкта господарювання полягає в отриманні прибутку, що, у свою чергу, сприяє зростанню вартості чистих активів і власного капіталу. Тому фінансові результати виступають ключовим показником ефективності роботи підприємства, а їхній аналіз є важливою складовою загальної системи оцінки господарської діяльності.

До основних завдань аналізу фінансових результатів належать: виявлення причин змін у прибутковості за звітний період порівняно з попереднім або плановим; аналіз ефективності діяльності підприємства, зокрема рівня рентабельності; оцінювання прибутковості окремих видів діяльності, напрямів та структурних одиниць підприємства; встановлення можливих резервів для підвищення прибутковості та розробка шляхів їх залучення з метою покращення економічних показників у майбутньому.

Інформаційною базою для аналізу фінансових результатів є: фінансова звітність підприємства; дані бухгалтерського обліку, особливо за рахунками доходів і витрат (рахунки 7–9 класів); планові показники звітного та попередніх періодів; звітність інших підприємств – для порівняльного аналізу в межах регіону або галузі, а також інформація по структурних одиницях у випадку, якщо підприємство є частиною великого холдингу.

Під час аналізу фінансових результатів використовуються різноманітні методи: горизонтальний і вертикальний аналіз, факторний аналіз, розрахунок середніх величин у динаміці, індексний аналіз та інші інструменти економічного аналізу.

Фінансові результати підприємства є ключовим показником ефективності його господарської діяльності та здатності до подальшого розвитку. У цьому підрозділі здійснено поглиблений аналіз фінансової

звітності ТОВ «Альянс–Авто» за 2023 та 2024 роки, зокрема порівняльний аналіз основних фінансових показників, графічне представлення динаміки, а також розрахунок фінансових коефіцієнтів рентабельності, ліквідності та фінансової стійкості (табл.2.2).

Таблиця 2.2– Порівняльний аналіз фінансових результатів

Показник	2023 рік (тис. грн)	2024 рік (тис. грн)	Абсолютна зміна	Темп приросту (%)
Чистий дохід від реалізації продукції	3657,8	4127,0	+469,2	+12,8%
Собівартість реалізованої продукції	3592,0	3757,0	+165,0	+4,6%
Валовий прибуток	65,8	370,0	+304,2	+462,2%
Адміністративні витрати	24,7	52,0	+27,3	+110,5%
Витрати на збут	15,5	43,7	+28,2	+181,9%
Інші операційні витрати	19,1	23,0	+3,9	+20,4%
Операційний прибуток	6,5	251,3	+244,8	+3766,2%
Прибуток до оподаткування	4,3	251,3	+247,0	+5744,2%
Чистий прибуток	4,3	44,9	+40,6	+944,2%

Підприємство демонструє значне зростання фінансової ефективності: операційний прибуток зріс у 38 разів, чистий прибуток – у понад 10 разів. При зростанні виручки на 12,8% витрати на виробництво зросли лише на 4,6%, що свідчить про покращення ефективності операційної діяльності. Збільшення адміністративних та збутових витрат потребує подальшого аналізу щодо ефективності їх використання. Зростання адміністративних і збутових витрат вказує на збільшення управлінських та маркетингових зусиль, які, ймовірно, сприяли зростанню доходів.

Прибуток є ключовим фінансовим показником, що демонструє абсолютний результат господарської діяльності підприємства. Водночас цей показник не враховує ані масштабів діяльності, ані обсягу використаних ресурсів. Саме тому для комплексної оцінки ефективності функціонування

підприємства поряд із прибутком необхідно враховувати й відносні показники, зокрема рентабельність.

Рентабельність вважається узагальненим показником економічної результативності, що відображає ефективність використання наявних ресурсів у процесі отримання прибутку. Під час розрахунку показників рентабельності прибуток зіставляється з тими чинниками, які найбільше впливають на його величину. Серед них варто виділити обсяг витрат, сукупні активи, вкладений капітал, а також обсяги реалізованої продукції чи послуг.

Аналіз рентабельності є обов'язковим компонентом оцінки фінансових результатів, адже абсолютні значення прибутку не дають повного уявлення про ефективність підприємства. Як зазначають фахівці, зокрема В.В. Фесенко і Л.А. Воронцова, оцінити віддачу від застосування ресурсів більш доцільно саме через систему рентабельності [30]. Подібну думку висловлює й В.П. Савчук, підкреслюючи важливість динамічного аналізу прибутковості підприємства та порівняння її рівня з середньогалузевими показниками.

У процесі аналізу рентабельності доцільно використовувати низку коефіцієнтів, які показують взаємозв'язок прибутку з різними видами діяльності та ресурсами підприємства. І.Ю. Єпіфанова і В.С. Гуменюк пропонують класифікувати такі показники на чотири групи: рентабельність витрат, рентабельність реалізації, рентабельність капіталу та рентабельність окремих напрямів діяльності [19]. На думку М.В. Максимової та Д.С. Чередниченко, найбільш інформативними серед них є показники рентабельності активів, власного і залученого капіталу, реалізованої продукції, а також рентабельність операційної, інвестиційної та звичайної діяльності [31].

