

**МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

ФАКУЛЬТЕТ МЕНЕДЖМЕНТУ

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Кваліфікаційна робота магістра

на тему: «Активізація бізнес-процесів комерційного підприємства
ТОВ «Транзитпромсервіс»

Виконав: студент 2 курсу, групи 8.0731-ба _____
спеціальності 073 Менеджмент _____
освітньої програми бізнес-адміністрування діяльності _____
Приказчикова В.В. _____

Керівник: викладач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності, д.філос., PhD _____

Акімов А.В. _____

Рецензент: завідувач кафедри бізнес-адміністрування
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
доктор наук державного управління, професор _____
Бікулов Д.Т. _____

**МІНІСТЕРСТВА ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Факультет менеджменту

Кафедра бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності

Освітньо-кваліфікаційний рівень магістр

Спеціальність 073 Менеджмент

Освітня програма Бізнес-адміністрування

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри _____

Д.Т. Бікулов

« ____ » _____ 2022 року

З А В Д А Н Н Я

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МАГІСТРА

Приказчикова Вікторія Василівна

1. Тема роботи «Активізація бізнес-процесів комерційного підприємства ТОВ «Транзитпромсервіс»

керівник роботи Акімов Андрій Володимирович викладач кафедри бізнес-адміністрування і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, доктор філософії PhD

затверджені наказом ЗНУ від 25.05.2022 року № 583-с

2. Строк подання студентом роботи 23.11.2022 р.

3. Вихідні дані до роботи навчальні посібники, монографії, періодичні та аналітичні вітчизняні та зарубіжні матеріали, фінансова звітність підприємства. Інтернет ресурси

4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА РИНКУ ОРЕНДИ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

2 ДІАГНОСТИКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС»

3. ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА АКТИВАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС»

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень) .
10 таблиць
15 рисунка

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1	Акімов А.В.		
2	Акімов А.В.		
3	Акімов А.В.		

7. Дата видачі завдання 25.05.2022 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Затвердження теми кваліфікаційної роботи у наукового керівника.	20.05.2022	
2.	Затвердження змісту роботи.	28.05.2022	
3.	Огляд літератури за темою кваліфікаційної роботи.	01.06.22-16.06.22	
4.	Розробка чернетки I розділу кваліфікаційної роботи.	17.06.22-23.06.22	
5.	Написання I розділу кваліфікаційної роботи.	24.06.22-27.06.22	
6.	Збір розрахунково-аналітичного матеріалу за темою.	28.06.22-25.07.22	
7.	Розробка чернетки II розділу кваліфікаційної роботи.	26.07.22-29.08.22	
8.	Написання II розділу кваліфікаційної роботи.	30.08.22-06.09.22	
9.	Розробка чернетки III розділу кваліфікаційної роботи.	07.09.22-14.09.22	
10.	Написання III розділу кваліфікаційної роботи.	15.09.22-29.10.22	
11.	Оформлення кваліфікаційної роботи згідно вимог.	30.10.22-02.11.22	
12.	Попередній захист кваліфікаційної роботи.	09.11.2022	
13.	Проходження нормоконтролю.	09.11.22-22.11.22	
14.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру.	23.11.2022	
15.	Захист кваліфікаційної роботи.	грудень 2022	

Студент

_____ (підпис)

В.В. Приказчикова

(ініціали та прізвище)

Керівник роботи

_____ (підпис)

А.В. Акімов

(ініціали та прізвище)

Нормоконтроль пройдено

Нормоконтролер

_____ (підпис)

Т. В. Довгополова

(ініціали та прізвище)

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ, СИМВОЛІВ ТА
ОДИНИЦЬ

АФНУ - Асоціації фахівців з нерухомості (ріелторів) України

ABC - Activity Based Costing

BSC - Balanced Scorecard - BSC

KPI - Key Performance Indicator

ПЗ – програмне забезпечення

ГУК - Господарський кодекс України

СТО – станція техобслуговування

РЕФЕРАТ

Кваліфікаційної роботи магістра: 58 с., 15 рис., 10 табл., 36 джерел.

Об'єкт дослідження: виступає ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС».

Предмет дослідження: процеси нарахування орендної плати.

Мета роботи - теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо автоматизація бізнес-процесів з розрахунку орендної плати ТОВ «Транзитпромсервіс».

У сучасних підприємствах, що використовують процесний підхід до управління, актуальним є питання використання спеціальних технологій побудови бізнес-системи, а також вибору методів оцінки її ефективності. Сучасний менеджмент не обходиться без використання спеціальних прийомів і концепцій, оскільки вони допомагають менеджерам приймати раціональні рішення і прогнозувати результати їх реалізації. Для ефективного управління бізнес-процесами на підприємствах проводиться оцінка та моделювання бізнес-систем з визначенням конкретних процесів, необхідних для досягнення цілей компанії.

Завдання, які необхідно вирішити для досягнення мети роботи:

- проаналізувати теоретичні основи управління бізнес-процесами на ринку оренди комерційної нерухомості;
- проаналізувати характеристику основних елементів управління бізнес процесами;
- дослідити питання розрахунку орендної плати в Україні;
- провести діагностику бізнес-процесів комерційного підприємства тов «транзитпромсервіс»;
- дослідити ринок комерційної нерухомості в Україні: основні тенденції;
- проаналізувати організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС»;
- запропонувати шляхи автоматизації бізнес-процесів з розрахунку орендної плати ТОВ «Транзитпромсервіс».

Результати дослідження можна буде використовувати на підприємстві ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС», для підвищення активізація бізнес-процесів.

БІЗНЕС-ПРОЦЕС, ОРЕНДА, ДІАГНОСТИКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ, ОПТИМІЗАЦІЯ, КОМЕРЦІЙНА НЕРУХОМІСТЬ, РИНОК, ЦІНА ОРЕНДИ

ABSTRACT

Master's Qualifying: 58 pages, 15 figures, 10 tables, 36 sources.

Object of the study: "TRANSITPROMSERVIS" LLC acts.

The subject of the study: the processes of calculating the rent.

The purpose of the work is theoretical substantiation and development of practical recommendations regarding the automation of business processes for calculating the rent of Transitpromservice LLC.

In modern enterprises that use a process approach to management, the question of using special technologies for building a business system, as well as the choice of methods for assessing its effectiveness, is relevant. Modern management does not do without the use of special techniques and concepts, as they help managers make rational decisions and predict the results of their implementation. In order to effectively manage business processes at enterprises, business systems are evaluated and modeled with the determination of specific processes necessary to achieve the company's goals.

Tasks that must be solved to achieve the goal of the work:

- to analyze the theoretical foundations of business process management in the commercial real estate rental market;
- analyze the characteristics of the main elements of business process management;
- investigate the issue of rent calculation in Ukraine;
- carry out diagnostics of business processes of the commercial enterprise "Transitpromservice" LLC.;
- research the commercial real estate market in Ukraine: main trends;
- to analyze the organizational and economic characteristics of the company "TRANSITPROMSERVIS" LLC;
- to propose ways of automating business processes for calculating the rent of "Transitpromservice " LLC

The results of the research can be used at the company "TRANSITPROMSERVIS" LLC to increase the activation of business processes.

BUSINESS PROCESS, RENT, BUSINESS PROCESS DIAGNOSTICS, OPTIMIZATION, COMMERCIAL REAL ESTATE, MARKET, RENT PRICE

ЗМІСТ

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ МГІСТРА.....	2
ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ, СКОРОЧЕНЬ, СИМВОЛІВ ТА ОДИНИЦЬ.....	4
РЕФЕРАТ.....	5
АВСТРАКТ.....	6
ВСТУП.....	8
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС- ПРОЦЕСАМИ НА РИНКУ ОРЕНДИ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ	10
1.1 Характеристика основних елементів управління бізнес процесами...	10
1.2 Дослідження питання розрахунку орендної плати в Україні.....	16
РОЗДІЛ 2 ДІАГНОСТИКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС».....	23
2.1 Ринок комерційної нерухомості в Україні: основні тенденції	23
2.2 Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС».....	32
2.3 Особливості цінової політики в сфері оренди комерційної нерухомості	39
РОЗДІЛ 3 ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА АКТИВАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС».....	47
3.1 Актуальні проблеми регулювання оренди	47
3.2 Автоматизація бізнес-процесів з розрахунку орендної плати ТОВ «Транзитпромсервіс».....	49
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	54
ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ.....	56

ВСТУП

У сучасних компаніях використання процесного підходу стало їх конкурентною перевагою. Для реалізації цієї концепції реалізовано управління бізнес-процесами. Сам термін «бізнес-процеси» не новий, науковці та практики визначають його по-різному. Загалом кажучи, бізнес-процеси — це набір дій, які виконуються для перетворення вхідних ресурсів компанії на «вихід» за допомогою готових продуктів або послуг для задоволення потреб споживачів.

Основою бізнес-процесів повинні бути процеси розвитку, оскільки процесний підхід спрямований на постійне вдосконалення, що дозволяє адаптуватися до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища.

Управління бізнес-процесами має бути на найвищому рівні, тобто кожним процесом слід керувати для досягнення запланованих результатів.

У сучасних економічних умовах підприємства повинні постійно вдосконалювати свої системи управління. Одним із напрямів створення ефективної системи управління є застосування процесного підходу в організації та управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Що стосується досліджень, то вагомий внесок до управління бізнес-процесами здійснено відомих українськими В. Апопій, І. Бланк, О. Виноградова, А. Мазакарі, Г. Ситник, В. Тупкало, Л. Чорнобай та зарубіжними вченими, серед яких: Т. Давенпорт, М. Робсон, К. Саймон, М. Хаммер, Д. Шорт, І. Яксбсон.

Методологічну основу нашого дослідження складають численні методи, прийоми та принципи наукового пізнання. Теоретичну основу дослідження складають наукові праці, підручники та навчально-методичні посібники вітчизняних та зарубіжних фахівців з теоретичних та практичних аспектів мотивації на підприємстві.

Предметом дослідження магістратської роботи є процеси нарахування орендної плати.

Об'єктом дослідження роботи виступає ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС».

Метою роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо автоматизація бізнес-процесів з розрахунку орендної плати ТОВ «Транзитпромсервіс».

Для досягнення цієї мети в кваліфікаційній магістерській роботі поставлені такі завдання:

- проаналізувати теоретичні основи управління бізнес-процесами на ринку оренди комерційної нерухомості;
- проаналізувати характеристику основних елементів управління бізнес процесами;
- дослідити питання розрахунку орендної плати в Україні;
- провести діагностику бізнес-процесів комерційного підприємства тов «транзитпромсервіс»;
- дослідити ринок комерційної нерухомості в Україні: основні тенденції;
- проаналізувати організаційно-економічну характеристику підприємства ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС»;
- запропонувати шляхи автоматизації бізнес-процесів з розрахунку орендної плати ТОВ «Транзитпромсервіс».

Методи дослідження - історичний, обчислювальний, системний та ситуаційний аналіз, логічне узагальнення, моделювання.

Інформаційною базою дослідження стали: статистична звітність Державного комітету статистики України, навчальні посібники, монографії, періодичні українські та закордонні видання, матеріали Інтернет-ресурсів.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці рекомендацій, які можуть бути використані у практичній діяльності кадрового менеджменту на підприємстві.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ НА РИНКУ ОРЕНДИ КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ

1.1 Характеристика основних елементів управління бізнес процесами

«Бізнес-процес — це логічний, послідовний, взаємопов'язаний набір дій, які споживають ресурси постачальника, створюють цінність і забезпечують результати для споживача» [1].

Основні чинники, які спонукають організацію зосередитися на вдосконаленні бізнес-процесів, включають [2]:

- вимоги, що пред'являються споживачами і державою;
- необхідність знижувати витрати або тривалість циклу;
- впровадження програми управління якістю;
- злиття двох або більше організацій;
- внутрішньоорганізаційні протиріччя.

А якщо врахувати останнім часом активну іноземну конкуренцію по відношенню до вітчизняних організацій, то необхідність вдосконалення бізнес-процесів стає очевидною. Необхідність вдосконалення бізнес-процесів існує для всіх організацій в конкурентному середовищі, і це визначає безперервність цього процесу. Які процеси в цілому варто покращити, для кожної компанії індивідуально. Щоб виділити першочергові проблеми, тобто найслабкіші ланки бізнес-процесів, дуже важливо вести бесіди не тільки з топ-менеджментом, а й з керівниками відділів і служб організації.

Існує кілька способів оцінити, наскільки відповідні методи та технології вдосконалення бізнес-процесів, перевірені в розвинутих країнах, придатні для вітчизняних організацій. Але перш за все слід погодитися, що людський фактор, як передбачалося раніше, не може вирішити всіх проблем, які виникають у вітчизняній економіці.

Сучасні вимоги до компаній настільки високі та динамічні через технологічний прогрес, що навіть окремі технічні еталонні рішення та прийоми вдосконалення бізнес-процесів не завжди ефективні та ефективні [3].

Тому правильний і ефективний підхід - це комплексний підхід, що включає (рис. 1.1).

