

Міністерство освіти і науки України
Таврійський державний агротехнологічний університет
ім. Дмитра Моторного
Факультет економіки та бізнесу
Кафедра підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Дипломна робота

на тему: «Напрями підвищення прибутковості
господарської діяльності ТОВ «ТАРА»
м. Мелітополь Запорізької області»

Автор: студентка 21 МБПТ Дубініна В. О.

Керівник: к.е.н., доцент Педченко Г. П.

Мелітополь - 2020

Шляхи збільшення прибутку та рентабельності

Збільшення	
Прибутку	Рентабельності
1. Нарощення обсягів виробництва і реалізації продукції	1. Зниження собівартості продукції
2. Поліпшення якості продукції	2. Підвищення продуктивності праці
3. Продаж зайвого устаткування та іншого майна або здача його в оренду; застосування найсучасніших механізованих і автоматизованих засобів для виробництва продукції	3. Скорочення невиробничих витрат
4. Зниження собівартості продукції за рахунок більш раціонального використання матеріальних ресурсів, виробничих потужностей і площ, робочої сили і робочого часу	4. Впровадження заходів із підвищення продуктивності праці своїх працівників, скорочення адміністративно-управлінського персоналу
5. Диверсифікація виробництва	5. Зменшення витрат на виробництво продукції або застосування сучасних методів управління витратами, однією з яких є управлінський облік. Зниження втрат від браку
6. Постійне проведення наукових досліджень аналізу ринку, поведінки споживачів і конкурентів	6. Удосконалення продукції із середнім рівнем рентабельності, а низькорентабельну зняти з виробництва
7. Грамотна побудова договірних відносин із постачальниками, посередниками, покупцями та ін.	7. Покращення системи маркетингу на підприємстві, потрібно згрупувати свою продукцію за ознакою рентабельності і зосередити увагу на тій продукції, яка є високорентабельною, та ін.

Джерело: складено автором на основі [19]

