

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління
Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в
бізнесі

ДИПЛОМНА РОБОТА

Магістр

(освітній рівень)

Галузь знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»

на тему: «Шляхи зростання прибутковості підприємства з виробництва виробів зі дроту, ланцюгів і пружин на прикладі ТОВ «НЕЙЛ» (Хмельницька обл. м. Хмельницький, в. Маршала Красовського, будинок 64.)»

ДРЕП. 0 2 0 2 3 8 0 1 . 1 1 .0 0

Виконав студент II курсу, група
ЕПм-22-1

Підпис, дата

Я.С. Черниш
Ініціали, прізвище

Керівник

Підпис, дата

О.В. Пилип'як
Ініціали, прізвище

Нормоконтролер

Підпис, дата

О.В. Пилип'як
Ініціали, прізвище

До захисту допускаю:
Завідувач кафедри ЕАМ та ІТБ
д-р екон. наук, проф.

Підпис, дата

П.М. Григорук
Ініціали, прізвище

_____ 2023 р.

Хмельницький, 2023

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет економіки і управління

Кафедра економіки аналітики, моделювання та інформаційних технологій в бізнесі

Освітній рівень магістр

Галуз знань 05 «Соціальні та поведінкові науки»

Спеціальність 051 «Економіка»

Освітня програма «Економіка підприємства»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

П.М. Григорук

«__» _____ 2023 р.

З А В Д А Н Н Я

НА ДИПЛОМНУ РОБОТУ

Чернишу Ярославу Сергійовичу

1. Тема роботи «Шляхи зростання прибутковості підприємства з виробництва виробів зі дроту, ланцюгів і пружин на прикладі ТОВ «НЕЙЛ» (Хмельницька обл. м. Хмельницький, в. Маршала Красовського, будинок 64.)» керівник роботи Пилипак О.В., кандидат економічних наук, доцент затверджена наказом по університету від 15 серпня 2023 р. № 30
2. Строк подання студентом роботи на кафедрі 18 грудня 2023 року
3. Вихідні дані до роботи Баланс та звіт про фінансові результати підприємства ТОВ «НЕЙЛ», звіт про рух трудових ресурсів, звіт про рух основних засобів, матеріали бухгалтерської та статистичної звітності, методичні та нормативні матеріали
4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які необхідно розкрити) Прибутковість підприємства як основний показник ефективності його діяльності. Оцінка ефективності управління прибутком на підприємстві. Основні заходи щодо зростання прибутковості діяльності підприємства. Висновки.
5. Перелік графічного матеріалу (із зазначенням обов'язкових креслень) Характеристика місця прибутку підприємства в умовах ринку. Основні макроекономічні показники України. Рівень рентабельності діяльності підприємств промислово-виробничої галузі. Основні техніко-економічні показники функціонування підприємства. Аналіз формування прибутку. Структура операційних витрат. Аналіз рентабельності. Основні заходи щодо зростання прибутковості підприємства.

6. Консультанти розділів дипломної роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА			
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НЕЙЛ»			
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «НЕЙЛ»			

Дата видачі завдання _____

Календарний план

Назва етапів (розділів) дипломної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
Вступ		
Теоретичний розділ		
Аналітично-дослідницький розділ		
Проектно-рекомендаційний розділ		
Висновки		
Графічна частина		

Студент

(підпис)

Черниш Я.С.

(ініціали, прізвище)

Науковий керівник роботи

(підпис)

Пилипак О.В.

(ініціали прізвище)

АНОТАЦІЯ
до дипломної роботи

Студента Черниша Ярослава Сергійовича

Керівник Пилипjak Олександр Валерійович

Тема роботи: «Шляхи зростання прибутковості підприємства з виробництва виробів зі дроту, ланцюгів і пружин на прикладі ТОВ «НЕЙЛ» (Хмельницька обл. м. Хмельницький, в. Маршала Красовського, будинок 64.)»

Пояснювальна записка: сторінок 67, рисунка 5, таблиць 22, джерел 20, додатків 1.