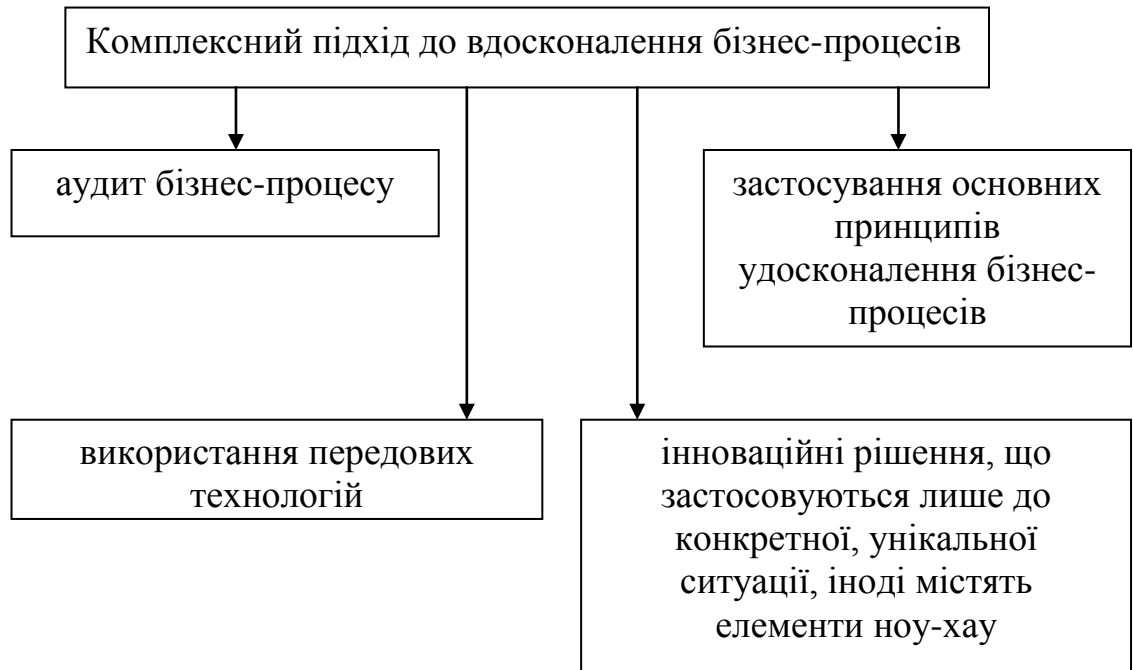


Рис. 1.1 - Комплексний підхід до вдосконалення бізнес-процесів [3]

Більшість вітчизняних організацій навіть не перевіряють відповідність бізнес-процесів вимогам їх функціонування, управління, ефективності, результатів і задоволеності споживачів, не кажучи вже про наявність технологій для їх вдосконалення в організації. Як мінімум це зайва самовпевненість керівників. Тому першим кроком у вдосконаленні бізнес-процесів є проведення аудиту.

І тільки після ідентифікації проблем, оцінки всього бізнесу, можна буде говорити про конкретні заходи, які покращать бізнес-процес. Тут слід підкреслити, що всі завдання, пов'язані з обстеженням бізнес-процесу та

впровадженням певних заходів щодо його вдосконалення, мають виконувати лише висококваліфіковані та компетентні фахівці.

Безперервні і суттєві, іноді навіть швидкі зміни в технологіях, потребах споживачів і ринках збуту стали звичним явищем в сучасних умовах і вже нікого не дивують. Такий високий динамізм сучасної економіки призвів до фундаментального переосмислення управлінських концепцій, відходу від застарілих базових принципів побудови компаній, запропонованих Адамом Смітом двісті років тому, і переходу до акценту не на функціях, а на процесах[4].

Керівництво великих, середніх і навіть малих компаній змушене постійно переробляти, реформувати та вдосконалювати бізнес-процеси, щоб підтримувати конкурентоспроможність і розширювати свої позиції на ринку. Є чотири перевірені способи побачити, де і які зміни потрібно внести. Хоча ці зміни не значні, вони можуть значно покращити та спростити процес. Наведені нижче способи допоможуть знайти загальні та ефективні рішення, які виглядали б «на поверхні», але водночас були непомітними (рис. 1.2).

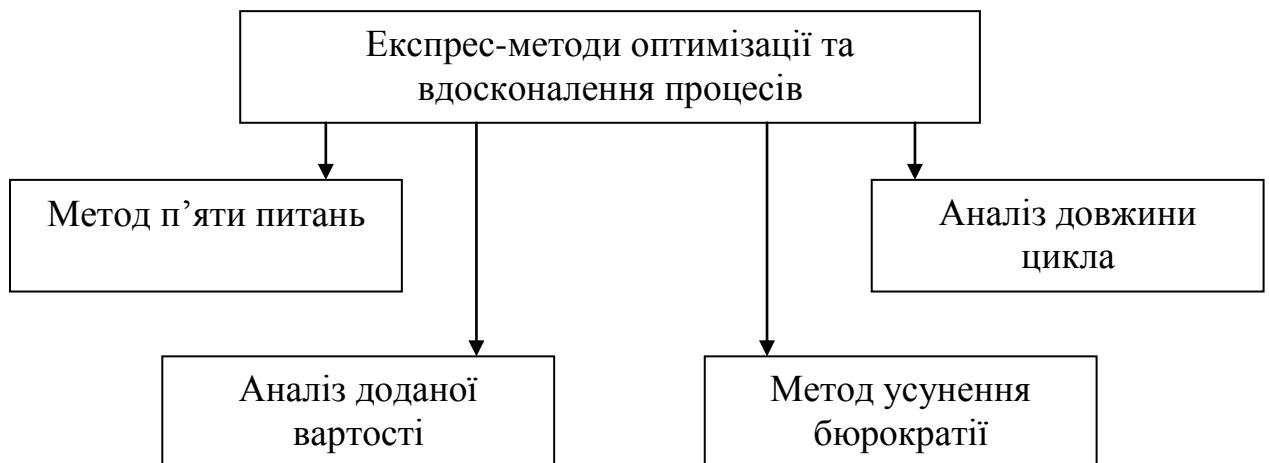


Рис. 1.2 - Експрес-методи оптимізації та вдосконалення процесів [5]

Найлогічніше використовувати всі представлені методи в комплексі. По суті, вони є взаємопов'язаними та доповнюючими елементами методики експрес-діагностики та вдосконалення бізнес-процесів. Ці чотири методи

об'єднують різні способи, за допомогою яких можна швидко проаналізувати та спростити бізнес-процес, прискорити його, зменшити витрати та зменшити кількість помилок.

Сучасні технології управління процесами, опису, аналізу та оптимізації бізнес-процесів активно використовуються в проектах, спрямованих на вдосконалення діяльності та систем управління компаніями.

Цілі та завдання. Використання цих технологій дозволяє ефективно вирішувати такі актуальні проблеми сучасних українських підприємств[6]:

1. Формалізація, опис і стандартизація найважливіших забезпечуючих бізнес-процесів, а також створення, розробка і переведення в сучасну процесну систему керування підприємством.

2. Забезпечити прозорість, наукову обґрунтованість і контроль компанії, створити порядок, забезпечити реалізацію запланованої стратегії та підтримувати ефективне зростання.

3. Ефективне впровадження системи збалансованих показників - BSC (Balanced Scorecard - BSC) і побудова системи управління компанією на основі ключових показників ефективності - KPI (Key Performance Indicator - KPI), розроблених і впроваджених на рівні структурних підрозділів і посад.

4. Оптимізація бізнес-процесів на основі вдосконалення ключових показників, що визначають ефективність і конкурентоспроможність сучасних компаній, а саме:

- зниження витрат;
- скорочення часу процесу;
- підвищення якості процесів і систем управління та зниження операційних ризиків.

5. Створення ефективної організаційної структури, оптимізація норм керованості та кількості рівнів управління, підвищення мобільності та реагування структури на зміни зовнішнього середовища, вимог ринку та споживачів, ефективне делегування повноважень і відповідальності, реструктуризація.

6. Ефективне проектування та розвиток нових бізнес-напрямків і бізнес-процесів для компаній, що активно розвиваються.

7. Швидке та ефективне тиражування бізнесу для підприємств, які активно розвиваються та мають подібні процеси у своїй структурі (мережа філій, представництв, роздрібних магазинів тощо).

8. Ефективна автоматизація діяльності завдяки швидкому та якісному впровадженню інформаційної системи.

9. Правильний та ефективний підбір персоналу та структурування його діяльності на основі розробки основних положень та належних обов'язків. Побудова ефективної системи мотивації (стимулювання) персоналу шляхом розробки ключових показників ефективності – KPI (Key Performance Indicator) та критеріїв оцінки працівників. Зниження залежності від персоналу та супутніх витрат, а також ризику втрати контролю та зниження якості процесу.

10. Побудова ефективної системи регулювання на основі створення процедурних та структурних нормативних документів. Підвищення відповідальності та ефективності персоналу.

11. Побудова ефективної системи фінансового менеджменту, бюджетування, фінансового планування, управлінського обліку та звітності, управління витратами на основі використання технологій операційного калькулювання – ABC (Activity Based Costing), процесного бюджетування – ABV (Activity Based Budgeting) та оперативного управління витратами - ABM (Activity based management).

12. Підвищення ринкової вартості підприємства, її інвестиційної привабливості, капіталізації, іміджу, забезпечення доступу на нові ринки.

13. Впровадження системи безперервного вдосконалення - CRI / ARI / «6 Sigma» (див. розділ «Якість / CRI - Continuous Process Improvement»), а також системи управління якістю на основі стандартів серії ISO 9000.

14. Впровадження та вдосконалення інших процесів управління та систем [7]:

- стратегічний менеджмент;
- управління проектами;
- управління маркетингом та ін.

Одним із способів покращення бізнес-процесів є їх автоматизація.

Коли рішення про необхідність використання програмного забезпечення (ПЗ) на підприємстві прийняте й остаточне, постає питання: яке програмне забезпечення обрати [8].

Критеріїв вибору може бути кілька:

1. Функціональність програмного забезпечення. Його відповідність технологічним процесам, які здійснюються на підприємстві.
2. Витрати на володіння програмним забезпеченням.
3. Перспективи розвитку програмного забезпечення.
4. Можливість інтеграції з іншими основними програмними модулями, що використовуються в компанії.
5. Функціональність існуючого програмного забезпечення. Його відповідність технологічним процесам, які здійснюються на підприємстві.

Щоб визначити, наскільки програмне забезпечення відповідає потребам компанії, слід звернутися до успішного досвіду використання цього програмного забезпечення в компанії подібного профілю. Слід зазначити, що успішність впровадження по-різному оцінюють менеджери, керівники, ІТ-фахівці та бухгалтерія.

Тому було б непогано знати думку всіх учасників бізнес-процесів (в даному випадку можна орієнтуватися на категорію співробітників компанії, автоматизація праці яких найбільш актуальна). Компанії-розробники програмного забезпечення готові встановити пробне програмне забезпечення. Протягом двох-трьох тижнів кожен з потенційних користувачів програми може познайомитися зі своєю сферою роботи.

Коли самі розробники демонструють можливості програмного забезпечення, особливу увагу слід приділити найбільш актуальним питанням

для кожного з учасників процесів. Визначаючи вартість володіння програмним забезпеченням, необхідно враховувати такі складові.

Найважливішим з них є вартість впровадження. Впровадження передбачає налаштування систем для конкретних потреб або зміну існуючої технології та навчання персоналу. Рекомендуємо при укладенні договору внести вартість цих робіт в основний договір. Важливо пам'ятати, що слова «12 годин навчання для групи з чотирьох осіб» натякають на те, що представник розробника чесно навчає одного працівника 12 годин, коли інші зайняті, а за наступні години потрібно платити окремо [9].

У міру розвитку компанії можливі суттєві зміни в бізнес-процесах, і в будь-якому випадку зміна форми документів, поява нових форм вхідних і вихідних. Важливо знати, які проблеми дозволяє програмне забезпечення вирішувати ІТ-фахівцю компанії та за яких обставин залучення представника розробника неминуче [10].

Більшість розробників діляться своїми ідеями щодо розробки програмного забезпечення з експертами. Зрештою, створення програмного забезпечення — це творчий процес, і творчі люди люблять ділитися ідеями. Але не забуваймо, що ідеї можуть бути утопічними, тому подивіться на плани розробника крізь призму свого досвіду.

Про можливість реалізації планів можна судити по вже реалізованим проектам і по мірі їх успішності. Оскільки розробка технологічного рішення є довготривалим процесом, важливо ознайомитися з кількістю значущих програмних інновацій за певний період часу. Це дозволяє зрозуміти, наскільки динамічно змінюється програмне забезпечення.

1.2 Дослідження питання розрахунку орендної плати в Україні

У більш широкому розумінні термін «ринок нерухомості» можна трактувати як сукупність відносин, пов'язаних зі створенням нових та експлуатацією вже існуючих об'єктів нерухомості.