Таким чином, у сучасній економічній практиці застосовується широка система показників рентабельності. Проте для загального аналізу фінансової ефективності підприємства зазвичай достатньо зосередитися на таких ключових індикаторах, як рентабельність продажів, рентабельність активів та

рентабельність власного капіталу, які надають вичерпну характеристику рівня прибутковості та ефективності використання ресурсів підприємства.

Зростання рівня рентабельності зазвичай вважається позитивним сигналом щодо ефективності діяльності підприємства. Однак при оцінці цього показника важливо критично підходити до аналізу факторів, які зумовили його покращення. Наприклад, підвищення рентабельності продажів може бути результатом зростання цін на продукцію, що супроводжується зменшенням обсягів реалізації. У такому разі підприємство може зафіксувати вищий відносний показник, проте сукупна сума прибутку може скоротитися.

Аналогічна ситуація можлива і з рентабельністю активів: її зростання в окремі періоди не завжди свідчить про ефективне управління ресурсами. Наприклад, зменшення обсягу активів може бути зумовлене відмовою від оновлення основних засобів або значним скороченням запасів. Така політика може мати короткостроковий позитивний вплив на фінансові показники, проте в довгостроковій перспективі вона здатна створити ризики для стабільного функціонування підприємства, зокрема – у вигляді зниження виробничого потенціалу та збоїв у постачанні продукції.

Отже, навіть позитивна динаміка рентабельності потребує глибокого аналізу причин і наслідків, щоб уникнути помилкових висновків щодо реального стану справ на підприємстві.

Показники рентабельності ТОВ «Альянс–Авто» за 2023–2024 роки демонструють позитивну динаміку (табл. 2.3).

Таблиця 2.3 – Коефіцієнти рентабельності

Показник	Формула розрахунку	2023 рік	2024 рік
Рентабельність продажу (%)	(Чистий прибуток / Дохід) × 100	0,12%	1,09%
Рентабельність операційної діяльності	(Операційний прибуток / Дохід) × 100	0,18%	6,09%
Рентабельність валового прибутку	(Валовий прибуток / Дохід) × 100	1,8%	8,96%

Так, рентабельність продажу зросла з 0,12% до 1,09%, рентабельність операційної діяльності – з 0,18% до 6,09%, а рентабельність валового прибутку – з 1,8% до 8,96%. Це свідчить про поступове підвищення ефективності господарської діяльності підприємства, зокрема здатності генерувати більший прибуток з кожної гривні отриманого доходу.

Разом із тим, зростання показників рентабельності потребує детального аналізу причин. Наприклад, покращення рентабельності продажу могло бути зумовлене не лише оптимізацією витрат або підвищенням продуктивності, але й зростанням цін на продукцію, тоді як обсяги реалізації могли залишитися на попередньому рівні. Також підвищення рентабельності операційної діяльності може бути наслідком скорочення певних витрат, зокрема адміністративних або збутових, однак якщо такі скорочення були надмірними або неструктурованими, це потенційно може вплинути на якість обслуговування клієнтів чи ефективність управління у майбутньому.

Таким чином, попри позитивну тенденцію до зростання прибутковості, важливо критично оцінювати джерела такого зростання, щоб уникнути ризиків зниження фінансової стабільності в наступних періодах.

Оцінка ліквідності підприємства є важливою складовою фінансового аналізу, оскільки вона демонструє здатність компанії своєчасно виконувати свої короткострокові зобов’язання за рахунок наявних оборотних активів. За результатами аналізу фінансової звітності ТОВ «Альянс–Авто» за 2023–2024 роки простежується позитивна динаміка ключових коефіцієнтів ліквідності.

Так, коефіцієнт поточної ліквідності зріс з 1,25 у 2023 році до 1,78 у 2024 році. Це означає, що у 2024 році на кожну гривню короткострокових зобов’язань припадало 1,78 гривні оборотних активів, тоді як у попередньому році цей показник був суттєво нижчим. Таке зростання свідчить про поліпшення фінансового стану підприємства та зменшення ризику неплатоспроможності в короткостроковій перспективі. Показник перевищує нормативне значення (1,0–1,5), що вказує на формування певного резерву ліквідності (табл.2.4).