Ключові слова: прибуток, витрати, доходи, продуктивність, рентабельність,, собівартість, основні фонди, прибутковість.

Предмет дослідження – Вплив факторів на прибутковість діяльності ТОВ «НЕЙЛ»

Підприємство - об'єкт дослідження – ТОВ «НЕЙЛ»

За результатами дослідження сформульовані теоретичні аспекти зростання прибутковості підприємства в складних соціально-економічних реаліях

Одержані результати можуть бути використанні для підвищення ефективності і прибутковості функціонування промислово-виробничих підприємств.

Дата виконання диплому _____

Дата захисту дипломної роботи _____

Студент

(підпис)

_____Черниш Я.С.
(ініціали, прізвище)

Науковий керівник роботи

(підпис)

_____Пилипjak О.В.
(ініціали прізвище)

ЗМІСТ

	С.
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	7
1.1 Сутність прибутковості підприємства	7
1.2 Показники прибутковості підприємства	11
1.3 Основні проблеми формування прибутку	17
РОЗДІЛ 2 АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НЕЙЛ»	23
2.1. Основні тенденції розвитку промисловості в умовах сьогодення	23
2.2. Загальна характеристика ТОВ «НЕЙЛ»	28
2.3. Аналіз основних показників діяльності та прибутковості ТОВ «НЕЙЛ»	31
РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «НЕЙЛ»	40
3.1. Комплекс заходів, спрямованих на підвищення прибутковості ТОВ «НЕЙЛ»	40
3.2. Відкриття станції технічного обслуговування автомобілів	49
ВИСНОВКИ	61
ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ	63
ДОДАТКИ	66

ВСТУП

Актуальність дослідження теми «Шляхи зростання прибутковості підприємства» визначається тим, що прибутковість є ключовим показником успішності підприємства, який має важливий вплив на його конкурентоспроможність та стійкість на ринку. Відповідно до рівня прибутковості, підприємство може виявити різний рівень доходів та готовність інвестувати в подальший розвиток бізнесу.

Протягом останніх років, з поширенням глобалізації та зростанням конкуренції, бізнес-середовище стає все складнішим і вимагає від підприємств підвищення ефективності та оптимізації витрат. Додатково, економічні труднощі та зміни в законодавстві можуть впливати на прибутковість підприємства, тому важливо постійно вдосконалювати підходи до управління та планування фінансових ресурсів.

Дослідження питань, пов'язаних із прибутковістю підприємства та можливими шляхами її підвищення, може сприяти вирішенню ряду проблем, зокрема: оцінка ефективності діяльності підприємства та виявлення його фінансових слабких місць; розробка стратегій та планів для підвищення прибутковості, включаючи зменшення витрат та збільшення обсягів продажів; ідентифікація ризиків та прогнозування наслідків різних фінансових рішень для підприємства; забезпечення стійкості та конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Дослідження проблем підвищення прибутковості може сприяти підприємствам у розумінні того, як покращити їхні фінансові показники та збільшити прибуток. Підвищення рівня прибутковості може відкрити можливості для підприємства збільшити інвестиції, розширити зайнятість та розгорнути свою діяльність. В той же час проведене дослідження може допомогти уникнути фінансових труднощів та кризових ситуацій на ринку.

Метою дипломної роботи полягає в дослідженні поняття прибутковості підприємства та пошуку основних шляхів зростання прибутковості на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети вирішено такі наукові та практичні завдання:

- обґрунтувати сутність та основні підходи до визначення поняття;
- визначити основні показники прибутковості підприємства;
- визначити основні проблеми формування прибутку та його складових;
- проаналізувати прибутковість підприємства ТОВ «НЕЙЛ»;
- охарактеризувати основні шляхи зростання прибутковості ТОВ «НЕЙЛ».

Предмет дослідження є теоретико-методичні засади щодо пошуку шляхів зростання прибутковості підприємства.