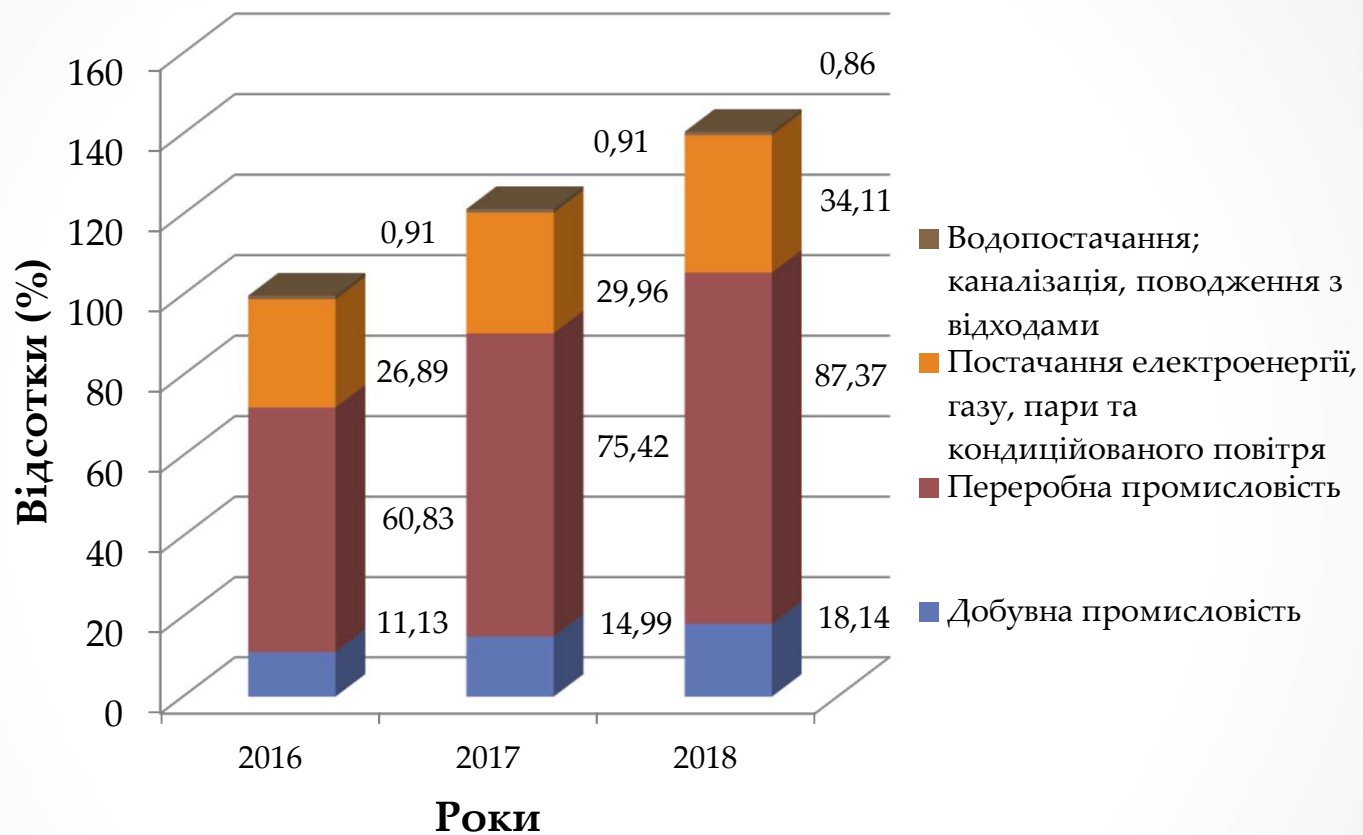


Рис. 1. Структура реалізованої промислової продукції в Україні за 2016-2018 роки

Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних

Таблиця 2

Обсяги реалізованої промислової продукції (за видами) у 2016-2018 роках, тис. грн.

Показник	2016	2017	2018	Абсолютне відхилення, +/-	Відношення, %
Промисловість	2158030	2625862,7	3045202	887171,9	141,11
Машинобудування	131351,8	168281,9	208676,4	77324,6	158,87
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	50105,3	59767,7	70237,3	20132	140,18
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	42285,8	61744	78365	36079,2	185,32

Джерело: розроблено автором на основі статистичних даних



TAPA

Таблиця 3

Розмір підприємства, тис. грн.

Показник	2016 р.	2017 р.	2018 р.	Відношення 2018 р. до 2016 р., %
Вартість основних засобів	46825	67657	128205	у 2,7
Вартість оборотних засобів	150141	182385	227410	151,5
Власний капітал	87550	159978	232365	у 2,6
Авансований капітал	182053	253966	328765	180,6
Чисельність працівників, осіб	182	199	198	108,8
Кількість відпрацьованих працівниками людино-годин	324438	350688	356676	109,9
Чистий прибуток	39447	72432	72387	183,5