Щоб зрозуміти, як відбувається формування орендної плати, необхідно розібратися в суті орендних відносин. Економічне значення оренди полягає в можливості орендаря використовувати майно з метою вилучення з нього корисних властивостей, а орендодавця — в отриманні від орендаря плати за користування (користування і володіння) майном, що належить орендодавцю (оренда). Відносини оренди показують, як об'єкт нерухомості одночасно забезпечує реалізацію двох економічних інтересів: власника (орендодавця) і користувача (орендаря) [11].

У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» поняття оренди трактують як «господарську операцію фізичної або юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) передання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду згідно із ст. 8 цього Закону, придбаного або виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом (орендою)» [12].

Статтею 793 ГКУ визначено, що оренда – це «договір найму будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини) укладається у письмовій формі» [12]. Оренда не змінює власника і означає розподіл функцій власника та господарюючого володаря (користувача).

При цьому орендар є власником виробленої продукції та послуг, доходів від їх реалізації, а також придбаного за його рахунок майна. Відповідальність за використання орендованого майна несе орендар.

Якщо орендар за свій рахунок і за згодою орендодавця здійснює переобладнання майна або будівництво нових будівель і споруд, можливо:

- 1) відшкодування витрат орендарю після закінчення строку договору оренди;
- 2) перехід права власності на новостворене нерухоме майно до орендаря;
- 3) перетворення новоствореного майна в акціонерну (пайову) власність.

Орендар має право на викуп об'єкта оренди, якщо це право передбачено договором оренди. Оренда може застосовуватися до будь-якої

форми власності: державної, колективної, приватної, тобто орендодавцями можуть бути органи державної влади, громадяни, товариства.

Найважливішим документом, який регулює відносини між орендарем і орендодавцем, є договір оренди.

Умовами договору оренди є:

- мета оренди;
- суб'єкт оренди;
- об'єкт оренди (склад та вартість майна за залишковою відновною вартістю) [12].

Перед підписанням договору проводиться оцінка майна і до договору додається баланс;

- термін дії договору;
- розмір орендної плати та термін її сплати;
- порядок використання амортизаційних відрахувань (орендарем або переданих орендодавцю);
- відновлення орендованого майна та умови його повернення чи викупу;
- права та обов'язки сторін.

Орендодавець може розірвати договір, якщо орендар використовує майно не за цільовим призначенням, погіршує стан майна та невчасно вносить орендну плату. Орендар відшкодовує орендодавцеві витрати на орендоване майно у разі продажу цього майна або його знищення чи пошкодження з вини орендаря.

Одностороннє розірвання договору найму не допускається.

Договір оренди закінчується:

- закінчення терміну дії договору;
- викуп (приватизація) об'єкта оренди;
- суб'єкта господарювання-орендаря;
- загибель (знищення) орендованого майна (наприклад, внаслідок стихійного лиха).

Договір оренди може бути розірваний за згодою сторін.

Згідно із законодавством України, орендна плата – це фіксований платіж, який орендар сплачує орендодавцеві за користування його майном, причому незалежно від результатів своєї господарської діяльності (ч. 1 ст. 286 ГК) [19]. Обидві сторони можуть керуватися нормами Закону № 2269 і Методикою № 786 (п. 4 ст. 1 Закону № 2269) [13].

Відповідно до правових документів порядок розрахунку орендної плати виглядає наступним чином[14]:

1) При оренді нежитлового об'єкта, що є частиною будівлі (споруди), орендна плата розраховується за формулою:

$$Vn = \frac{Vb}{Pb} \cdot Pn \quad (1.1)$$

де Vn – вартість орендованих приміщень, що входять до складу будівлі (споруди), грн.;

Vb – вартість будівлі (споруди) в цілому (без вартості підвалу, якщо воно не перебуває в веденні орендаря), визначена експертним висновком, грн.;

Pb – площа орендованого приміщення, кв. м;

Pn – площа будівлі (споруди) в цілому (без підвальної частини, якщо нею не управляє орендар), кв. м.

2) Розмір плати за оренду за перший місяць після підписання договору оренди (або зміни розміру орендної плати) можна визначити за формулою:

$$O_{\text{пл.міс.}} = O_{\text{пл.}} : 12 \cdot I_{\text{п.р.}} \cdot I_{\text{м.}}, \quad (1.2)$$

де $O_{\text{пл.}}$ – річна орендна плата, грн.;

$I_{п.р.}$ – індекс інфляції в період від дня експертного висновку до укладення договору оренди або зміни розміру орендної плати, грн.;

I_m – індекс інфляції за перший місяць оренди.

3) Для розрахунку орендної плати за кожний наступний місяць необхідно коригувати орендну плату за попередній місяць на індекс інфляції поточного місяця.

Якщо ж сторони не бажають застосовувати вказану в цьому законі методику, то розмір і склад орендної плати вони повинні визначити за взаємною угодою (ч. 1 ст. 762 ЦК) [15]. Це означає, що вартість оренди орендодавець може визначати як завгодно, важливо, щоб розмір орендної плати був погоджений орендарем і зафіксований у договорі.

Найпростіший (узагальнений) спосіб для орендодавця – розрахувати вартість оренди за класичною формулою розрахунку ціни, тобто як різницю між доходами та витратами.

Як правило, при розрахунку орендної плати орендодавець враховує ряд показників:

- сума амортизаційних відрахувань, розрахована за період, в якому видається нерухоме майно;
- витрати на утримання орендованого майна (наприклад, зарплата охоронців, які прибирають орендоване приміщення тощо);
- відсоток прибутку, який орендодавець хоче отримати від здачі в оренду нерухомості.

Окрім витрат, розмір орендної плати залежить від попиту та пропозиції. За згодою сторін орендна плата може коригуватися на індекс інфляції. Що стосується комунальних послуг, то важливо зазначити, що в нормативно-правових актах немає обмежень щодо складу орендної плати за користування недержавним майном.

Таким чином, витрати на комунальні послуги, які несе орендар, можуть становити:

- або включено в орендну плату,

- або сплачується орендарем на підставі рахунку орендодавця (комунальних послуг), оформленого окремо від рахунку оренди (так само, як і при оренді нерухомості державної форми власності). У цьому випадку необхідний пункт буде включено в договір.

Важливо, що вартість оренди комерційної нерухомості прямо пропорційна вартості нерухомості (її ціні). А ціна нерухомості – це не тільки ціна певного товару, а інтегральний показник, тобто результуюча величина комплексу конститутивних факторів, що впливають на макросередовище (демографічна ситуація, соціальне та майнове розшарування в суспільстві, міграційна політика, тощо).

Процес ціноутворення також враховує вигоди для споживача, з одного боку (надання певної цінності певному товару), і вартість продукту (ті витрати, які неминуче несе товаровиробник, перетворюючи ресурси на благо).

Таким чином можна виділити багато факторів, які певною мірою впливають на формування вартості оренди, причому перелік і важливість цих факторів можуть бути індивідуальними для кожного орендодавця, тому можуть бути різні конкретизації моделі оцінки комерційної нерухомості.

РОЗДІЛ 2

ДІАГНОСТИКА БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС»

2.1 Ринок комерційної нерухомості в Україні: основні тенденції

Процеси, які відбувалися на ринку комерційної нерухомості України в першому півріччі 2021 року, по-різному вплинули на різні сегменти приміщень. Про це повідомляє РБК-Україна, посилаючись на дослідження ГІС «Увекон».

За підсумками січня-червня ціни на оренду офісних приміщень подешевшали в середньому на 0,8%, торгових площ – на 10%, оренди складської нерухомості – в середньому здорожчала на 3,1%.

Що стосується об'єктів, які виставляються на продаж, то за шість місяців 2021 року по Україні ціни на офіси зросли в середньому на 8,4%, вартість торгових площ знизилася на 7,5%, а складські приміщення зросли в ціні на 8,6%.

Водночас у найбільших містах України – Києві, Одесі, Харкові, Дніпрі та Львові – подорожчали офісні та складські приміщення, а вартість торговельних об'єктів зросла лише у Дніпрі, а у Києві майже не змінилася.

Таблиця 2.1 – Рівень середніх цін на продаж торговельної нерухомості у різних містах України, дол./м² за 2021 (6 місяців) [16]

Місто	січень 2021	лютий 2021	березень 2021	квітень 2021	травень 2021	червень 2021	Динаміка з початку року, %	Кількість об'єктів, одиниць
Київ	2372,0	2255,2	2129,8	2064,6	2269,3	2381,4	0,4 %	4890
Одеса	1569,6	1208,8	1105,5	1147,5	1164,4	1184,2	-24,6 %	5944
Харків	1160,9	1087,5	942,0	926,6	977,3	1050,3	-9,5 %	1345
Дніпро	980,2	973,8	903,7	892,9	993,3	1051,4	7,3 %	1008
Львів	1569,6	1557,4	1436,0	1289,9	1327,9	1464,9	-6,7 %	1094

Найбільший стрибок цін стався в сегменті складських приміщень. Істотно подорожчали склади у Львові (на 39,6%, оренда – на 10,5%), Києві (на 30,8%, оренда – на 8,3%), Дніпрі (на 29,5%, оренда – на 29%). У Харкові зростання цін було більш помірним (на 6,7%), а в Одесі вартість складів майже не змінилися.

Таблиця 2.2 – Рівень середніх цін на продаж складської нерухомості у різних містах України, дол./м² за 2021 (6 місяців) [16]

Місто	січень 2021	лютий 2021	березень 2021	квітень 2021	травень 2021	червень 2021	Динаміка з початку року, %	Кількість об'єктів, одиниць
Київ	422,6	389,9	445,6	423,5	452,5	552,7	30,8 %	154
Одеса	229,4	237,0	232,1	216,5	235,2	229,6	0,1 %	727
Харків	192,1	179,3	201,7	275,6	204,1	204,9	6,7 %	538
Дніпро	144,2	149,7	153,7	148,1	145,7	186,8	29,5 %	384
Львів	254,4	289,3	253,0	200,8	283,1	342,7	39,6 %	104

Протягом шести місяців 2021 року ринок адаптувався до наявного попиту та інших супутніх обставин залежно від сегменту, форми власності (продаж/оренда) та площі об'єкта.

Соціально-економічна непевність, а також невизначеність з подальшим перебігом пандемії наклали свій відбиток на ситуацію на ринку комерційної нерухомості. Ціни «стрибали» з місяця в місяць, то падали, то зростали, проте можна було простежити загальну тенденцію до помірному збільшенню цін після чергового «піке».

Що стосується ситуації в сегменті складської нерухомості, раптове зростання цін експерт пояснив браком професійних і напівпрофесійних складських площ.

За даними рівень попиту залежно від регіону, стану приміщень та затребуваної площі на 30-50% переважає пропозицію. Тому ціна різко злетіла.

За прогнозами, ситуація на ринку комерційної нерухомості до кінця року залежатиме насамперед від рівня інфляції та можливого запровадження жорсткого карантину.

У сегменті стріт-рітейлу у разі нового локдауну можливе подальше зниження цін на 5-10%. У сегменті продажу офісної нерухомості ціни залишаться стабільними з невеликим падінням вартості в межах 3-5% в залежності від площі, місця розташування та технічного стану будівлі. Натомість вартість складських приміщень може зрости на додаткових 7%.

Ціни зростуть ще на 15%. Оренда квартир в Україні продовжить рости, якщо не буде локдауну

З початку року зростання цін на ринку оренди в Україні сповільнилося. Залежно від якісних характеристик квартири, середнє зростання ціни коливається від 10% до 15%.

Про це повідомляє РБК-Україна з посиланням на дані Асоціації фахівців з нерухомості (ріелторів) України (АФНУ).

По-перше, зросли ціни на «соціальні» невеликі квартири в старих будинках, які знаходяться біля станцій метро або транспортних вузлів.

Експерт зазначив, що ціни у квітні-травні цього року формувались відповідно до попиту. І витрати залишаються незмінними до середини серпня.

Водночас попит на оренду житла зріс на 20-25% порівняно з попереднім роком, але ще не досяг піку 2019 року.

На ринку оренди житла ціни базуються на наявному попиті. Протягом 2021 року відбувається повільне підтягування вартості найму до показників кінця 2019 року. Однак це відбувається без помітних стрибків цін.

До кінця року, враховуючи поточну соціально-економічну ситуацію, навряд чи можливі несподівані події в цьому сегменті нерухомості, які можуть вплинути на ціни.

За прогнозами АФНУ, до кінця 2021 року в середньому ціна може зрости ще на 10-15 відсотків. Відповідно, до кінця року вартість оренди квартир зросте на 25-30% і відповідатиме «доковідним» цінам.

У 2020 році, під час першого весняного локдауну, вартість оренди житла значно впала. В окремих регіонах країни, наприклад, у Миколаївській, Херсонській, Запорізькій, вона знизилася на 50-70%.

В інших регіонах – на рівні 35-40%. При цьому найбільш затребуваними житло радянського будівництва є 1,2-кімнатні квартири площею 35-50 м². м - Зниження орендної плати в Києві, Харкові, Одесі, Дніпрі та Львові не перевищувало 25-30%.