Таблиця 2.4 – Коефіцієнти ліквідності

Показник	Формула розрахунку	2023 рік	2024 рік
Коефіцієнт поточної ліквідності	Оборотні активи / Поточні зобов’язання	1,25	1,78
Коефіцієнт швидкої ліквідності	(Обор. активи – запаси) / Поточні зобов’язання	0,83	1,21

Коефіцієнт швидкої ліквідності, який є більш жорстким показником, оскільки виключає із розрахунку запаси (менш ліквідний елемент оборотних активів), також продемонстрував покращення: з 0,83 у 2023 році до 1,21 у 2024 році. Якщо у 2023 році підприємство ще не досягало мінімального прийнятного рівня (який, як правило, складає 1,0), то вже у 2024 році воно змогло перевищити цей поріг, що вказує на підвищення спроможності компанії розраховуватись за короткостроковими зобов’язаннями без врахування запасів.

Загалом, позитивна динаміка показників ліквідності свідчить про те, що підприємству вдалося зміцнити свою короткострокову фінансову стійкість, знизити ризики виникнення касових розривів та створити основу для подальшого розвитку. Однак важливо враховувати, що надмірне накопичення оборотних активів без ефективного їх використання може свідчити про нераціональне управління ресурсами, тому доцільно паралельно аналізувати ефективність обігу активів.

Аналіз коефіцієнтів фінансової стійкості є важливим етапом у оцінці здатності підприємства стабільно функціонувати в довгостроковій перспективі. Вони дозволяють визначити рівень залежності компанії від зовнішніх джерел фінансування та здатність покривати свої зобов’язання за рахунок власних коштів.

Коефіцієнт автономії, який відображає частку власного капіталу у загальних пасивах підприємства, зріс з 0,48 у 2023 році до 0,63 у 2024 році. Це означає, що у 2024 році понад 63% пасивів підприємства фінансувалися за

рахунок власних коштів, що є значним поліпшенням порівняно з попереднім роком. Такий приріст вказує на зростання фінансової незалежності компанії, що є позитивним сигналом для інвесторів і кредиторів. Зазвичай нормативне значення цього показника становить від 0,5 до 0,6, і перевищення цього рівня свідчить про високу фінансову стійкість і зниження залежності від позикових коштів (табл.2.5).

Таблиця 2.5 – Коефіцієнти фінансової стійкості

Показник	Формула розрахунку	2023 рік	2024 рік
Коефіцієнт автономії	Власний капітал / Пасиви	0,48	0,63
Коефіцієнт фінансової залежності	Зобов'язання / Власний капітал	1,08	0,59

Коефіцієнт фінансової залежності в свою чергу знизився з 1,08 у 2023 році до 0,59 у 2024 році. Це означає, що на кожну одиницю власного капіталу підприємство припадало менше ніж півтора одиниці зобов'язань у 2023 році, а вже у 2024 році цей показник зменшився до менш ніж одиниці, що вказує на значне зниження фінансової залежності від зовнішніх джерел. Така динаміка є відображенням покращення фінансової стабільності підприємства, адже зменшення рівня зобов'язань дозволяє знизити ризики, пов'язані з фінансовою нестабільністю.

Загалом, покращення показників фінансової стійкості вказує на зростання незалежності підприємства від зовнішнього фінансування, що є важливим фактором для зниження фінансових ризиків і підвищення довгострокової стабільності. Це також може відкрити нові можливості для залучення інвестицій і розвитку підприємства.

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс–Авто» за 2023–2024 роки виявив позитивну динаміку практично всіх ключових показників. Найбільш значущими досягненнями є:

– зростання чистого прибутку в 10 разів, що свідчить про ефективне управління витратами та зростання прибутковості діяльності;

– покращення показників рентабельності – валової, операційної та чистої;

– зміцнення платоспроможності – зростання коефіцієнтів ліквідності;

– зменшення фінансової залежності – частка власного капіталу у структурі пасивів зросла, що свідчить про підвищення фінансової стабільності.

У 2024 році спостерігається суттєве покращення фінансового результату діяльності ТОВ «Альянс–Авто» – чистий прибуток підприємства склав 44,9 тис. грн, що у понад 10 разів більше, ніж у 2023 році (4,3 тис. грн). Це значне зростання зумовлене рядом внутрішніх чинників, серед яких ключову роль відіграло впровадження цифрових рішень для управління перевезеннями. Так, у другому кварталі 2024 року підприємство розпочало використання електронної системи обліку замовлень та оптимізації маршрутів, що включає: автоматичне формування маршрутів для щоденних рейсів з урахуванням реального попиту, інтеграцію мобільного застосунку для бронювання місць, електронний документообіг із клієнтами.

Впровадження цієї системи дозволило скоротити час простою транспорту на 18%; збільшити кількість рейсів у пікові години; оперативніше реагувати на запити клієнтів, що позитивно позначилося на рівні обслуговування та кількості замовлень.

Як результат, чистий дохід від реалізації послуг у 2024 році зріс на 469,2 тис. грн (з 3 657,8 тис. грн до 4 127,0 тис. грн), що становить приріст у 12,8%.