Джерело: складено автором за даними підприємства

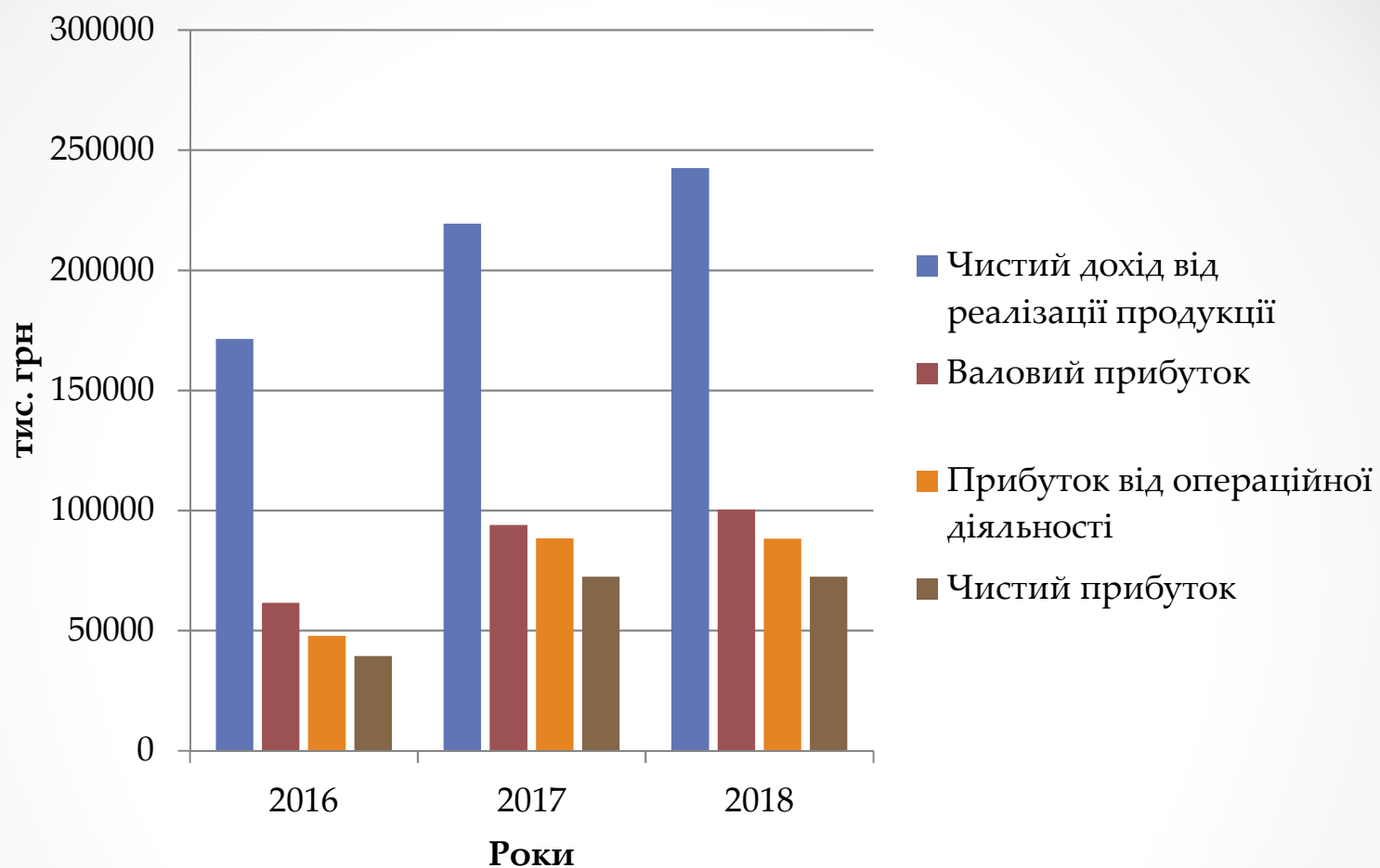


Рис. 2. Динаміка змін прибутку ТОВ «ТАРА» у 2016-2018 роках

Джерело: складено автором за даними підприємства

Таблиця 4

Показники рентабельності витрат

Показники	2016	2017	2018	Відношення, +/-
Валова рентабельність виробничих витрат	55,97	52,89	74,97	19,00
Коефіцієнт покриття прибутку	1,79	1,89	1,33	-0,45
Коефіцієнт окупності чистого доходу	2,79	2,89	2,33	-0,45
Рентабельність основної діяльності	50,88	48,35	66,44	15,56
Рентабельність операційної діяльності	32,74	20,67	58,76	26,02
Рентабельність іншої операційної діяльності	-11,08	117,83	37,78	48,86
Рентабельність господарської звичайної діяльності	32,98	20,46	58,76	25,78
Рентабельність підприємства	27,03	16,78	48,18	21,16
Валова рентабельність виручки від реалізації	35,88	34,60	42,85	6,96
Чиста рентабельність виручки від реалізації	23,01	17,84	33,02	10,01
Рентабельність виручки від операційної діяльності	24,66	17,13	37,01	12,35
Коефіцієнт покриття виручки виробничими витратами	0,64	0,65	0,57	-0,07
Коефіцієнт доходності виробничих витрат	1,56	1,53	1,75	0,19
Коефіцієнт покриття виручки операційними витратами	0,75	0,83	0,63	-0,12
Коефіцієнт доходності операційних витрат	1,33	1,21	1,59	0,26
Коефіцієнт покриття виручки адміністративними витратами	0,02	0,01	0,02	0,01
Коефіцієнт покриття виручки витратами на збут	0,05	0,05	0,05	0,00
Коефіцієнт доходності адміністративних витрат	65,05	82,20	41,42	-23,63
Коефіцієнт доходності витрат на збут	20,52	20,26	20,31	-0,21
Коефіцієнт адміністративних витрат в собівартості продукції	0,02	0,02	0,04	0,02
Коефіцієнт збутових витрат у собівартості продукції	0,08	0,08	0,09	0,01
Коефіцієнт адміністративних витрат в операційних витратах	0,02	0,01	0,04	0,02
Коефіцієнт збутових витрат в операційних витратах	0,06	0,05	0,07	0,01
Комерційна рентабельність	23,01	17,84	33,02	10,01