Проте навесні 2020 року на ринку оренди можна було спостерігати так зване «приховане зниження цін», яке проявлялося у різноманітних поступках власників квартир. Найпоширенішими були затримка зарплати на 1-2 місяці або повна чи часткова від орендної плати на місяць.

За даними АФНУ, власники квартир у найбільших містах України приблизно в 80 % випадків пішли на всілякі поступки, оскільки їм було вкрай необхідно утримати своїх клієнтів на тлі «втечі» орендарів.

Вартість оренди почала поступово зростати з другої половини 2020 року, оскільки збільшився попит і люди повернулися до звичного життя. А з другого півріччя до кінця минулого року ринок відновився до 15% від «доковідної» ціни на оренду житла. Вартість оренди наприкінці 2020 року була лише на 20-25% нижчою, ніж наприкінці 2019 року.

Можливе новий локдаун негайно вплине як на попит, так і на вартість оренди. Глава АФНУ вважає, що якщо попит впаде на 20%, коливання цін будуть майже непомітними. Але якщо пропозиція на 40-50% перевищує попит, варто очікувати падіння цін на оренду на 20-25%.

АФНУ вважають, що сегмент оренди житла є найбільш чутливим до швидких соціально-економічних змін. У ньому практично ніколи не спостерігається інерційних процесів, як, наприклад, у сегменті купівлі-продажу квартир. Можливий локдаун негайно вплине на оренду житла: із падінням попиту вартість оренди також зменшиться. Однак після зняття обмежень ситуація на ринку може відновитися протягом 2-3 місяців.

Нагадаємо, раніше РБК-Україна писало, що забудовники припускають, що до кінця 2021 року ціни на квартири в Україні можуть істотно зрости. Залежно від класу квартири та проекту вартість квадратного метра може зрости на 20-40%.

Обсяги будівництва в Україні в червні 2021 року зросли на 21% порівняно з відповідним періодом минулого року. Водночас будівництво житла зросло на 24,1%.

За даними статистичного відомства, у період січень-червень 2021 року у будівельній галузі спостерігалось зростання на 0,2%. У той же час будівництво житла зросло на 16,4%.

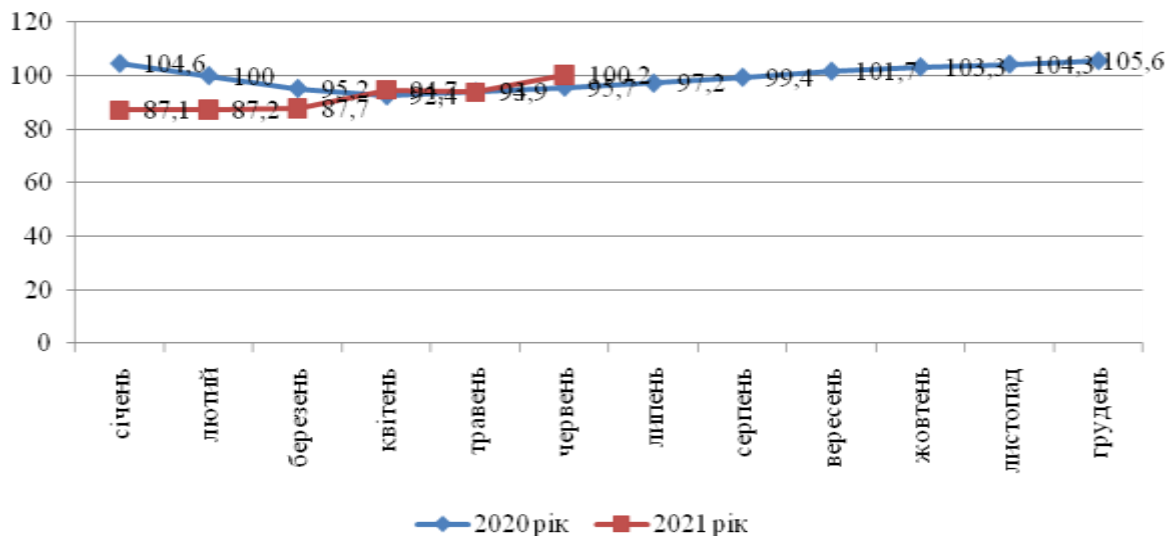


Рис. 2.1 – Індекси будівельної продукції за 2020-2021 рр. (у % до відповідного періоду попереднього року)

Обсяг виробленої українськими компаніями будівельної продукції за січень-червень 2021 року (будівельні роботи) становив 76,8 млрд грн. Нове будівництво становило 36,8% від загального обсягу будівельної продукції, ремонт (капітальний та поточний) – 35,7%, реконструкція та технічні переоснащення – 27,5%.

Таблиця 2.3 – Індекси будівельної продукції за видами 2020-2021 рр. %

Назва	Травень 2021		Червень 2020		січень-червень 2021 до січня-червня 2020	січень-червень 2020 до січня-червня 2019
	сезонно скориговані	нескороговані	сезонно скориговані	нескороговані		
Будівництво	116,4	150,0	121,0	121,0	100,2	95,7
Будівлі	104,0	118,1	109,5	109,5	103,5	92,6
житлові	104,9	113,9	124,1	124,1	116,4	82,0
нежитлові	103,3	121,1	101,2	101,3	95,1	101,0
Інженерні споруди	157,5	179,9	129,3	129,3	97,2	98,7

Нагадаємо, обсяги будівництва в Україні у 2020 році порівняно з 2019 роком зросли на 4,0%. Водночас будівництво житла впало на 18,5%.

Як повідомляло РБК-Україна, у другому кварталі 2021 року ціни на житлову нерухомість в Україні зросли в середньому на 9,8% порівняно з кінцем 2020 року. Найбільше подорожчали трикімнатні квартири на первинному ринку.

Подорожчання будівельних матеріалів через ажіотаж на світових ринках підігріває зростання цін на житлову нерухомість. Собівартість будівництва в Україні також зросла через внутрішню інфляцію та підвищення зарплат. Забудовники очікують, що до кінця року ціни на квартири можуть зрости навіть більше, ніж у «ковідному» в 2020 році. Залежно від класу квартир і проекту ціна квадратного метра може зрости на 20-40%.

Будівельна галузь України поступово відновлює втрачені через пандемію позиції. І здебільшого через житлову нерухомість. За останніми даними Держстату, обсяги житлового будівництва на кінець травня зросли на 30% порівняно з травнем 2020 року, а за січень-травень досягли зростання майже на 15% порівняно з відповідним періодом минулого року [16]

Ринок оренди комерційної нерухомості поступово починає оживати. Порівняно з березнем 2022 у червні 2022 року кількість вільних приміщень зросла в усіх регіонах. Водночас активність орендарів зростає, оскільки середня кількість відгуків на одне оголошення наближається до довоєнного рівня.

Найбільше пропозицій щодо комерційної оренди як і раніше у Києві, Львові та Дніпрі.

Протягом останніх півроку найбільший вибір комерційної оренди стабільно пропонують Київська, Львівська та Дніпропетровська області. Ці регіони лідирували до 24 лютого та мають найбільшу площу для бізнесу на сьогодні.

Більше вільних приміщень у Київській області: У червні на олх можна було вибрати майже 21 тис. оголошень. До речі, це вдвічі більше, ніж у березні 2022 року. У десятку регіонів з великою кількістю пропозицій комерційної оренди також потрапили Одеса та Харків. Серед західних регіонів найрізноманітніший вибір у Хмельницькій та Івано-Франківській областях.

Таблиця 2.4 - Топ областей з найбільшою кількістю оголошень про оренду комерційної нерухомості у червні 2022 року [17]

№	Область	01.03.2022	01.06.2022
1.	Київська	10821	20860
2.	Дніпропетровська	3182	5447
3.	Львівська	3342	4637
4.	Одеська	2407	3716
5.	Харківська	2411	2112
6.	Івано-Франківська	1404	1979
7.	Хмельницька	1092	1715
8.	Запорізька	1139	1616
9.	Полтавська	827	1551
10.	Черкаська	923	1403

З червня 2022 року найпопулярнішими серед орендарів стали Львівська та Одеська області, схожа картина була і в січні 2022 року довоєнного

періоду. У цих регіонах пошукові системи найчастіше реагували на оголошення про вільне комерційне приміщення. До трійки лідерів у червні 2022 також увійшла Житомирська область.

У березні 2022 року підприємці найчастіше шукали квадратні метри для роботи на Заході України. У цей період пошукові системи активно реагували на оголошення в Закарпатській та Чернівецькій областях. У трійку лідерів увійшла і Вінницька область, оскільки на той час була окупована частина Київської області.

Найбільший вибір між приміщеннями для бізнесу та магазинами/салонами.

Якщо ви шукаєте офіс для своєї компанії, то у вас є найкращі шанси швидко знайти вигідний варіант, оскільки за 4 місяці війни такого типу комерційної нерухомості було більше серед орендодавців. Так, кількість оголошень про оренду офісів до війни і зараз в 2 рази перевищує кількість приміщень під магазин/салон.

Таблиця 2.5 - Топ-10 найпопулярніших типів комерційної нерухомості 2022 року (за кількістю оголошень на OLX Нерухомість) [17]

№	Тип нерухомості	До війни (лютий 2022 р.)	Під час війни (червень 2022 р.)
1.	Офісні приміщення	16 753	18 380
2.	Магазин/салон	8 936	9 823
3.	Приміщення вільного призначення	7 407	8 576
4.	Склад (ангар)	2 746	3 894
5.	Окремі будівлі	2 359	3 490
6.	МАФ	1456	1 491
7.	Приміщення промислового призначення	937	1 311
8.	Ресторан/кафе/бар	1 162	1 133
9.	СТО	296	382
10.	Торгова точка на ринку	231	278

Порівняно з довоєнними лютим 2022 року і червнем 2022 року пропозицій щодо оренди комерційної нерухомості стало більше. Найпомітнішими є оголошення про оренду складів і промислових приміщень (+42% і +40% відповідно) і СТО - їх кількість на ринку зросла на 29%.

Що стосується попиту самої бізнесу, то середня кількість відгуків на оголошення про оренду автомийки становить 8 реакцій. Далі за популярністю йдуть кав'ярні, СТО, шиномонтаж (4 відгуки за оголошення) та фермерські господарства (3 відгуки на оголошення).

Найвигідніше орендувати офісні приміщення, магазини та МАФи.

Якщо порівнювати ціни на найпопулярніші типи комерційної нерухомості, то за оренду ресторану, кафе чи бару доведеться заплатити більше – понад 37 тис. гривень (станом на червень 2022 року).

Таблиця 2.6 - Середня вартість оренди найпопулярніших типів комерційної нерухомості 2022 року [17]

№	Тип нерухомості	01.02.2022	01.06.2022
1.	Офісні приміщення	3 772	6 400
2.	Магазин/салон	9 299	6 867
3.	Приміщення вільного призначення	9 385	13 227
4.	Склад (ангар)	20 542	11 878
5.	Окремі будівлі	11 658	9 347
6.	МАФ	9 814	6 008
7.	Приміщення промислового призначення	16 027	20 716
8.	Ресторан/кафе/бар	38 878	37 236
9.	СТО	13 916	10 820
10.	Торгова точка на ринку	5 339	6 563

При цьому оренда офісу, МАФу, магазину/салону чи роздрібною торгівлі зараз є найвигіднішою на ринку. Середньомісячна ціна даного виду нерухомості в червні була в межах 6-7 тисяч гривень. Наприклад, оренда МАФів у червні була на 39% дешевша, ніж на початку лютого порівняно з

довоєнним періодом, а середньомісячна орендна плата за магазин чи салон впала на 26%.

2.2 Організаційно-економічна характеристика підприємства ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС»

ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС» зареєстрована 09.12.1999 за юридичною адресою Україна, 711000, Запорізька обл., місто Бердянськ, ВУЛИЦЯ ПІВНІЧНА, будинок 15-А. Керівником організації є ЛЮБЧЕНКО-СЕЗЕР ОЛЬГА ВАЛЕРІЇВНА. Розмір статутного капіталу складає 20000000 грн.. На момент останнього оновлення даних 28.11.2022 стан організації - Не перебуває в процесі припинення [18].

Основна діяльність:

68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Додаткові види діяльності:

46.39 Неспеціалізована оптова торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами;

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;

47.81 Роздрібна торгівля з лотків і на ринках харчовими продуктами, напоями та тютюновими виробами;

41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель;

52.21 Допоміжне обслуговування наземного транспорту;

96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н. в. і. у.[18].

Фінансовий аналіз проведено на основі звітностей підприємств, що опубліковані Державною податковою службою України на порталі відкритих даних.