Об'єктом дослідження є пошук шляхів зростання прибутковості для ТОВ «НЕЙЛ».

РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1 Сутність прибутковості підприємства

Прибутковість є одним із ключових показників успішності будь-якого бізнесу. Вона відображає здатність підприємства здійснювати прибуткову діяльність та забезпечувати фінансову стабільність. Оцінкою фінансового результату діяльності підприємства є його прибутковість. При оцінці фінансового стану підприємства прибутковість виступає як ключовий фактор. Вона враховує не лише загальний обсяг прибутку, але і відношення цього прибутку до витрат та інвестицій. Висока прибутковість свідчить не лише про здатність генерувати прибуток, а й про ефективне управління ресурсами, що сприяє фінансовій стійкості та подальшому розвитку підприємства [4, с. 100-103].

У глобальному бізнес-середовищі, поняття "прибутковість" стоїть на вершині ієрархії економічних показників, визначаючи не тільки фінансовий успіх підприємства, але й його унікальність в здатності генерувати прибуток внаслідок своєї діяльності. Це ключове поняття є важливим елементом стратегічного управління, оскільки воно відображає ефективність використання ресурсів підприємства в процесі виробництва товарів чи надання послуг.

Суть прибутковості базується на ретельному і ефективному використанні різноманітних ресурсів, які включають фінансові, людські, технологічні та природні активи підприємства. Здатність оптимізувати ці ресурси та спрямовувати їх на виробництво продукції визначає рівень прибутковості. Ефективна координація цих ресурсів допомагає максимізувати виручку та мінімізувати витрати, що, в свою чергу, визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку.

Прибутковість є не лише мірником фінансової діяльності, але й важливим чинником для інвесторів, що визначають, наскільки привабливим є

підприємство для вкладень. Вона відображає ефективність управлінських рішень, інноваційність та адаптацію до змін у ринкових умовах. Також прибутковість слугує показником стійкості та життєздатності підприємства у довгостроковій перспективі. Таким чином, вона визначає успішність підприємства не лише у фінансовому вимірі, але і в контексті його загальної стратегічної позиції на ринку.

Прибутковість, як ключовий економічний орієнтир, виступає в ролі зеркала для оцінки ефективності управління підприємством. Це визначає здатність компанії до досягнення фінансового успіху та створення значущої вартості для власників та інших стейкхолдерів.

Підприємство, яке досягло високого рівня прибутковості, свідчить про те, що його стратегії та операційні процеси націлені на ефективну оптимізацію ресурсів та максимізацію прибутковості. Однак розуміння власної прибутковості виходить за межі простого числового вимірювання. Це також визначення того, наскільки компанія адаптується до викликів ринку та зберігає конкурентоспроможність в умовах постійних змін [9].

У кінцевому рахунку, прибутковість виступає не лише як показник фінансового благополуччя, але й як індикатор стратегічного балансу та готовності відповідати викликам, що визначають успіх сучасного підприємства. Це важливе мірло, яке вказує на здатність компанії утримуватися в рушійних умовах ринкової динаміки та забезпечувати стійкість у змінних економічних умовах.

У світлі цього, розуміння прибутковості стає стратегічною необхідністю для підприємства, оскільки воно надає можливість не лише оцінити фінансовий стан, але й розробляти ефективні стратегії для досягнення стабільної та прибуткової діяльності в довгостроковій перспективі.

Прибутковість виступає як критичний фактор у формуванні стратегій, спрямованих на оптимізацію внутрішніх процесів, ресурсів та інвестицій. Оцінюючи результативність своєї діяльності, підприємство може

налаштовувати свої підходи, реагуючи на динаміку ринкових умов, змінюючи споживчі тенденції та адаптуючися до конкурентного середовища.

При цьому, збалансована стратегія прибутковості дозволяє підприємству не лише визначати свою фінансову прозорість, але й виробляти продукцію чи надавати послуги, які відповідають потребам ринку та забезпечують конкурентні переваги. Розвинуті плани прибутковості враховують ризики та можливості, забезпечуючи підприємству гнучкість та резерви для ефективного реагування на зміни економічного середовища.