Таблиця 5

Запас фінансової стійкості та поріг рентабельності підприємства

Показник	2016	2017	2018	Відношення,%
Чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.	171410	219351	242437	141,4
Повна собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	120889	141460	161462	133,6
Прибуток від реалізації, тис. грн.	50521	77891	80975	160,3
Постійні витрати, тис. грн.	33654	47140	60069	178,5
Змінні витрати, тис. грн.	87235	94320	48912	56,1
Маржинальний дохід, тис. грн.	84175	125031	141044	167,6
Питома вага маржинального доходу у виручці, %	49,1	57	58,2	x
Беззбитковий обсяг продаж, тис. грн.	685,31	827,01	1032,51	150,7
Запас фінансової стійкості, тис. грн.	170724,7	218524	241404,5	141,4
Поріг рентабельності, %	99,6	99,6	99,6	x

Джерело: складено автором за даними підприємства

Таблиця 6

Оцінка конкурентоспроможності підприємства

Показник конкурентоспроможності	Рейтинг оцінки окремих показників за 10-бальною системою		
	ТОВ «ТАРА»	МТЗ	БЗТДіА
1. Частка ринку	5,75	9	7,75
2. Обсяг продажу	7	9,25	8,75
3. Якість і споживчі переваги товарів	9	9,75	9,25
4. Кваліфікація персоналу	9	7,25	8,75
5. Асортимент	5,5	9	8,25
6. Рівень цін	8,5	7,5	7,25
7. Ступінь дієвості каналів збуту	7,75	8,5	8,75
8. Ефективність реклами і стимулювання збуту	5,25	7,25	8
9. Фінансові ресурси	8,25	8,75	8
10. Репутація споживачів	9	9,25	8,25
11. Можливості в ціновій політиці	8,25	7,5	7
12. Технологічні переваги	7,75	8,5	7,75
13. Конкурентні переваги	7,75	8	7,75
РАЗОМ	98,75	109,5	105,25
Середня оцінка	7,5	8,4	8