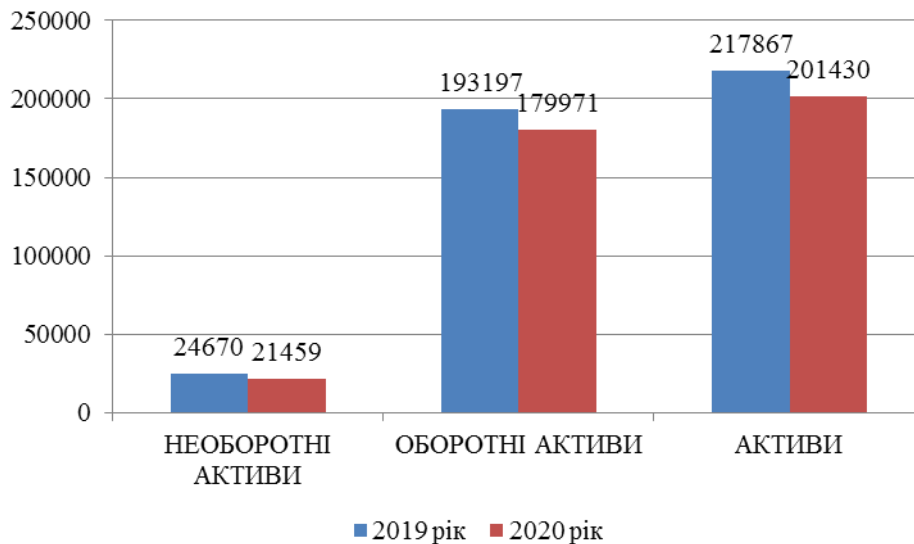


Рис. 2.5 - Динаміка активів ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр., тис. грн.

Спостерігається послаблення господарського потенціалу, на що вказує зменшення суми активів на 7,55%. Тобто у підприємства скорочується обсяг наявного у розпорядженні майна.

Той факт, що дохід від продажу товарів і послуг зростає при зниженні суми активів, вказує на підвищення ефективності управління обмеженим обсягом доступних ресурсів.

Таблиця 2.7- Горизонтальний аналіз активів ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр., тис. грн. [19-20]

Показник	2019 рік	2020 рік	Абс. приріст, +/-	Відн. приріст, %
Основні засоби	24670	21459	-3211	-13,02
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	24670	21459	-3211	-13,02
Запаси	111254	100441	-10813	-9,72
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	68330	72272	3942	5,77
ОБОРОТНІ АКТИВИ	193197	179971	-13226	-6,85
АКТИВИ	217867	201430	-16437	-7,55

Зменшення суми балансу зумовлене скороченням як оборотних (-6,85%), так і необоротних активів (-13,02%).

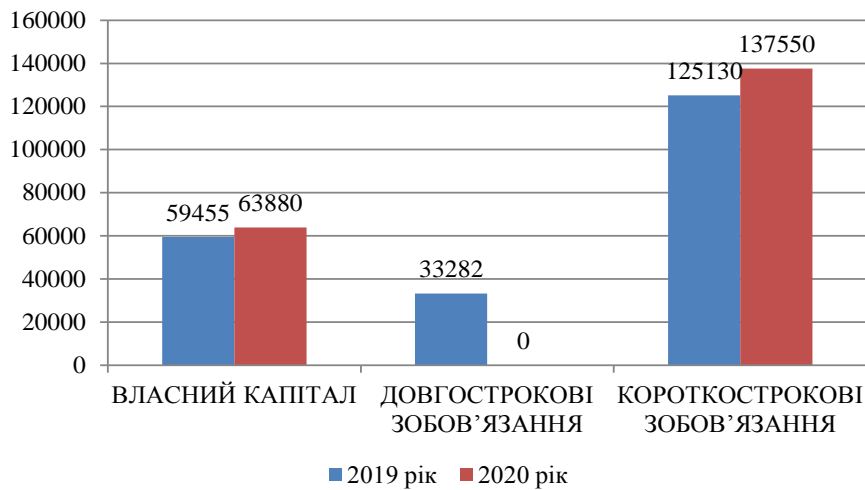


Рис. 2.6 - Динаміка джерел фінансування ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр., тис. грн.

Скорочується сума наявних джерел фінансування для залучення активів, що зумовлено зменшенням довгострокових зобов'язань (-33282 тис. грн.).

Таблиця 2.8 - Горизонтальний аналіз пасивів (джерел фінансування активів) ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр., тис. грн. [19-20]

Показник	2019 рік	2020 рік	Абс. приріст, +,-	Відн. приріст, %
1	2	3	4	5
Зареєстрований (пайовий капітал)	20000	20000	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	39455	43880	4425	11,22
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	59455	63880	4425	7,44
Інші довгострокові зобов'язання	33282	0	-33282	-100
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	33282	0	-33282	-100

Продовження табл.2.8

1	2	3	4	5
Короткострокові кредити банків	32474	32733	259	0,8
товари, роботи, послуги	91120	101672	10552	11,58
КОРОТКОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ	125130	137550	12420	9,93
БАЛАНС	217867	201430	-16437	-7,55

Факт зростання суми власного капіталу вказує на підвищення рівня благополуччя власників.

Скорочення загальної суми зобов'язань призводить до підвищення незалежності від зовнішніх постачальників фінансових ресурсів, хоча стримує більш повне розкриття наявного потенціалу ТОВ «Транзитпромсервіс».

Таблиця 2.9 Показники стійкості та платоспроможності ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр., частка одиниці [19-20]

Показник	2019 рік	2020 рік	Абс. приріст, +/-	Відн. приріст, %
Фінансова автономія	0,27	0,32	0,04	16,21
Поточна ліквідність	0,2	0,16	-0,04	-20,87

Спостерігається підвищення фінансової незалежності компанії, про що свідчить динаміка коефіцієнта фінансової автономії. На кінець 2020 року. ТОВ «Транзитпромсервіс» спроможне самостійно профінансувати 31,71% своїх активів.

Значення поточної ліквідності знаходиться нижче нормативної межі (1,5), що може вказувати на імовірність втрати платоспроможності у найближчій перспективі.

Таблиця 2.10 Звіт про фінансові результати ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр. [19-20]

Назва показника	Код	2020 рік	2019 рік
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	754117	618524
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	695816	566857
Валовий: прибуток	2090	58301	51667
Адміністративні витрати	2130	16805	13290
Витрати на збут	2150	23900	19330
Інші операційні витрати	2180	5130	4200
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	12466	14847
Фінансові витрати	2250	6085	4876
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	6381	9971
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	1956	1856
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	4425	8115
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	0	0
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	4425	8115

Динаміка фінансових результатів ТОВ «Транзитпромсервіс» представлена на рис. 2.7.

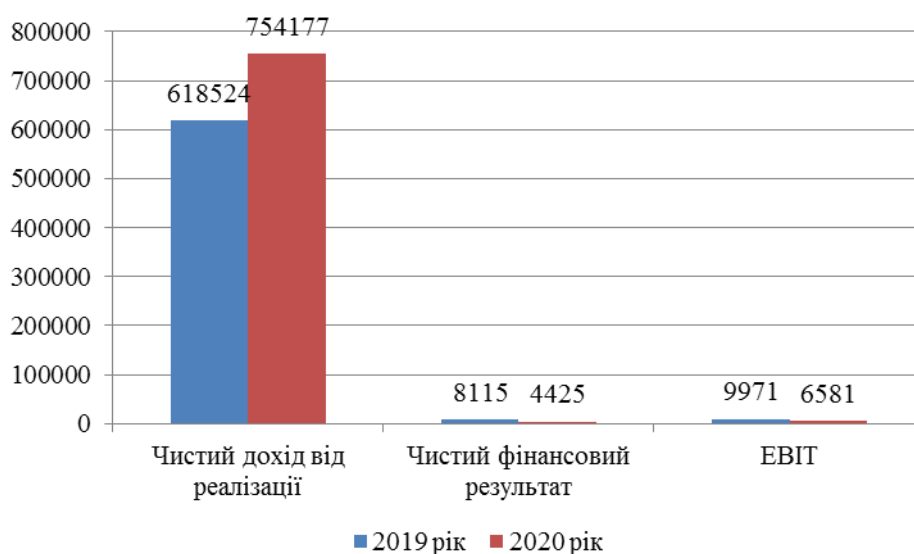


Рис. 2.7 - Динаміка фінансових результатів «ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр., тис. грн.

Відбувається збільшення чистого доходу від реалізації товарів та послуг на 21,92%, що вказує на високу конкурентоспроможність в динамічному середовищі.

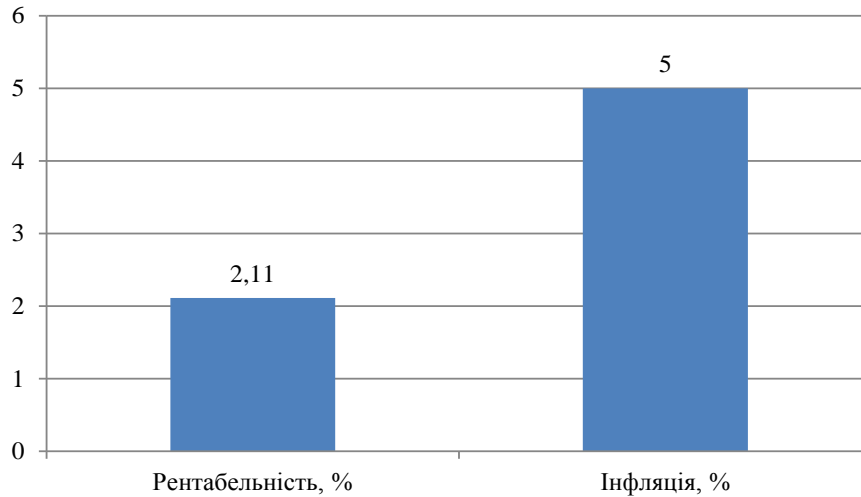


Рис. 2.8 - Співставлення рентабельності активів ТОВ «Транзитпромсервіс» з інфляцією в Україні у 2020 р., %

Сума чистого прибутку компанії є додатною (4425 тис. грн у 2020 році), що може вказувати на продуману бізнес-модель. Хоча для кращого розуміння здатності менеджменту досягати поставлених цілей слід розглянути показники рентабельності.



Рис. 2.9 - Співставлення рентабельності власного капіталу ТОВ «Транзитпромсервіс» з дохідністю альтернативних інструментів у 2020 р., %

Рентабельність активів у 2020 році нижча інфляції, що свідчить про реальне знецінення вартості наявних у ТОВ «Транзитпромсервіс» активів.

Для визначення привабливості компанії як об'єкту інвестування доцільно співставити рентабельність власного капіталу та рентабельність альтернативних напрямків вкладення капіталу власниками. Для простоти розрахунку використовуються дані Національного банку України щодо середньої доходності депозитів за 2020 рік.

Таким чином, перевищення рентабельністю власного капіталу доходності за альтернативним інструментом вказує, що рівень благополуччя власників ТОВ «Транзитпромсервіс» зростає, причому більш швидкими темпами, ніж це характерно в середньому для фінансового ринку.

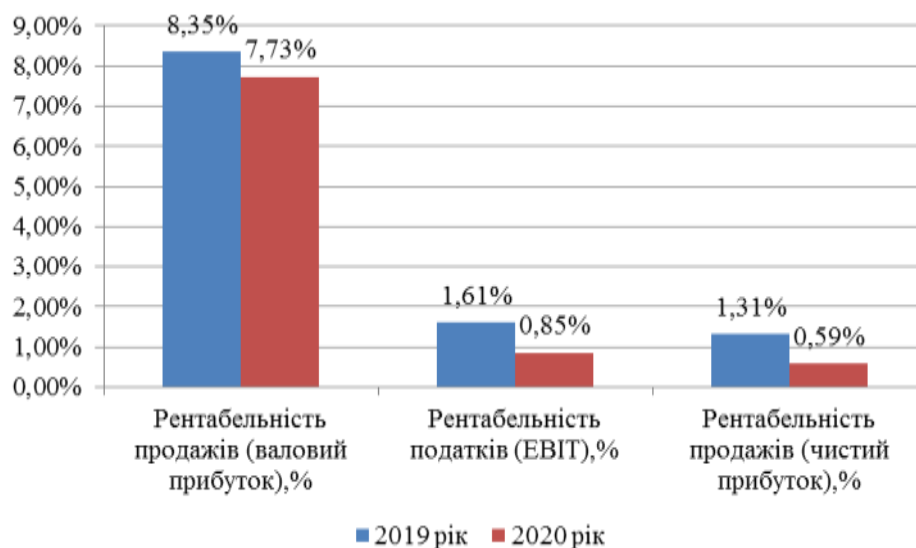


Рис. 2.10 - Динаміка показників рентабельності продажів ТОВ «Транзитпромсервіс» у 2019-2020 рр., %

Показник валової рентабельності демонструє додатне значення у 2020р. Це вказує на необхідність подальшого пошуку можливостей для збільшення обсягу продажів товарів та послуг для максимізації кінцевого фінансового результату.