Поняття “прибутковість” є багатограним та може розглядатися з різних точок зору. Два основних підходи до визначення прибутковості - бухгалтерський та економічний - відображаються через призму фінансового обліку та ефективного використання капіталу.

Згідно з бухгалтерським підходом, прибутковість підприємства визначається через порівняння виручки від реалізації продукції чи надання послуг з витратами на їх виробництво та збут. Простими словами, прибуток визначається як різниця між доходами та витратами протягом звітного періоду. Цей підхід ставить у центр уваги фінансові показники, що відображають обсяг прибутку, що залишається у підприємства після врахування всіх затрат.

З іншого боку, економічний підхід зосереджується на визначенні прибутковості як рентабельності вкладених капіталів. Рентабельність обчислюється як відношення прибутку до середньої вартості активів, що відображають обсяг вкладеного капіталу. Цей підхід дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство використовує свій капітал для генерації прибутку та як високий рівень доходу припадає на кожен долар вкладеного капіталу.

Оскільки прибуток розглядається як одна з найбільш неоднозначних економічних категорій, його визначення ускладнене різноманітністю інтересів, які він відображає. Окрім загальновизнаних визначень, наукова спільнота також розглядає концепцію "прибутковість" з власної призми. Дослідники вивчають це поняття через різні методології та підходи, розробляючи свої

власні концепції оцінки та розуміння ефективності та прибутковості в різних економічних та наукових контекстах. Це багатоаспектне розуміння прибутковості сприяє більш глибокому вивченню його суті та впливу на економічні процеси.

Таблиця 1.1 - Головні наукові підходи щодо визначення сутності поняття «прибуток»

Автор, джерело	Визначення поняття "прибутковість"
В. Сторчак [20, с. 179-184]	економічна категорія, що відображає рівень ефективності використання ресурсів, а саме витрат на заробітну плату, витрат на матеріали, витрат на виробничу площу та устаткування.
Ю.І. Єпіфанова [5]	фінансова вигода підприємства, яка отримується у випадку перевищення виручки від підприємницької діяльності над витратами і податки, пов'язані з підтриманням даної діяльності
В. Іванюк [10]	рівень прибутку, що залишається після оплати всіх витрат на виробництво та управління підприємством.
В. Заморой [8, с. 192-200]	визначає прибутковість як відношення прибутку до власного капіталу. За цим підходом, чим вище прибутковість, тим вигіднішою є інвестиція.
Ж.М. Жигалкевич [6]	ключовий показник ефективної діяльності підприємства у ринковій економіці, а також показник високої конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості
Т. Осипова [17, с. 82-84]	підґрунтям для прибутковості є сам прибуток, що визначає загальний результат фінансової діяльності підприємств. Тобто, прибуток відображає досягнення суб'єктів підприємництва та результативність.
В.В. Лойко [15]	сума грошей, отримана підприємством від продажу товарів або послуг після оплати всіх витрат, витрат і податків

Українські дослідники внесли вагомий внесок у розуміння концепції "прибутковість" та розробили свої власні підходи до його визначення. Ці підходи відображають особливості українського ринку та економічної ситуації в країні.

Визначення прибутковості виявляється вкрай залежним від галузі, в якій діє підприємство. Наприклад, у фінансовому секторі важливим показником

прибутковості може стати співвідношення прибутку до вартості активів чи розміру портфеля, в той час як у сфері роздрібної торгівлі акцент може бути зроблений на відношенні прибутку до витрат на заробітну плату. Це свідчить про те, що різні галузі економіки використовують специфічні метрики при визначенні ефективності підприємства. Враховуючи особливості кожного сектору, визначення прибутковості стає засобом оцінки фінансової продуктивності, адаптованої до конкретних вимог і характеристик галузі.