Джерело: складено автором

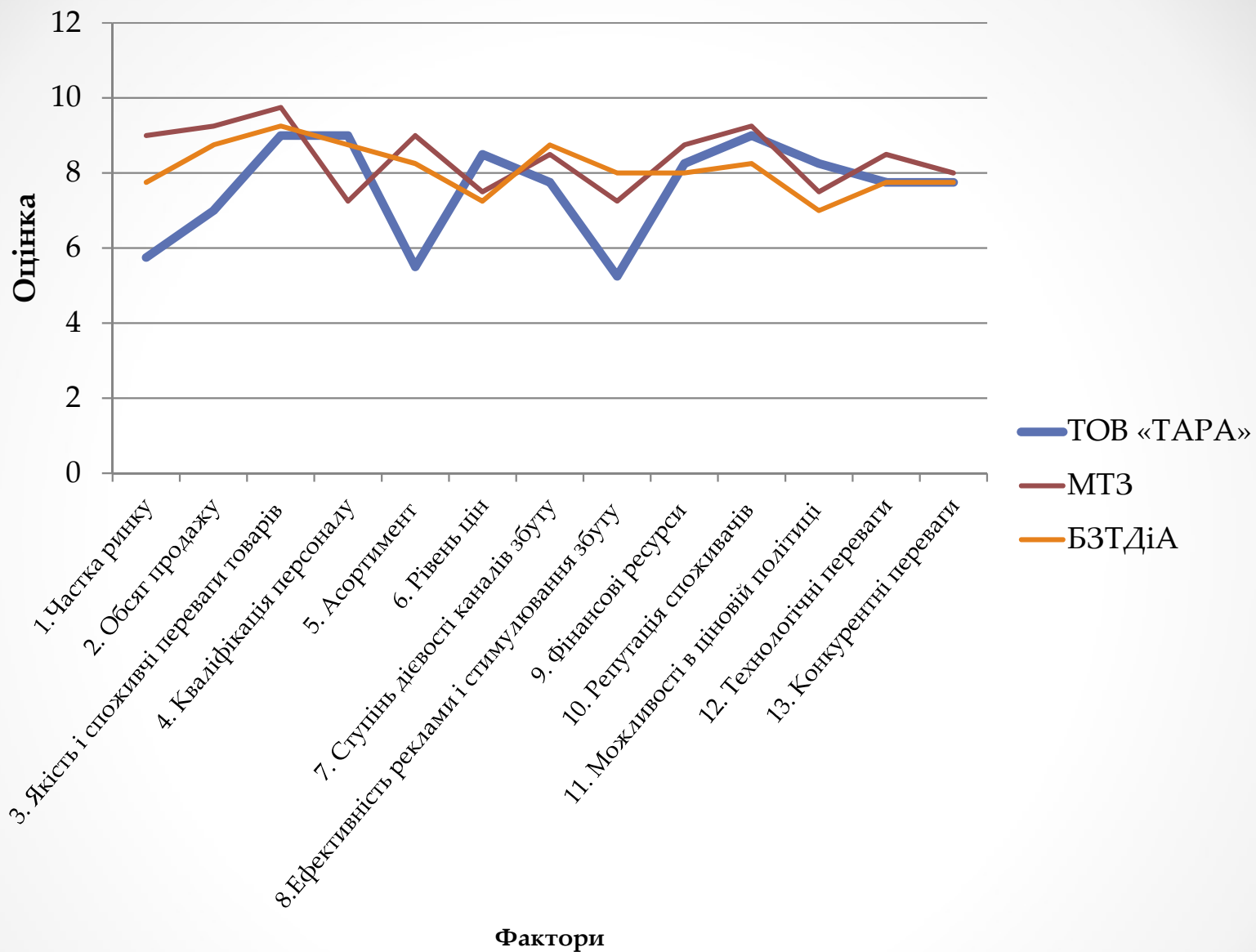


Рис. 3. Профіль бенчмаркінгу ТОВ «ТАРА»

Джерело: складено автором

Матриця SWOT – аналізу діяльності ТОВ «ТАРА»

	МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
	<p>Розширення асортименту продукції. Переорієнтація на новий ринок.</p> <p>Розширення клієнтської бази.</p> <p>Зменшення собівартості.</p> <p>Підвищення якості зворотного зв'язку з клієнтами.</p> <p>Зменшення обсягів виробничих відходів. Збільшення обсягів заказів за рахунок системи знижок. Залучення кваліфікованих працівників.</p>	<p>Конкурентний тиск. Загроза репутації підприємства через появу підробок продукції ТМ «ТАРА». Зменшення кількості клієнтів через високий рівень цін. Санкції та мита на імпорту сировини та готову продукцію. Зміна законодавства інших країн. Заборона на ввезення певних видів продукції на території інших країн. Зміна потреб покупців. Нестабільність економіки та політичної системи.</p>
СИЛЬНІ СТОРОНИ	ПОЛЕ Сі М	ПОЛЕ СіЗ
<p>Висококваліфікований персонал.</p> <p>Висока мотивація працівників.</p> <p>Великий досвід та підприємливість керівника.</p> <p>Відсутність бюрократії.</p> <p>Взаємодія між відділами.</p> <p>Наявність універсального високоякісного сучасного обладнання.</p> <p>Налагоджений технологічний процес.</p> <p>Мобільність виробництва (можливість переорієнтування виробництва залежно від змін зовнішнього середовища).</p> <p>Високий контроль якості продукції.</p> <p>Відповідність продукції сертифікатам якості.</p> <p>Наявність упаковки з ТМ «ТАРА» та лазерного маркування на продукції.</p> <p>Малий розмір підприємства. Фінансова стійкість.</p> <p>Система знижок.</p> <p>Післяпродажне обслуговування клієнтів.</p> <p>Високий рівень пізнаваності торгової марки.</p> <p>Велика географія продажів. Наявність офіційних дилерів в Україні.</p>	<p>Фінансова стійкість підприємства дає можливість придбати нове автоматизоване високоточне обладнання, за рахунок чого є можливість зменшити розмір собівартості продукції, оскільки зменшується обсяг сировини, необхідної для виробництва однієї деталі, зменшується рівень використання ручної праці, технологія виробництва виходить на «новий» рівень. Зменшується обсяг виробничих відходів. Наявність висококваліфікованого персоналу дає можливість