2.3 Особливості цінової політики в сфері оренди комерційної нерухомості

В умовах формування ринкових відносин в Україні, визначення оптимальної маркетингової та цінової стратегії підприємства є ключовим фактором прибуткової діяльності підприємства та досягнення конкурентних переваг на ринку. Більшість вітчизняних компаній, що займаються комерційною нерухомістю, намагаючись отримати максимальний прибуток, не приділяють належної уваги низці маркетингових заходів щодо вибору маркетингової стратегії цін. Це, у свою чергу, призводить до нехтування думкою споживачів, ігнорування їх потреб та збільшення витрат на маркетинг при наданні послуг [21].

Під час формування системи вибору та обґрунтування оптимальної ціни оренди комерційної нерухомості у м. Бердянськ існує неузгодженість взаємовідносин між учасниками ринку, що зумовлено відсутністю необхідних механізмів регулювання цього процесу, тому проблема формування ефективної методики ціноутворення щодо оренди комерційної нерухомості залишається актуальною в ринкових умовах [22].

Неузгодженість нормативно-правової бази та методики визначення ціни оренди комерційної нерухомості призводить до проблеми створення єдиної ефективної системи визначення елементів оренди плати підприємств сфери послуг та визначення встановлення обґрунтованої орендної ставки на прикладі міста Бердянська.

В ринкових умовах ціна відіграє важливу роль як важіль прибутковості підприємства, що базується на розумному виборі цінової стратегії. На процес формування цін впливає багато факторів, але в умовах фінансової кризи вирішальним фактором є купівельна спроможність населення, зумовлена впливом економічної та політичної ситуації в країні.

Комерційна нерухомість відповідно до ринкових умов є основою діяльності кожного суб'єкта господарювання, незалежно від виду діяльності.

Однак підприємства часто змушені вирішувати проблеми нестачі або відсутності корисних площ. Фінансово стійкі великі підприємства можуть купувати комерційну нерухомість, але така ситуація буває дуже рідко. Перед учасниками ринку все частіше постає питання: оренда приміщення чи кредит у банку.

Формування цінової політики підприємства в сфері оренди комерційної нерухомості відрізняється від підприємств, що зайняті в сфері оренди інших видів нерухомості та в інших сферах діяльності. Наявна відмінність пояснюється сферою діяльності, а саме оренда комерційної нерухомості, що характеризується наявністю значних оборотів коштів та ризиком, що супроводжують операції з нерухомості [22].

В Україні ринок комерційної нерухомості класифікують за такими видами: на професійні та непрофесійні офісні приміщення, виробничі та складські приміщення, бізнес-центри, торговельну нерухомість, готелі, паркомісця, підземні паркінги тощо. Найбільш поширеною є міжнародна класифікація нерухомості, яку зображено на (рис. 2.11). Цю класифікацію широко використовують для дослідження ринку комерційної нерухомості м. Бердянськ.

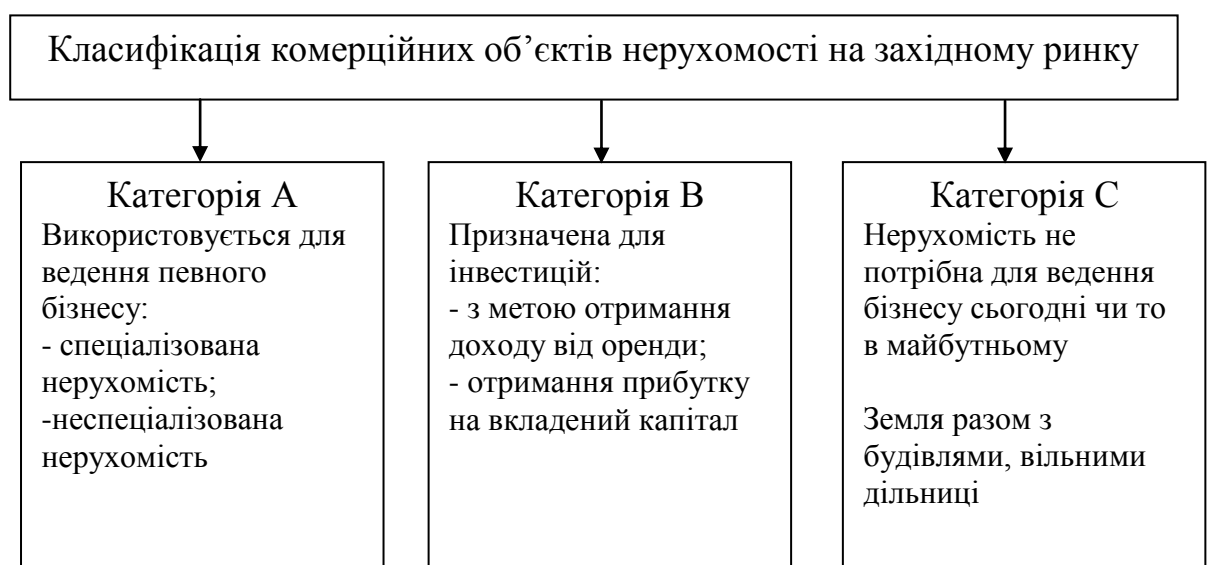


Рис. 2.11 – Класифікація комерційних об'єктів нерухомості на західному ринку [23]

До класу А відносяться офісні приміщення в спеціалізованих бізнес-центрах, в центральній частині міста, поблизу важливих транспортних магістралей. Всі приміщення цієї категорії обладнані за західними стандартами, від новітніх телекомунікаційних систем до системами клімат-контролю.

Офісні приміщення класу В мають практично всі перераховані вище можливості, але з найменшим переліком додаткових послуг. Орендарями таких приміщень класу А і В є іноземні та великі вітчизняні компанії.

До класу С відносяться офіси, розташовані в готелях та інших пристосованих приміщеннях, розташованих не в центрі міста, а на перехрестях транспортних доріг. Приміщення, які не підходять для офісів, які знаходяться за межами транспортної мережі, класифікуються як D і мають перевагу в можливості отримати велику площу за низькою ціною [23].

Комерційна нерухомість у сучасному діловому стані може бути продана або здана в оренду орендарям на певних умовах за договором оренди.

Поняття оренда чи оперативний лізинг трактують по-різному. У Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» це поняття трактують як «господарську операцію фізичної або юридичної особи, що передбачає відповідно до договору оперативного лізингу (оренди) передання орендарю майна, що підпадає під визначення основного фонду згідно із ст. 8 цього Закону, придбаного або виготовленого орендодавцем на умовах інших, ніж передбачаються фінансовим лізингом (орендою)» [24]. Статтею 793 ГКУ визначено, що оренда – це «договір найму будівлі або іншої капітальної споруди (їх окремої частини) укладається у письмовій формі» [24].

Вартість оренди комерційної нерухомості прямо пропорційно залежить від вартості цієї нерухомості (її ціни). Ціна нерухомості – це не просто ціна певного товару, а інтегральний показник, тобто результуюча величина комплексу складових чинників впливу макросередовища (демографічна ситуація, соціальне та майнове розшарування в суспільстві, міграційна

політика, тощо [25]. Витрати на ціну оренди формуються під впливом попиту та пропозиції на ринку комерційної нерухомості.

Розберемо процес визначення цін на комерційну нерухомість у Бердянську, тобто офісних приміщень (бізнес-центри), на основі дослідження вартості оренди. Більшість офісних приміщень у Бердянську базується на заводах і складах. Основний розмір офісних приміщень у місті становить 4000-10000 м², а професійних бізнес-центрів близько 11 [26]. На початок січня 2021 року за класифікацією бізнес-центрів у Бердянську ситуація виглядала так:

- оренда офісного приміщення класу А – 25 дол./м²;
- орендна плата за офіс класу В – 15 дол./м² ;
- орендна плата за офісне приміщення класу С становить 10 дол./м² [27].

Орендна плата також різниться в залежності від району Бердянську, де розташоване орендоване приміщення та віддаленості від центру міста.

Ціна оренди нерухомості, тобто орендна плата, розраховується найпростішим (узагальненим) способом за класичною формулою розрахунку ціни, тобто як різниця між доходами та витратами. Орендна плата, таким чином, є різницею між доходом від оренди комерційної нерухомості і всіма витратами, а саме: амортизацією, капітальними витратами та поточними ремонтними та іншими роботами, які підтримують основні фонди в належному стані, а також сумою можливих втрат внаслідок безнадійних боргів.

Окрім витрат, величина орендної плати залежить від попиту та пропозиції. Процес ціноутворення враховує, з одного боку, переваги споживача (які надають конкретному товару певну цінність), а з іншого – вартість товару (ті витрати, які неминуче несе товаровиробник, перетворюючи ресурси на благо) [28].

Вартість оренди також змінюється в залежності від місця розташування нерухомості, доступності, естетичного вигляду та багатьох інших факторів,

які неможливо повністю врахувати. Основними факторами, що впливають на процес ціноутворення в сфері оренди комерційної нерухомості, можна вважати:

- складна структура попиту (висока диверсифікація, персоналізація та індивідуалізація означає, що попит на певну послугу є практично незамінним);

- висока еластичність попиту за цінами та доходами підприємства (у разі падіння реальних доходів населення частина населення відмовляється від певних видів послуг, які не є необхідними для життя);

- термін надання послуг (якщо послуга термінова, то ціна буде вищою);

- високий рівень конкуренції та динамічність конкурентного середовища;

- нематеріальний характер послуг (для послуг сильніше, ніж для матеріальних виробів проявляються ефекти ускладненості порівнянь та оцінки якості, збільшення нематеріальної частки в послугах зменшує чутливість споживача до рівня ціни).

Аналіз факторів, що впливають на процес ціноутворення у сфері комерційної нерухомості на прикладі м. Бердянську, дозволив згрупувати їх та представити у вигляді логічної блок-схеми, що складається з чотирьох узагальнених блоків, тобто зовнішніх та внутрішніх факторів.

Внутрішні чинники, у свою чергу, утворюють три блоки, якими є витрати компанії, вплив на потенційного орендаря за допомогою естетичних і ергономічних особливостей і маркетингова політика обраних підприємством цін. Зв'язок між орендною платою та ціновим фактором графічно показано на рисунку 2.12.

На основі аналізу факторів, що впливають на формування ціни орендної плати, доцільно розглянути їх кількісний вплив на розмір орендної плати. Після оцінки процесу формування цінової політики у сфері послуг та факторів, що впливають на процес формування ціни компаній у сфері оренди

комерційної нерухомості, експертний метод, порядок розрахунку є найбільш ефективним у комерційній реальності. система цін на оренду нерухомості.

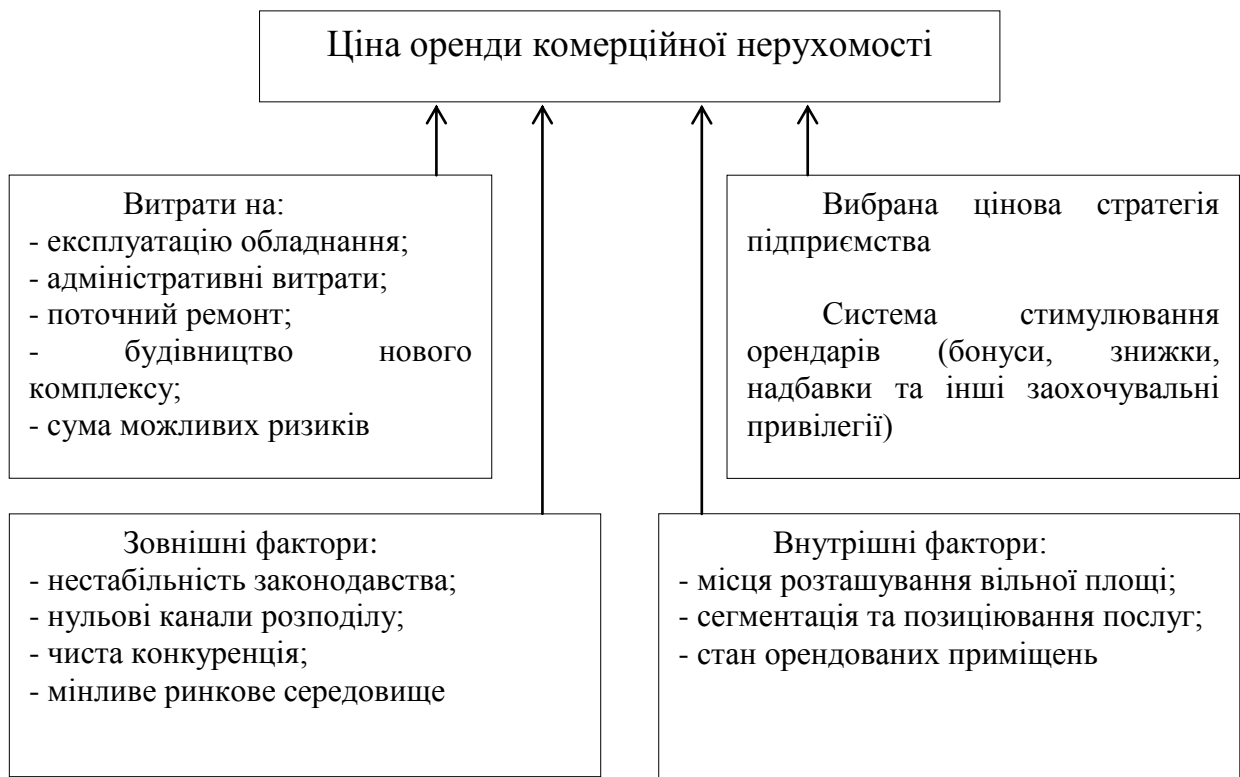


Рис.2.12 – Схема формування орендної плати за комерційну нерухомість [29]

Процедура визначення ціни оренди комерційної нерухомості експертним методом включає наступні етапи [30]:

1. Підбір достатньої кількості експертів залежно від розміру підприємства та специфіки ринку (для підприємств сфери послуг достатньо 5-7 експертів, але чим більше, тим об'єктивніший результат).