Незважаючи на різноманітність підходів до визначення прибутковості, існує загальна узгодженість у тому, що цей показник є важливим індикатором фінансового здоров'я підприємства та його здатності ефективно використовувати ресурси.

Отже, узагальнюючи, можна зробити висновок, що прибутковість підприємства - це не лише числовий показник, але і комплексний індикатор, що відображає ефективність використання ресурсів для отримання прибутку. Цей показник є результатом впливу різноманітних факторів, таких як стратегічне управління, кон'юнктура ринку, конкурентоспроможність та інші аспекти діяльності підприємства. Важливо відзначити, що визначення прибутковості може здійснюватися різними методами, які адаптовані до специфіки конкретної галузі або конкретної мети дослідження. Це дозволяє отримати глибше розуміння фінансового стану підприємства та його здатності до вдалого використання ресурсів у динамічному бізнес-середовищі.

1.2 Показники прибутковості підприємства

Прибутковість організації може бути оцінена двома основними показниками: прибуток та рентабельність. Відзначається, що ці два показники тісно пов'язані, але рентабельність не можна розглядати як тотожну з прибутком. Прибуток є абсолютним показником, тоді як рентабельність визначає ступінь прибутковості компанії, її відносний рівень. Власники та

персонал підприємств повинні викладати максимум зусиль для забезпечення необхідного рівня прибутку для розвитку організації та задоволення потреб усіх зацікавлених сторін [1, с. 1172].

Досягнення прибутку визначається як ключовий економічний показник, який найточніше відображає фінансові можливості підприємства та його здатність до виробничого розширення. Очевидно, що чим вищий обсяг прибутку, тим швидше може розвиватися підприємство. Господарський процес розподілу та використання прибутку є найважливішим, забезпечуючи задоволення потреб підприємців і формування доходів для держави. Прибуток підприємства, який є результатом його діяльності, розподіляється між державою та самим підприємством.

Механізм формування прибутку підприємства залежить від різноманітних факторів, які включають як внутрішні, що обираються підприємством, такі як форма власності, вид економічної діяльності та галузь економіки, так і зовнішні чинники, такі як стан економіки країни, кон'юнктура ринку та рівень конкуренції на ньому.

Потрібно зазначити, що прибуток як важлива економічна категорія ринкових відносин визначає такі функції:

- 1) характеризує економічний ефект - кінцевий фінансовий результат;
- 2) прибуток є джерелом формування бюджетів різних рівнів.

Таким чином, прибуток - важливий якісний показник, який є характеристикою ефективності господарської діяльності в якому відображаються всі якісні сторони функціонування підприємства [11, с. 270].

Ще однією значущою мірою ефективності прибутковості підприємства є його рентабельність. Цей показник вказує на те, наскільки ефективно компанія використовує свої трудові, матеріальні та інші ресурси. У випадку, коли обсяг прибутку відображає абсолютний ефект діяльності, рентабельність визначає ступінь цієї ефективності, тобто відносний рівень прибутковості підприємства чи виробленої продукції.

Основні категорії показників рентабельності можна розділити на наступні групи:

- 1) показники рентабельності капіталу (активів);
- 2) показники рентабельності продукції;
- 3) показники які розраховуються на основі потоків наявних грошових коштів.

Важливість рентабельності підприємства визначається його критичним значенням у контексті управління, оскільки ефективне управління тісно пов'язане з остаточними результатами діяльності будь-якої організації.

Рівень ефективності всіх учасників господарювання залежить від розміру прибутку, витрат виробництва, товарної продукції та обсягу основних виробничих фондів.

Отже, поняття рентабельності тісно пов'язане з поняттям прибутку. Однак, на відміну від прибутку, який є абсолютним показником, рентабельність є відносним показником, який визначає ефективність діяльності підприємства. На практиці використовують різні показники рентабельності, що залежать від інтересів різних контрагентів підприємства [14].