підвищити якість зворотного зв'язку з клієнтами (телефонні дзвінки після відвантаження продукції). Невеликий розмір підприємства дає можливість швидше підлаштуватися під зміни в економічній та політичній сфері. Наявність дилерської мережі в Україні сприяє збільшенню обсягу продажів. Велика географія продажів дає можливість збільшити клієнтську базу.</p>	<p>Високий рівень компетентності директора та професіоналізм працівників підприємства дає змогу реагувати на дії конкурентів. Високий рівень контролю якості продукції забезпечує її конкурентоспроможність. Відповідність продукції «ТАРА» сертифікатам якості, а також наявність відмінних ознак (лазерного маркування та упаковки) гарантує якість продукції від виробника та захищає репутацію підприємства. Мобільність виробництва дає змогу підлаштуватися під зміни в законодавстві (якщо на певний вид продукції накладено санкції, виробничі потужності заводу дають змогу виробляти інший вид деталей). Система знижок, яка діє на підприємстві, є привабливою для клієнтів навіть за високого рівня цін.</p>
СЛАБКІ СТОРОНИ	ПОЛЕ Сл і М	ПОЛЕ Сл і З
<p>Підприємство не бере участь у виставках.</p> <p>Неширокий асортимент.</p> <p>Неможливість повністю оновити обладнання.</p> <p>Не достатньо розвинутий інтернет-сайт.</p> <p>Відсутність офіційних дилерів закордоном.</p> <p>Відсутність зворотного зв'язку зі споживачами за кордоном.</p> <p>Відсутність відділу кадрів, юридичного відділу.</p>	<p>Вихід на новий ринок дасть можливість заявити про себе на міжнародних та регіональних виставках. Покращення роботи інтернет-сайту дасть можливість споживачам бути більше обізнаними з продукцією «ТАРА». Поява офіційних дилерів закордоном покращить ринкову позицію продукції на закордонних ринках та сприятиме збільшенню кількості клієнтів.</p> <p>За рахунок залучення кваліфікованих працівників створити відділ кадрів.</p>	<p>Неширокий асортимент не дасть змогу в повній мірі конкурувати з іншими сильними виробниками деталей для с/г машин. Відсутність офіційних дилерів закордоном зменшує обізнаність потенційних споживачів про продукцію, в результаті чого вони можуть купувати підробку. Неможливість повністю оновити основні засоби виробництва підприємство не матиме змоги відповідати новим потребам споживачів продукції.</p>