2. Розрахунок середньогоарифметичної ціни оренди підприємств-конкурентів Бердянську.

3. Вибір десяти основних факторів та оцінка їх важливості за десятибальною шкалою, починаючи від -5 до +5 ("0" характеризує ті умови, що притаманні підприємствам, в яких середньоарифметичне значення орендної ставки максимально наближене до розрахункового).

4. Визначення коефіцієнта вагомості факторів ціноутворення:

$$k_v = 1 + \sum_{i=1}^{10} B_i / 100 \quad (2.1)$$

де: K_v – коефіцієнт вагомості;

B_i – бальна оцінка i -го фактора ціноутворення.

5. Визначення орендної ставки як добуток середньоарифметичного значення орендної ставки підприємств-конкурентів та коефіцієнта вагомості основних факторів.

Отже, визначити ціну оренди комерційної нерухомості (Π_0) доцільно згідно з такою формулою:

$$\Pi_0 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \Pi_{oi} \cdot \left(1 + \sum_{i=1}^{10} B_i / 100 \right) \quad (2.2)$$

де: Π_{oi} – ціна оренди комерційної нерухомості i -того підприємства-конкурента;

n – кількість підприємств-конкурентів.

Можна використовувати бальний метод та експертний метод, щоб знайти вигідну ціну оренди, враховуючи основні фактори, що впливають на вартість оренди комерційної нерухомості та ціни підприємств-конкурентів на ринку комерційної нерухомості [31].

Тому при визначенні ціни оренди для підприємств комерційної нерухомості в ринкових умовах необхідно враховувати багато факторів, але на практиці цей процес досить трудомісткий і інколи важко врахувати всі необхідні фактори. Аналіз факторів, що впливають на процес формування ціни оренди, дає можливість згрупувати ці фактори та, за необхідності, полегшити їх вибір.

На основі отриманих результатів рекомендується визначити важливість цих факторів та відобразити їх вплив на орендну плату. Запропонована

методика визначення ціни оренди є поєднанням експертного та бального методів і дозволяє визначити оптимальний рівень ціни оренди комерційної нерухомості, полегшує розрахунок орендної плати, є дуже гнучкою та ефективною, оскільки враховує ряд зовнішні та внутрішні фактори, що по-різному впливають на діяльність підприємства [32].

РОЗДІЛ 3

ВДОСКОНАЛЕННЯ ТА АКТИВАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ КОМЕРЦІЙНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «ТРАНЗИТПРОМСЕРВІС»

3.1 Актуальні проблеми регулювання оренди

Розвиток і підвищення ефективності оренди потребує системного та комплексного підходу до вирішення їх завдань. Насамперед, йдеться про заходи економіко-правового регулювання, розробки методології оренди та організаційного забезпечення.

Для цього рекомендується використовувати такі економічні важелі:

- заохочувати балансоутримувачів потенційних об'єктів оренди нерухомого майна виявляти такі об'єкти та забезпечувати їм отримання частини орендної плати, незалежно від того, хто буде орендодавцем майна;
- заохочувати комунальні підприємства виявляти і здавати в оренду індивідуально визначене майно, що обліковується у них на балансах, визнання їх орендодавцями цих активів та одержувачами ренти;
- заохочувати орендарів комунального майна шляхом гнучкої диференціації та подальшої оптимізації орендних ставок, застосування згідно законодавства та передбачення нових пільг по орендній платі [33].

Своєчасне інформування підприємців про наявні вільні площі шляхом створення реєстру таких приміщень призводить до збільшення кількості договорів оренди.

З метою ефективного використання майна і збільшення розмірів надходження орендної плати до місцевих бюджетів особливу увагу варто приділити легалізації так званих «тіньових» орендних відносин. Відповідний комплекс заходів повинен включати в себе посилення контролю за використанням державного і комунального майна, штрафні санкції за порушення законодавства стосовно найму, в тому числі з вилученням на

користь власника майна незаконно отриманої орендної плати іншими суб'єктами [34].

З точки зору правового регулювання оренди, Типовий договір оренди підлягає вдосконаленню, яке має відповідати вимогам часу та нового законодавства.

Також слід безпосередньо вдосконалити, змінивши методологію, яка використовується для оцінки об'єктів оренди:

- по-перше, вона має бути приведена у відповідність до діючих стандартів бухгалтерського обліку;
- по-друге, при оренді цілісних майнових комплексів нерухомості доцільно враховувати екологічну складову,
- по-третє, слід вивчити можливість спрощення процедури укладання короткострокових договорів оренди.

У подальшому доцільно розглянути напрямок можливо переходу до індивідуальних розрахунків орендної плати – найбільш реально це буде для оренди за цілісні майнові комплекси на основі експертних оцінок їх вартості по прибутковості [35].

Потребує вдосконалення, чіткішого визначення порядок надання пільг з оренди. Також слід вдосконалити, навіть суттєво зміни, порядок здійснення невідокремлених поліпшень орендованого майна орендарем.

Щоб зменшити заборгованість, рекомендується:

- надати орендодавцям право відмовитися від укладення договору оренди, якщо потенційний орендар не зможе довести свою платоспроможність;
- у договорах оренди вказувати забезпечення обов'язку орендаря сплачувати орендну плату (наприклад, передоплата, застава майна тощо);
- орендодавці в найкоротші терміни вживають заходів щодо розірвання договорів оренди з боржниками та стягнення боргів;

– спрощення процедури, в тому числі щодо фінансового забезпечення, коли орендодавці державного та комунального майна звертаються до нотаріуса для оформлення виконавчого реєстру.

Нормативно-правова база оренди також має істотний вплив на якість оренди. Відповідність правових норм цілям ефективного розвитку та вимогам практики лізингу постійно порушується та постійно оновлюється.

3.2 Автоматизація бізнес-процесів з розрахунку орендної плати ТОВ «Транзитпромсервіс»

Автоматизований бізнес-процес – зручний і функціональний інструмент для успішного ведення бізнесу ТОВ «Транзитпромсервіс». За допомогою зручного візуального інструменту можна контролювати якість збереження інформації про операції, контролювати повноту заповнення профілів клієнтів в базі даних, оцінювати ефективність роботи співробітників і прогрес у виконанні бізнес-завдань ТОВ «Транзитпромсервіс».

Керівники ТОВ «Транзитпромсервіс» отримують зручну і багатофункціональну систему управління завданнями. ТОВ «Транзитпромсервіс» визначає відповідальних і залучених до завдань процесу, розрахувати час, необхідний для виконання, і на основі цього спланувати подальші дії. Система завжди нагадує про терміни виконання завдань, інформує співробітників і клієнтів про важливі події. А інтуїтивно зрозумілий інтерфейс користувача полегшує роботу в системі.

Автоматизація бізнес-процесів, пов'язаних з виконанням рутинних завдань, дозволить прискорити роботу менеджера ТОВ «Транзитпромсервіс» і підвищити ефективність його робочого часу.

Одним із найефективніших способів підвищення прибутковості ТОВ «Транзитпромсервіс» є скорочення операційних витрат і непотрібних витрат на послуги та взаємодію з клієнтами.

CRM-система PROSTO-RENTA для автоматизації оренди комерційної нерухомості створена спеціально для підвищення прибутковості орендного бізнесу. Прозорі та зрозумілі інструменти PROSTO-RENTA спрощують оренду площ у торгово-розважальних та бізнес-центрах (рис.3.1).

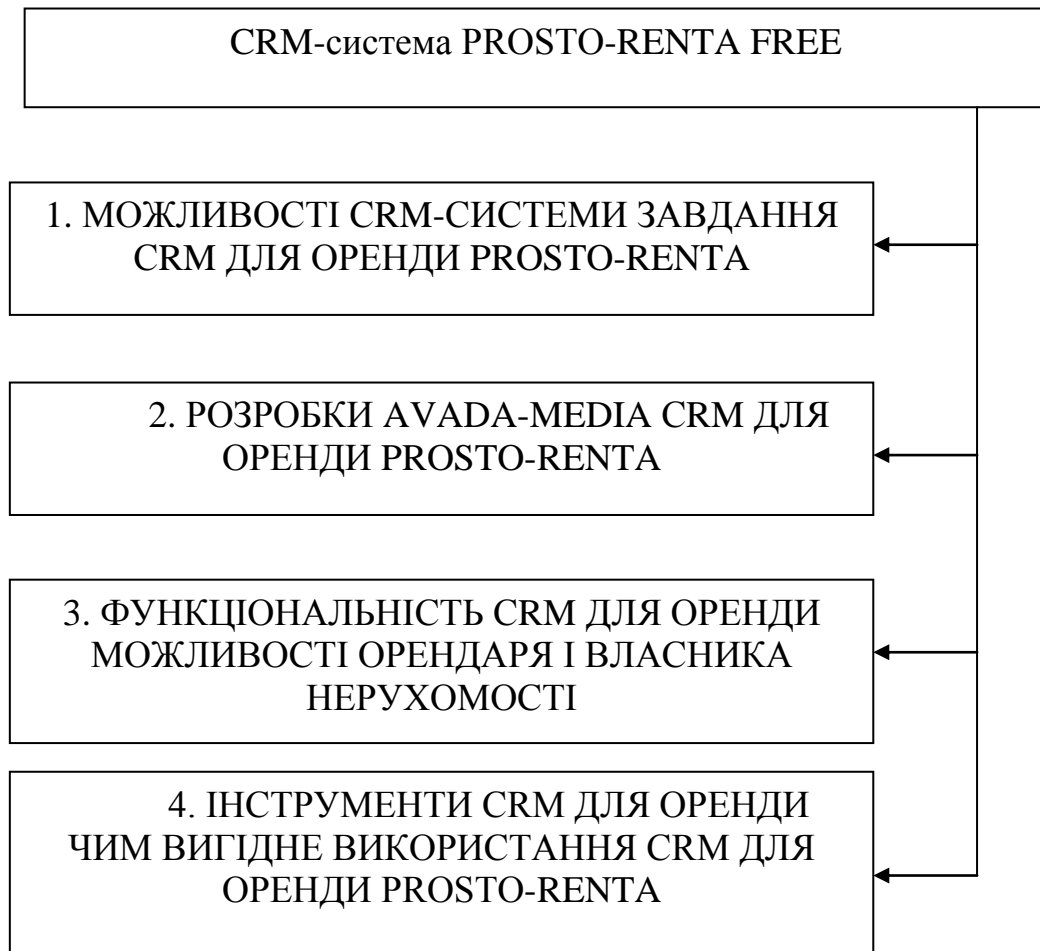


Рис.3.1 –CRM оренди PROSTO-RENTA

Завдання crm для оренди prosto-renta.

Основним завданням PROSTO-RENTA CRM є введення в експлуатацію та автоматизація орендного бізнесу. На практиці багато будівель різного типу, площі та призначення часто здають під офіс або торговий центр. У таких будівлях іноді орендують офісні приміщення, торговельні магазини, склади або навіть виробничі приміщення.

На вартість оренди може вплинути, в тому числі, сфера діяльності орендарів, а по відношенню до них необхідно враховувати сферу використання комунальних ресурсів. Крім того, завжди необхідно враховувати фактичний і технічний стан приміщення та економічну привабливість майна залежно від розташування в плані поверху або всієї будівлі.

Врахування всіх цих моментів вимагало непотрібного збільшення кількості орендодавців, і, крім того, власник нерухомості не був застрахований від можливої людської помилки. Керівник міг своєчасно не виставити орендареві рахунок, а менеджер вчасно не відповів на останнього співробітника, який обслуговував орендоване приміщення [36].

Сучасний цифровий підхід PROSTO-RENTA та CRM оренди дозволяє оптимізувати кількість позицій та зменшити вплив людської помилки на орендний бізнес ТОВ «Транзитпромсервіс». Значну частину обслуговування орендних приміщень та взаємодії з орендарями можна перевести на автоматичну систему. CRM особливо затребувана і актуальна для оренди у великих торгово-розважальних центрах і бізнес-центрах, де необхідно одночасно контролювати кілька орендних договорів і підтримувати регулярний зв'язок з різними орендарями.

CRM для оренди prosto-renta.