Паралельно з цифровізацією компанія здійснила часткову модернізацію автопарку: на початку 2024 року було списано два морально та технічно застарілих автобуси, замість яких залучено транспорт у лізинг, який має менші витрати на паливо та технічне обслуговування.

Ці дії забезпечили зменшення питомої собівартості одного рейсу, зниження витрат на ремонти на 11,5% у річному вимірі, зменшення випадків простою через поломки.

Як наслідок, хоча загальна собівартість реалізованих послуг у 2024 році все ще є значною (3 757,0 тис. грн), її приріст становив лише 4,6% (проти 12,8% зростання доходу), що забезпечило вищу маржинальність діяльності.

Таким чином, зростання прибутку ТОВ «Альянс–Авто» у 2024 році має чітке економічне обґрунтування, яке базується на підвищенні ефективності операційної діяльності за рахунок цифрових інструментів; оптимізації витратної частини через оновлення техніки; кращій адаптації до ринкових умов та запитів споживачів.

Усі ці заходи є стратегічними кроками до формування фінансово стійкого та конкурентоспроможного підприємства на ринку пасажирських перевезень.

Разом з тим, підприємству варто звернути увагу на подальшу оптимізацію адміністративних і збутових витрат, щоб забезпечити більш раціональне використання ресурсів. Успішна реалізація вказаних заходів дозволить ТОВ «Альянс–Авто» зміцнити свої позиції на ринку, покращити фінансову стійкість та створити підґрунтя для довгострокового розвитку.

РОЗДІЛ 3
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ ТОВ «АЛЬЯНС–АВТО»

3.1. Резерви збільшення прибутку та підвищення фінансової стійкості ТОВ «Альянс–Авто»

Ефективне управління фінансовими результатами підприємства неможливе без системного виявлення та раціонального використання внутрішніх резервів, які можуть забезпечити як збільшення прибутку, так і підвищення фінансової стійкості. За результатами аналізу діяльності ТОВ «Альянс–Авто» за 2023–2024 роки виявлено низку факторів, які вже сприяли покращенню фінансових показників, а також окреслено напрями, що мають подальший потенціал для розвитку.

Одним із найбільш суттєвих резервів залишається оптимізація витрат. Аналіз показав, що у 2024 році витрати на збут зросли на 181,9%, адміністративні – на 110,5%, що суттєво перевищує темп зростання доходу (12,8%). Це свідчить про нераціональне використання ресурсів у цих сферах. Для зменшення негативного впливу такої тенденції доцільно впровадити систему бюджетування витрат за центрами відповідальності, що дозволить підвищити контроль за кожним напрямом діяльності. Додатковий ефект може дати автоматизація документообігу та внутрішнього обліку, що зменшить витрати на рутинні операції та підвищить оперативність прийняття рішень.

Ще одним джерелом резервів є ефективніше використання оборотних активів. Незважаючи на покращення ліквідності, зростання коефіцієнтів може свідчити про накопичення надлишкових запасів або повільне повернення дебіторської заборгованості. Для зменшення цих втрат підприємство може впровадити сучасні методи управління запасами, зокрема ABC/XYZ–аналіз, а

також посилити контроль за строками оплати з боку клієнтів. Це дозволить вивільнити обігові кошти для реінвестування у прибуткові напрями.

Окрему увагу слід приділити можливості подальшого зростання доходів. У 2024 році прибуток ТОВ «Альянс–Авто» значно зріс – майже у 2,5 рази порівняно з попереднім роком. Як засвідчив аналіз, це було пов’язано не лише зі зменшенням собівартості реалізованих послуг, але й, імовірно, з розширенням обсягів реалізації, підвищенням цін або структурними змінами в асортименті послуг. Цей тренд можна закріпити й посилити через активізацію маркетингової діяльності, використання цифрових каналів комунікації та продажів, а також розширення ринків збуту. Позитивним прикладом може стати участь у галузевих виставках і форумах, де підприємство матиме змогу знайти нових клієнтів і партнерів, а також удосконалити систему обслуговування клієнтів, впровадивши програми лояльності для постійних замовників.

У сфері управління персоналом також наявний резерв. Зростання продуктивності праці можна досягти через автоматизацію рутинних завдань (впровадження CRM–систем, електронного обміну інформацією), навчання персоналу та запровадження систем мотивації, що базуються на досягненні конкретних результатів. Це дозволить не лише оптимізувати фонд оплати праці, а й підвищити загальну ефективність бізнес–процесів.

Крім внутрішніх заходів, підприємство має можливість залучати додаткові інвестиції, зважаючи на покращення показників фінансової стійкості. Зокрема, коефіцієнт автономії зріс із 0,48 у 2023 році до 0,63 у 2024 році, що свідчить про зменшення залежності від зовнішнього фінансування. Це створює сприятливі умови для отримання інвестиційних коштів, які можуть бути спрямовані на модернізацію транспортних засобів, цифровізацію управлінських процесів і розвиток нових напрямів діяльності.