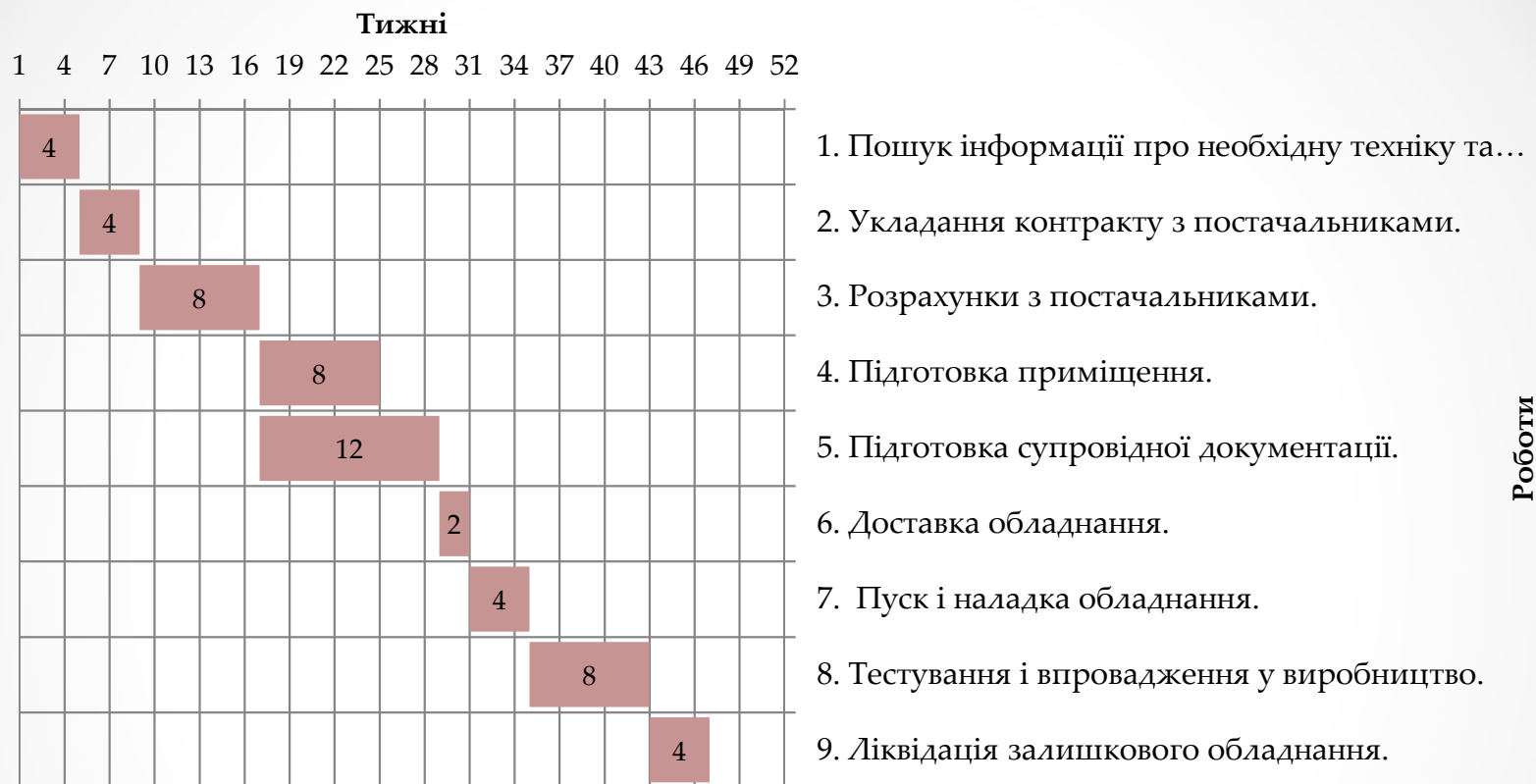


Рис. 4. Діаграма Ганта

Джерело: розроблено автором

Таблиця 8

Порівняльна собівартість валу переднього мосту МТЗ-82

№	Назва статті витрат	Сума на 1 шт., грн.		Відхилення, %
		виготовлення на 1м63	виготовлення на NEF 600	
1	Сировина (круг сталевий)	74	66	-10,8
2	Амортизація ОЗ, НА та ін.	32,3	42	30,0
3	Заробітна плата персоналу	110	77	-30,0
4	Нарахування на з/п та інші податки	45,65	31,95	-30,0
5	Загальновиробничі витрати	41,4	41,4	0,0
6	Електроенергія	64,3	36,01	-44,0
7	Транспортні витрати + ПММ	16	9	-43,8
Всього по інших витратах		309,6	237,36	-23,3
Загальна собівартість одиниці продукції		383,6	303,36	-20,9

Джерело: складено автором за даними підприємства

Таблиця 9

Порівняльний аналіз продуктивності обладнання

Показник	Старий верстат	Новий верстат
Річний продаж, од.	126800	
Час на виробництво 1 деталі, год	6	2
Робочий час у рік, год	$250 \cdot 24 = 6000$	6000
Кількість робочих змін у день	2	2
Кількість вироблених деталей, шт.	$6000 / 6 = 1000$	$6000 / 2 = 3000$
Річний обсяг виробництва, шт.	Для 16 станків: $1000 \cdot 16 = 16000$	Для 7 станків: $3000 \cdot 7 = 21000$