Avada Media, відома проектами у сфері будівництва, житлової та комерційної нерухомості, розробила власну CRM для оренди приміщень у торгово-розважальних центрах і бізнес-центрах. Це електронний засіб керування базами даних із можливістю керування системою через веб-інтерфейс. При цьому ви можете підключитися до CRM-сервісу PROSTO-RENTA rental і користуватися клієнтськими функціями не тільки через веб-браузер, а й через мобільний додаток на смартфонах або планшетах [36].

CRM оренди PROSTO-RENTA дозволяє підбирати, бронювати, орендувати та реєструвати приміщення торгових і бізнес-центрів онлайн. Для укладення договору оренди ТОВ «Транзитпромсервіс» необхідно лише:

- вибрати відповідний об'єкт на сайті торгового або бізнес-центру.
- створити або отримати доступ до особистого кабінету орендаря;
- заповнити картку орендаря всіма необхідними значеннями.

Вибір приміщення ТОВ «Транзитпромсервіс» для оренди найзручніше реалізовувати за допомогою двовимірних або тривимірних графічних візуалізацій, які показують переваги та суттєві характеристики (площа, поверх, призначення) об'єкта на поверховому плані будівлі.

Після укладення договору оренди вся взаємодія між орендарем і орендодавцем здійснюється через особистий кабінет орендаря в системі оренди PROSTO-RENTA CRM.

Можливості орендаря і власника нерухомості.

CRM для оренди PROSTO-RENTA можна інтегрувати в функціонал сайту торгового або бізнес-центру. Для доступу до функцій системи з боку орендодавця використовується панель управління та веб-інтерфейс CRM-системи, а з боку замовника використовується особистий кабінет на сайті або мобільний додаток [36].

Орендар в особистому кабінеті має можливість:

- отримувати повідомлення про необхідність сплати орендної плати;
- отримувати та надсилати повідомлення орендодавцю;
- оплата орендної плати за допомогою електронних платіжних сервісів;
- викликати технічний персонал, залишати заявки для обслуговування приміщень тощо.

За допомогою послуг з управління системою орендодавець може:

- контролює стан і стан усіх орендованих приміщень;
- виставляє рахунки та веде облік їх оплати орендарями;
- швидко та легко спілкуватися з усіма клієнтами тощо.

Чим вигідне використання crm для оренди prosto-renta для ТОВ «Транзитпромсервіс».

CRM-система передбачає автоматизацію взаємодії з клієнтами або партнерами ТОВ «Транзитпромсервіс». Замість електронних таблиць Excel і

нотаток у блокноті співробітники прокатної компанії зберігають актуальну бізнес-інформацію в кількох базах даних CRM про оренду.

Автоматизація відбувається завдяки використанню таких інструментів.

База комерційної нерухомості містить повну та детальну інформацію про всі орендовані приміщення торгового або бізнес-центру. Для зручності користування карти об'єктів нерухомості доповнені фотографіями та описами, а основні характеристики об'єкта містять інформацію про площу приміщення та вартість оренди.

База орендарів - набір карток комерційних компаній і фізичних осіб, які орендують нерухомість.

За допомогою картки лояльності ТОВ «Транзитпромсервіс» можливо завантажити всі документи, пов'язані з конкретною компанією, і побачити баланс спільних рахунків з орендарем.

Це не тільки спрощує комунікацію та виставлення рахунків, але й зменшує вплив людського фактору на взаємодію між клієнтом та власником нерухомості. Навіть якщо менеджер ТОВ «Транзитпромсервіс», який опікується певним орендарем, відмовиться або забуде виставити йому рахунок, PROSTO-RENTA Rental CRM автоматично нагадає. Так само CRM-система за допомогою звітів і графіків дозволяє оцінити лояльність і своєчасність оплати рахунків орендарями.

Використовування CRM для оренди PROSTO-RENTA від компанії Avada Media застосовується для підвищення прибутковості орендного бізнесу ТОВ «Транзитпромсервіс».

)

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У результаті наукової роботи визначено поняття управління бізнес-процесами як цілеспрямований вплив особи, відповідальної за процес, на бізнес-процес організації з метою підвищення ефективності та продуктивності для досягнення корпоративних цілей. Тому управління бізнес-процесами можна розглядати як постійну діяльність з планування, аналізу, реалізації, контролю, оптимізації та вдосконалення бізнес-процесів компанії. Робочі групи та їх підтримка є важливими атрибутами управління бізнес-процесами.

Автоматизований бізнес-процес – зручний і функціональний інструмент для успішного ведення бізнесу. За допомогою зручного візуального інструменту можна контролювати якість збереження інформації про транзакції, контролювати повноту заповнення профілів клієнтів у базі даних, оцінювати ефективність роботи співробітників і хід виконання бізнес-завдань.

У більш широкому розумінні термін «ринок нерухомості» можна трактувати як сукупність відносин, пов'язаних зі створенням нових об'єктів нерухомості та функціонуванням існуючих. Ринок комерційної нерухомості складається з двох складових: первинної та вторинної. Первинний ринок - це економічна ситуація, коли нерухомість як товар вперше з'явилася на ринку. На вторинному ринку нерухомості представлені товари, які раніше були у користуванні та належали конкретному власнику – фізичній чи юридичній особі.

Дослідження теми кваліфікаційної роботи магістра проводилося за матеріалами товариства з обмеженою відповідальністю ТОВ «Транзитпромсервіс», яке розташоване у м. Бердянськ. Основним напрямком діяльності підприємства є надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна.

Спостерігається підвищення фінансової незалежності ТОВ «Транзитпромсервіс», про що свідчить динаміка коефіцієнта фінансової автономії. На кінець 2020 року. ТОВ «Транзитпромсервіс» спроможне самостійно профінансувати 31,71% своїх активів.

Значення поточної ліквідності знаходиться нижче нормативної межі (1,5), що може вказувати на імовірність втрати платоспроможності у найближчій перспективі.

Для визначення привабливості компанії як об'єкту інвестування доцільно співставити рентабельність власного капіталу та рентабельність альтернативних напрямків вкладення капіталу власниками. Для простоти розрахунку використовуються дані Національного банку України щодо середньої доходності депозитів за 2020 рік.

Таким чином, перевищення рентабельністю власного капіталу доходності за альтернативним інструментом вказує, що рівень благополуччя власників компанії зростає, причому більш швидкими темпами, ніж це характерно в середньому для фінансового ринку.

Визначено, що при оптимізації бізнес-процесів в ТОВ «Транзитпромсервіс» отримують зручну і багатофункціональну систему управління завданнями. ТОВ «Транзитпромсервіс» визначає відповідальних і залучених до завдань процесу, розрахувати час, необхідний для виконання, і на основі цього спланувати подальші дії. Система завжди нагадує про терміни виконання завдань, інформує співробітників і клієнтів про важливі події. А інтуїтивно зрозумілий інтерфейс користувача полегшує роботу в системі.

Автоматизація бізнес-процесів, пов'язаних з виконанням рутинних завдань, дозволить прискорити роботу менеджера ТОВ «Транзитпромсервіс» і підвищити ефективність його робочого часу.

ПЕРЕЛІК ПОСИЛАНЬ

1. Калянов Г.М. Моделювання, аналіз, реорганізація та автоматизація бізнес-процесів: навч. посібник. Львів : Фінанси і статистика, 2006. 319 с.
2. Демиденко В. В. Управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством. *Ефективна економіка*. 2015. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4517>. (дата звернення: 07.11.2022)
3. Крігер А.Б. Про роль моделювання в удосконаленні бізнес-процесів. *Економіка. Теорія та практика*. 2015. №8 С. 48-51.
4. Рєпін В.В., Еліферов В.Г. Процесний підхід до управління. Київ .: Фінанси, 2013. 544 с.
5. Типи бізнес-процесів та як обрати потрібний. URL: <https://helpdesk.bitrix24.ua/open/5888493/> (дата звернення: 05.11.2022)
6. Як створити бізнес-процес зі статусами. URL: <https://helpdesk.bitrix24.ua/open/5888117/> (дата звернення: 17.11.2022)
7. Опис бізнес-процесів компанії. Кому, навіщо і як? URL: <https://gc.ua/uk/opis-biznes-procesiv-kompanii-komu-navishho-i-yak/> (дата звернення: 10.10.2022)
- 8 Опис бізнес-процесів. Малюємо карту бізнесу. URL: <https://gc.ua/uk/opis-biznes-procesiv-malyuyemo-kartu-biznesu/> (дата звернення: 17.11.2022)
9. Інформаційні технології 2018. Збірник тез V Всеукраїнської науково – практичної конференції молодих науковців на інформаційному порталі. URL: https://www.fitu.kubg.edu.ua/images/stories/Departments/kitmd/Internet_conf_17.05.18/Zbirnyk%20materialiv%20konferentsii_%20IT%20-%202018.pdf (дата звернення: 17.11.2022)

10. Fundamentals of business process management. Berlin : Springer, 2013. 400 p.
11. Господарський кодекс України від 16.01.2003. *Відомості Верховної Ради України*, 2003. № 18-22
12. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.94 // *ВВР України*. 1994. № 334/94.
13. Закон України «Про оренду державного та комунального майна» від 03.10.2019 № 157-IX. Верховна Рада України; Закон 2020, № 4, ст.25
14. Оцінка та управління нерухомістю: навчальний посібник / Кучеренко В.Р., та ін.; Одеса: Видавництво ТОВ «Лерадрук», 2013. 272 с.
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003. *Відомості Верховної Ради України*, 2003. № 40-44. 356 с.
16. Ринок комерційної нерухомості в Україні: стали відомі актуальні тенденції купівлі та оренди. URL: <https://realty.rbc.ua/ukr/show/rynok-kommercheskoy-nedvizhimosti-ukraine-1628162495.html> (дата звернення: 11.05.2022)
17. Оренда комерційної нерухомості: динаміка ринку за півроку. URL: <https://budynok.com.ua/ua/commercial-real-estate-rental--market-dynamics-for-six-months> (дата звернення: 16.09.2022)
18. ТОВ «Транзитпромсервіс». URL: https://youcontrol.com.ua/catalog/company_details/30654130/ (дата звернення: 05.08.2022)
19. Річний звіт підприємства ТОВ «Транзитпромсервіс» за 2019 рік Бердянськ: ТОВ «Транзитпромсервіс», 2020. 27 с.
20. Річний звіт підприємства ТОВ «Транзитпромсервіс» за 2020 рік Бердянськ: ТОВ «Транзитпромсервіс», 2021. 32 с.
21. Особливості цінової політики в сфері оренди комерційної нерухомості. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2011/21_7/163_Bec.pdf (дата звернення: 17.10.2022)

22. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 16.10.2022)
23. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика : навч. посібн. Київ. КНЕУ. 2005. 393 с.
24. Примак Т.О. Маркетинг : навч. посібн. Київ : Вид-во МАУП, 2004. 228 с.
25. Ринок нерухомості очима спекулянта, або теорія змови. URL: <http://www.galexpert.com.ua/index.php?> (дата звернення: 15.10.2022)
26. Український сайт з продажу та оренди всіх типів нерухомості від приватних осіб, забудовників та агентств нерухомості «DOM. RIA». URL: : <https://dom.ria.com/uk/> (дата звернення: 21.06.2022)
27. За скільки можна орендувати житло в різних мікрорайонах Бердянська. URL: <https://omore.city/articles/90681/za-skilki-mozhna-orenduvati-zhitlo-v-riznih-mikrorajonah-berdyanska> (дата звернення: 14.11.2022)
28. Стратегія розвитку м. Бердянська на період до 2027 року. URL: <http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2018/09/Strategiya-Berdyansk.pdf> (дата звернення: 19.10.2022)
29. Павлов К.В, Павлова О.М. Формування та регулювання конкурентних відносин на регіональних ринках житла України : монографія. Луцьк : видавництво «Терен», 2019. 542 с.
30. Кудренко Н.В., Редзюк Т.Ю., Муравська Т.М. Обґрунтування цінової політики підприємства. *Економіка і суспільство*. Мукачівськ : Мукачівський державний університет. 2017. Вип. № 13 . С. 210-214.
31. ХРАБАТИН О. І., ЯВОРСЬКА Л. В. Маркетинг : навч. посібн. Івано-Франківськ: Вид-во Лілея-НВ, 2014. 284 с.
32. Як обирати комерційну нерухомість в оренду. URL: <https://www.056.ua/list/261496> (дата звернення: 17.09.2022)

33. Як автоматизувати бізнес процеси?
URL: <https://worksection.com/ua/blog/business-process.html> (дата звернення: 17.07.2022)
34. Автоматизація бізнес-процесів.
URL: https://kebeta.agency/ru/article/avtomatizaciya_biznesprocessov (дата звернення: 07.09.2022)
35. Автоматизація бізнес-процесів: сучасний тренд чи спосіб підвищення ефективності бізнесу? URL: <https://eba.com.ua/avtomatyzatsiya-biznes-protsesiv-suchasnyj-trend-chy-sposib-pidvyshhennya-efektyvnosti-biznesu/> (дата звернення: 16.08.2022)
36. Автоматизація орендного бізнесу онлайн. URL: <https://avada-media.ua/ua/services/prosto-renta/> (дата звернення: 03.09.2022)