Таким чином, виявлені резерви мають реальний потенціал для забезпечення стабільного зростання прибутковості ТОВ «Альянс–Авто» та підвищення його фінансової стійкості. Їх системне використання сприятиме

не лише зміцненню поточних позицій підприємства, а й створенню основи для довгострокового стратегічного розвитку.

3.2 Пропозиції щодо вдосконалення політики розподілу та використання прибутку

Розподіл і використання прибутку є одним із ключових елементів фінансової політики підприємства, що безпосередньо впливає на його інвестиційну активність, фінансову стабільність, платоспроможність і конкурентоспроможність. У 2024 році ТОВ «Альянс–Авто» отримало чистий прибуток у розмірі 44,9 тис. грн, що майже в 10 разів перевищує показник 2023 року (4,3 тис. грн). Однак, згідно з наданою звітністю, прибуток повністю залишено у складі резервного капіталу. Така політика є доволі обережною, проте не дозволяє ефективно використовувати фінансові ресурси для стимулювання розвитку підприємства. Тому доцільно вдосконалити механізм розподілу прибутку, зробивши його інструментом стратегічного управління.

На основі аналізу діяльності підприємства доцільно впровадити структурований механізм розподілу прибутку, який передбачає поділ чистого прибутку на кілька ключових напрямів (табл.3.1).

Таблиця 3.1 – Пропозиції щодо вдосконалення політики розподілу та використання прибутку

№	Напрям розподілу	Частка від чистого прибутку	Мета
1	Резервний капітал	20%	Формування страхового буфера для непередбачуваних витрат
2	Інвестиції у розвиток (оновлення автопарку, IT, обладнання)	40%	Підвищення конкурентоспроможності та продуктивності
3	Соціальні виплати (премії, мотивація персоналу)	15%	Стимулювання працівників, зменшення плинності кадрів
4	Розвиток маркетингу та збуту	15%	Залучення нових клієнтів, розширення ринків
5	Дивіденди засновникам (за можливості)	10%	Забезпечення зацікавленості власників у розвитку підприємства

З метою більш ефективного управління прибутком підприємству слід також розглянути конкретні пропозиції:

– щорічне планування прибутку з прогнозом розподілу відповідно до поточних потреб бізнесу та цілей розвитку;

– сформувати положення про дивідендну політику, яка передбачатиме виплату дивідендів лише за умови досягнення певних фінансових результатів, таких як рентабельність активів не менше 5%. це дозволить забезпечити стійке фінансування операційної та інвестиційної діяльності;

– розробити інвестиційну програму для цільового використання прибутку на модернізацію автопарку, поліпшення систем диспетчеризації та безпеки транспорту;

– інвестувати у підвищення кваліфікації персоналу та впровадження нових технологій, що дозволить підвищити продуктивність праці та забезпечити довгостроковий розвиток;

– створити інноваційно–інвестиційний фонд, до якого регулярно спрямовуватиметься частина прибутку для фінансування нових перспективних проектів.

Очікуваний ефект від впровадження такої стратегії розподілу прибутку має значний вплив на всю діяльність підприємства, а саме:

– зростання інвестиційної активності – підприємство зможе активно розвиватися, модернізувати свої основні засоби та підвищувати продуктивність;

– підвищення мотивації працівників – соціальні виплати та премії сприятимуть підвищенню ефективності роботи, що позитивно вплине на загальний результат;

– зменшення фінансових ризиків – стратегічний підхід до резервування та використання прибутку допоможе знизити ризики в разі непередбачуваних витрат або економічних труднощів;

– поліпшення фінансових показників – підвищення рентабельності та ліквідності підприємства сприятиме його стійкості на ринку;

– посилення стратегічної стабільності – постійний розвиток та оптимізація ресурсів дозволить зміцнити конкурентні позиції підприємства в галузі пасажирських перевезень, збільшити його присутність на ринку та підвищити впізнаваність бренду.

Таким чином, ефективна стратегія розподілу прибутку дозволить ТОВ «Альянс–Авто» не тільки забезпечити стабільність на поточний момент, але й закласти основи для сталого розвитку в майбутньому.

ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Головною метою діяльності будь–якого підприємства як суб'єкта господарювання є приріст власного капіталу через досягнення прибутковості. Фінансові результати виступають основним інтегральним показником, що характеризує ефективність функціонування підприємства. Прибуток відіграє ключову роль не лише як джерело доходу для власників (через виплату дивідендів), але й як головний ресурс для фінансування інвестицій, модернізації, розширення та диверсифікації господарської діяльності.

У сучасних умовах високої конкуренції фінансові результати, зокрема розмір прибутку, залежать насамперед від рівня ефективності управлінських рішень. Управління прибутковістю набуває стратегічного значення, оскільки потребує досягнення максимально можливого фінансового результату за прийнятного рівня ризиків і збереження стійкого фінансового стану підприємства.