Джерело: розроблено автором

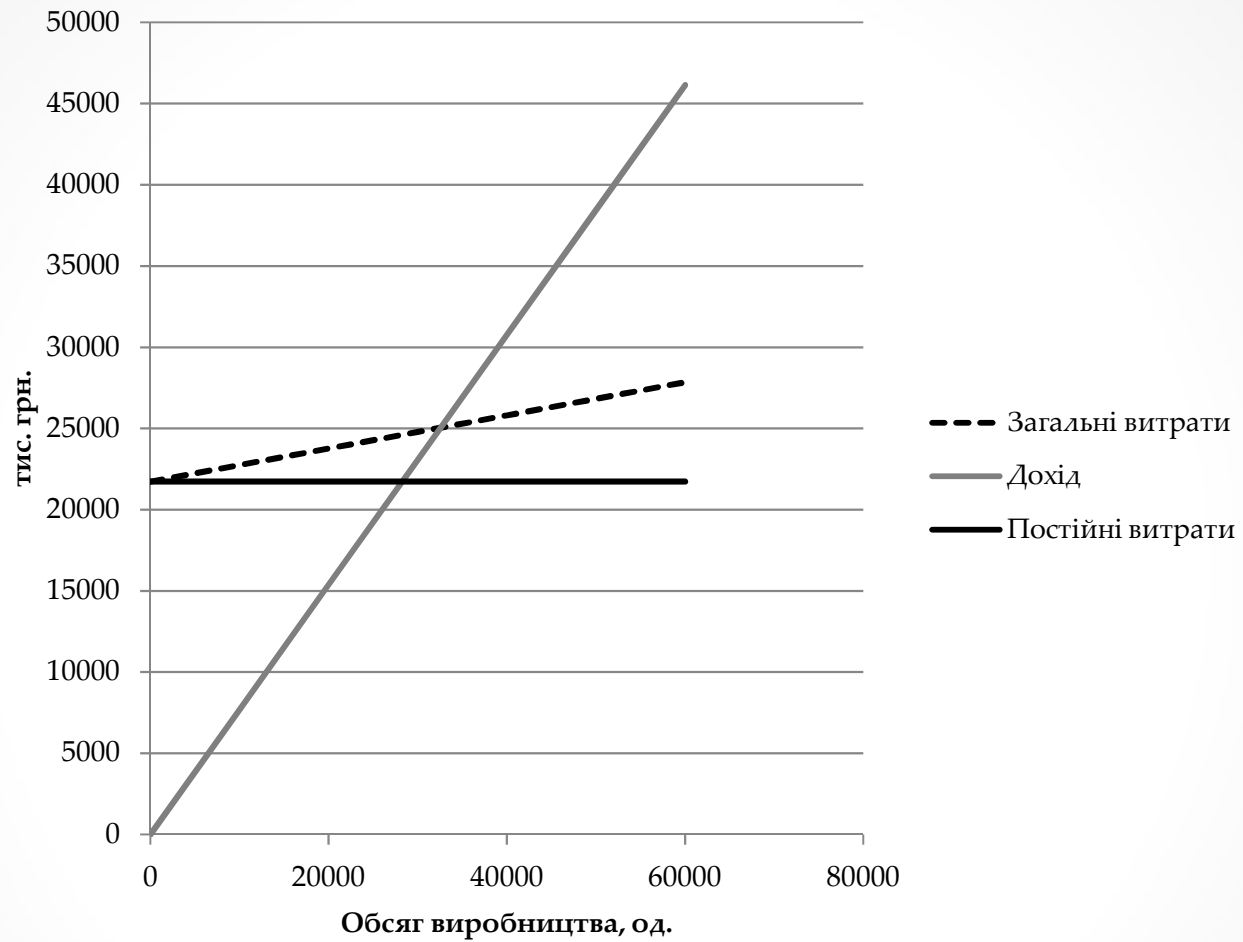


Рис. 5. Графік точки безбитковості для проекту модернізації технологічної лінії

Джерело: розроблено автором

Оцінка доцільності впровадження проекту модернізації технологічної лінії

Показник	1 рік	2 рік	3 рік
ПДВ, тис. грн.	8500	8833,33	9166,67
Виручка від реалізації, тис. грн.	51000	53000	55000
Чистий дохід від реалізації, тис. грн.	42500	44166,7	45833,3
Собівартість продукції, тис. грн.	18201,6	18201,6	18201,6
Прибуток до оподаткування, тис. грн.	24298,4	25965,1	27631,7
Податок на прибуток (18%), тис. грн.	4373,71	4673,71	4973,71
Чистий прибуток, тис. грн.	19924,7	21291,4	22658
Амортизаційні відрахування, тис. грн.	1444,61	1444,61	1444,61
Ставка дисконту,%	17,5	17,5	17,5
Коефіцієнт дисконтування	0,85106	0,72431	0,61643
Чистий грошовий дохід, тис. грн.	21369,3	22736	24102,6
Дисконтований грошовий дохід, тис. грн.	18186,6	16467,9	14857,7
ЧПД, тис. грн.	10273,34		
Термін окупності, роки	2,3		
Індекс доходності	1,26		

Джерело: розроблено автором

ДЯКУЮ ЗА УВАГУ!