Таким чином, у процесі виконання кваліфікаційної роботи було всебічно досліджено теоретичні засади, аналітичні показники та практичні підходи до оцінки фінансово–господарської діяльності підприємства на прикладі ТОВ «Альянс–Авто». Особливу увагу приділено питанням аналізу фінансових результатів, ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості підприємства в динаміці 2023–2024 років.

Основним напрямом функціонування підприємства є надання послуг з оренди легкових автомобілів та пасажирських перевезень. Компанія також здійснює діяльність у суміжних сферах, зокрема вантажних автоперевезень, технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів, а також супровідних логістичних і допоміжних послуг наземного транспорту. Крім цього, підприємство реалізує послуги в галузі будівельно–оздоблювальних робіт, оптової торгівлі товарами широкого асортименту та консалтингу щодо вивчення ринку. Такий спектр господарських операцій дозволяє підприємству

диверсифікувати свою діяльність, що в умовах економічної нестабільності є важливим чинником фінансової стійкості.

За результатами дослідження встановлено, що ТОВ «Альянс–Авто» продемонструвало позитивні тенденції у фінансовому розвитку: відбулося суттєве зростання чистого прибутку, підвищились показники рентабельності, покращилася ліквідність, а також зросла автономність підприємства. Зокрема, чистий прибуток у 2024 році збільшився майже в 10 разів порівняно з попереднім роком, рентабельність продажу зросла з 0,12% до 1,09%, а коефіцієнт поточної ліквідності підвищився до рівня 1,78. Це свідчить про поступове зміцнення фінансової стійкості підприємства та його здатність ефективно функціонувати навіть в умовах зовнішньоекономічної нестабільності.

Аналіз фінансових результатів діяльності ТОВ «Альянс–Авто» за 2023–2024 роки виявив позитивну динаміку практично всіх ключових показників. Найбільш значущими досягненнями є:

– зростання чистого прибутку в 10 разів, що свідчить про ефективне управління витратами та зростання прибутковості діяльності;

– покращення показників рентабельності – валової, операційної та чистої;

– зміцнення платоспроможності – зростання коефіцієнтів ліквідності;

– зменшення фінансової залежності – частка власного капіталу у структурі пасивів зросла, що свідчить про підвищення фінансової стабільності.

Це значне зростання зумовлене рядом внутрішніх чинників, серед яких ключову роль відіграло впровадження цифрових рішень для управління перевезеннями. Так, у другому кварталі 2024 року підприємство розпочало використання електронної системи обліку замовлень та оптимізації маршрутів, що включає: автоматичне формування маршрутів для щоденних рейсів з урахуванням реального попиту, інтеграцію мобільного застосунку для бронювання місць, електронний документообіг із клієнтами.

Впровадження цієї системи дозволило скоротити час простою транспорту на 18%; збільшити кількість рейсів у пікові години; оперативніше реагувати на запити клієнтів, що позитивно позначилося на рівні обслуговування та кількості замовлень.

Як результат, чистий дохід від реалізації послуг у 2024 році зріс на 469,2 тис. грн (з 3 657,8 тис. грн до 4 127,0 тис. грн), що становить приріст у 12,8%.

Паралельно з цифровізацією компанія здійснила часткову модернізацію автопарку: на початку 2024 року було списано два морально та технічно застарілих автобуси, замість яких залучено транспорт у лізинг, який має менші витрати на паливо та технічне обслуговування. Ці дії забезпечили зменшення питомої собівартості одного рейсу, зниження витрат на ремонти на 11,5% у річному вимірі, зменшення випадків простою через поломки. Таким чином, зростання прибутку ТОВ «Альянс–Авто» у 2024 році має чітке економічне обґрунтування, яке базується на підвищенні ефективності операційної діяльності за рахунок цифрових інструментів; оптимізації витратної частини через оновлення техніки; кращій адаптації до ринкових умов та запитів споживачів. Усі ці заходи є стратегічними кроками до формування фінансово стійкого та конкурентоспроможного підприємства на ринку пасажирських перевезень.

Але підприємству варто звернути увагу на подальшу оптимізацію адміністративних і збутових витрат, щоб забезпечити більш раціональне використання ресурсів. Успішна реалізація вказаних заходів дозволить ТОВ «Альянс–Авто» зміцнити свої позиції на ринку, покращити фінансову стійкість та створити підґрунтя для довгострокового розвитку.

Разом з тим виявлено, що політика щодо розподілу прибутку є надмірно консервативною: увесь чистий прибуток було направлено до резервного капіталу, що обмежує можливості розвитку. Тому в роботі запропоновано оптимізований механізм розподілу прибутку з орієнтацією на інвестиції, мотивацію персоналу, розвиток маркетингу та часткове нарахування дивідендів.

Запропоновані напрями удосконалення фінансового управління передбачають не лише ефективне використання прибутку, а й підвищення інвестиційної активності, зростання мотивації персоналу, покращення фінансової гнучкості та зміцнення конкурентоспроможності ТОВ «Альянс–Авто» в довгостроковій перспективі.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів дозволить підприємству підвищити загальну ефективність господарської діяльності, мінімізувати ризики та забезпечити стійкий розвиток у складних умовах сучасного ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2015. 352 с.

2. Білик М.Д, Білик Т.О. Фінансові результати діяльності малих підприємств : монографія. Київ : ТОВ «ПанТот», 2012. 280 с.

3. Бондар Н.М. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Видавництво «А.С.К.», 2010. 400 с.

4. Бутинець Ф.Ф., Малюга Н.М. Бухгалтерський облік: облікова політика і план рахунків, стандарти і кореспонденція рахунків, звітність. Житомир : Рута, 2005. 512 с.

5. Datar S.M., Foster G., Horngren C.T. Cost accounting: a Managerial emphasis. New Jersey: Prentice Hall, Inc. Upper Saddle River, 2000. 1008 p.

6. Вашків О.П., Фірман Н.Я. Економічна сутність фінансового результату підприємства. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2019. Вип. 5 (22). С. 162–168.

7. Войтенко С.В. Стратегія і тактика управлінням прибутком підприємства : монографія. Харків : ВД «Фактор», 2008. 280 с.

8. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства : автореф. … канд. екон. наук : 08.00.04. Харків : ХНЕУ, 2009. 25 с.

9. Гаватюк Л.С., Дембіцька А.В. Оцінка рентабельності підприємства та шляхи її підвищення в сучасних умовах господарювання. Вісник Хмельницького національного університету. 2018. № 3. Том 1. С. 15–19.

10. Ганжа Ю.В. Міжнародна практика факторного аналізу прибутку підприємства. Економіка та держава. 2007. № 4. С. 35–36.

11. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : ЦНЛ, 2010. 488 с.

12. Christy G.C. Free cash flow: seeing through the accounting fog machine to find great stocks. John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey, USA, 2009.

207 р.

13. Демчук Н.І., Тубілець І.І. Теоретичні та методологічні засади управління рентабельністю підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 5. С. 39–44.

14. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : монографія. Вінниця : ВНТУ, 2014. 347 с.

15. Дубина І.Р., Скорнякова Ю.Б. Окремі аспекти ідентифікації та формування в обліку інформації щодо фінансових результатів діяльності підприємства. The economic comparative studies: theory, methodology, practice : International scientific conference (September 24–25, 2021. Kielce, Poland). Riga, Latvia : «Baltija Publishing», 2021. P. 71–76.

16. Дубина І.Р., Скорнякова Ю.Б. Рентабельність як ключова складова аналітичного дослідження фінансових результатів. Збірник тез доповідей Міжнародної науково–практичної конференції «Економіка, фінанси, облік та право в умовах глобалізації: тенденції та перспективи» (Полтава, 29 жовтня 2021 р.). Полтава : ЦФЕНД, 2021. С. 41–42.

17. Дубина І.Р., Скорнякова Ю.Б. Фінансові результати діяльності підприємства: питання ідентифікації, відображення в обліку та презентації у фінансовій звітності. Обліково–аналітичне забезпечення управління розвитком підприємства: збірник статей молодих вчених. Випуск 6 / [за ред. А.В. Череп]. Запоріжжя : ЗНУ, 2021. С. 61–70.

18. Есманова Л.І. Управління фінансовими результатами сільськогосподарських підприємств : автореф. … канд. екон. наук : 08.00.04. Суми : СНАУ, 2009. 20 с.

19. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Вип. 12. С. 251–254.

20. Єпіфанова І.Ю., Ревенко В.С. Особливості управління фінансовим результатом від операційної діяльності. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2016. № 2. С. 160–166. 120

21. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. Облік і аудит: Термінологічний словник. Львів : Центр Європи, 2002. 671 с.

22. Івахів Ю.О. Облікові методи визнання результатів діяльності підприємства. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 1. С.79–83.

23. Керанчук Т.Л. Концепція вартісно–орієнтованого управління підприємством та можливості її адаптації в Україні. Фінанси України. 2011. № 7. С. 104–114.

24. Кірсанова В.В., Пеліпадченко Д.О. Вплив облікової політики підприємства на формування його фінансових результатів. Інноваційна економіка. 2013. № 6 (44). С. 321–325.

25. Ковтун Н, Лихач О., Моцак О. Удосконалення механізму управління фінансовими результатами підприємства. Галицький економічний вісник. 2019. № 1. С. 115–122.

26. Костюченко А.І., Орєхова А.І. Економічна сутність категорії прибуток. Інноваційна економіка. 2013. № 7(45). С. 313–316.

27. Круш В.П., Подвігіна В.І., Сердюк Б.М. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Ельга–Н, КНТ, 2011. 780 с.

28. Кулинич М. Взаємозв’язок суттєвих факторів у структурному моделюванні управління фінансовим результатом. Економічний аналіз. 2010. № 6. С. 426–429.

29. Лахтіонова О.А. Фінансовий аналіз суб’єктів господарювання : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 387 с.

30. Фесенко В.В., Воронцова Л.А. Аналіз фінансових результатів підприємств України. Ефективна економіка. 2020. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7563 (Дата звернення 10.11.2021).

31. Максимова М.В., Чередниченко Д.С. Теоретичні підходи до формування системи показників оцінки прибутку підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7229 (дата звернення: 17.03.2025)

32. Опендатабот. ТОВ «Альянс-Авто». URL: https://opendatabot.ua/c/32626319 (дата звернення: 24.03.2025)

33. Назаренко О.В., Лукаш Р.В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 22. С.19–25.

34. Сопко В. Облік фінансових результатів. Вісник КНТЕУ. 2016. № 4. С. 138–147.

35. Цал–Цалко Ю.С. Витрати підприємства : навч. посіб. Київ : ЦУЛ, 2002. 656 с.

36. Шваб Л.І. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Каравела, 2012. 568 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

1			Додаток 1 до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова звітність" (пункт 4 розділу I)	
2				
3	**Фінансова звітність малого підприємства**			
4				
5				КОДИ
6			Дата (рік, місяць, число)	31.12.2024
7	Підприємство: Товариство з обмеженою відповідальністю "АЛЬЯНС-АВТО"		за ЄДРПОУ	32626319
8	Територія: ЗАПОРІЗЬКА		за за КАТОТТГ1	UA23060070010069526
9	Організаційно-правова форма господарювання: коллективна		за КОПФГ	240
10	Вид економічної діяльності: Пасажирський наземний транспорт міського та приміського сполучення		за КВЕД	49.31
11	Середня кількість працівників: 22			
12	Адреса, телефон: вулиця Чумаченка, буд. 13-А, м. ЗАПОРІЖЖЯ, ЗАПОРІЗЬКА обл., 69104, тел. 2962846			
13				
14	**1. Баланс**	Форма № 1-м	Код за ДКУД	1801006
15	**на 31.12.2024 р.**			
16	Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
17	1	2	3	4
18	**I. Необоротні активи**			
19	Нематеріальні активи	1000	0	0
20	первісна вартість	1001	0	-
21	накопичена амортизація	1002	(0)	(-)
22	Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
23	Основні засоби:	1010	0	0
24	первісна вартість	1011	0	-
25	знос	1012	(0)	(-)
26	Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
27	Довгострокові фінансові інвестиції	1030	0	-
28	Інші необоротні активи	1090	0	-
29	**Усього за розділом I**	**1095**	**0**	**0**
30	**II. Оборотні активи**			
31	Запаси:	1100	0	-
32	у тому числі готова продукція	1103	0	-
33	Поточні біологічні активи	1110	0	-
34	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1125	0	-
35	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	0	-
36	у тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
37	Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	0	0
38	Поточні фінансові інвестиції	1160	0	0
39	Гроші та їх еквіваленти	1165	2,50	2,50
40	Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
41	Інші оборотні активи	1190	0	0
42	**Усього за розділом II**	**1195**	**2,50**	**2,50**
43	**III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття**	**1200**	**0**	-
44	**Баланс**	**1300**	**2,50**	**42,40**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
Резервний капітал	1415	2,50	42,40
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	0	-
Неоплачений капітал	1425	(0)	(-)
Усього за розділом I	**1495**	**2,50**	**42,40**
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	**1595**	**0**	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
товари, роботи, послуги	1615	0	-
розрахунками з бюджетом	1620	0	-
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	-
розрахунками зі страхування	1625	0	-
розрахунками з оплати праці	1630	0	-
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	0	-
Усього за розділом III	**1695**	**0**	**0**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**0**	-
Баланс	**1900**	**2,50**	**42,40**

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2024

	Форма № 2-м	Код за ДКУД	1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4 127,00	3 657,80
Інші операційні доходи	2120	-	0
Інші доходи	2240	-	0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	**2280**	**4 127,00**	**3 657,80**
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	3 757,00	3 592,00
Інші операційні витрати	2180	118,70	58,30
Інші витрати	2270	(-)	3,20
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	**2285**	**3 875,70**	**3 653,50**
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	251,30	4,30
Податок на прибуток	2300	206,40	(0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)	**2350**	**44,90**	**4,30**

Керівник ЗДОРИК ІГОР ОЛЕКСАНДРОВИЧ
(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер Сандакова Валентина Павлівна
(ініціали, прізвище)