Рентабельність активів (ROA) висвітлює ефективність використання загального майна компанії та обчислюється за наступною формулою:

$$P_{акт} = \frac{П_з}{СА} 100 \quad (1.1)$$

$$P_{акт} = \frac{П_ч}{СА} 100 \quad (1.2)$$

де ПЗ - валовий прибуток підприємства (фірми) за рік (увесь прибуток, отриманий від всіх видів діяльності та до його оподаткування й розподілу);

ПЧ - чистий прибуток фірми (підприємства) за рік;

СА - середньорічна загальна вартість активів.

Цей показник призначений для визначення ефективності використання капіталу, оскільки надає загальну оцінку доходності вкладеного у виробничу діяльність капіталу, як власного, так і залученого.

Рентабельність власного капіталу (РВК) виражає ефективність використання активів та створених за рахунок власних коштів:

$$P_{BK} = \frac{\Pi_q}{K_B} 100 \quad (1.3)$$

де K_B - власний основний капітал підприємства (фірми).

Рентабельність акціонерного капіталу (ROE) вказує на верхню межу дивідендів для придбаних акцій та розраховується наступним чином:

$$P_{AK} = \frac{\Pi_q}{K_{CT}} 100 \quad (1.4)$$

де K_{CT} - статутний капітал підприємства (номінальна вартість реалізованих акцій).

Даний показник виконує виняткову функцію серед показників рентабельності, описуючи ефективність використання власних коштів акціонерів та загальний обсяг прибутку, який генерується за кожну гривню потенційних вкладень акціонерів у підприємство та залишається в розпорядженні підприємства (фірми). Чим вищий цей показник, тим більше прибутку припадає на одну акцію, що також підвищує потенційні дивіденди [4, с. 95].

Ефективність витрат на конкретне виробництво та збут визначається рентабельністю продукції, що обчислюється за наступними формулами:

$$P_{np}^{zag} = \frac{\Pi_z}{BC + BA + BZ} 100 \quad (1.5)$$

Де P_{np}^{zag} – як загальна рентабельність продукції, %;

Π_z - загальний прибуток підприємства (фірми) за рік, тис. грн.;

BC - це виробнича собівартість продукції, тис. грн.;

BA - відносять до адміністративних витрати, тис. грн.;

BZ - витрати на реалізацію продукції, тис. грн.

$$P_{np}^c = \frac{\Pi_c}{BC + BA + BZ} 100 \quad (1.6)$$

де P_{np}^c - чиста рентабельність продукції підприємства, %;

Пч - чистий прибуток підприємства (фірми) за рік, тис. грн.

Ефективність витрат на певний вид продукції визначається рентабельністю, що розраховується за формулою:

$$P_i = \frac{B_i(BC_i + BA_i + BZ_i)}{BC_i + BA_i + BZ_i} 100 \quad (1.7)$$

де P_i - рентабельність певного виду продукції, %;

B_i - виручка від збуту i -го виду продукції, тис. грн.;

BC_i - виробнича собівартість певного виду продукції, тис. грн.;

BA_i - як розподілені адміністративні витрати, що обчислюється на даний вид продукції, тис. грн.;

BZ_i - як розподілені витрати на реалізацію даного виду продукції, тис. грн.

Рентабельність реалізації продукції чи обороту обчислюється за наступними формулами:

$$P_{pn}^{zag} = \frac{ПЗ}{РП} 100 \quad (1.8)$$

$$P_{pn}^ч = \frac{Пч}{РП} 100 \quad (1.9)$$

де P_{pn}^{zag} - загальна (валова) рентабельність від збуту продукції, %;

$P_{pn}^ч$ - чиста рентабельність від збуту продукції, %;

ПЗ - загальний (валовий) прибуток підприємства (фірми) від продажу продукції, тис. грн.;

РП - обсяг від реалізації продукції, тис. грн.;

Пч - чистий прибуток підприємства (фірми) від збуту продукції, тис. грн.

У момент зниження прибутковості підприємства (фірми) спостерігається зменшення ціни акцій, що відображає співвідношення між прибутком на акцію та її ціною. Для інвесторів та акціонерів саме показники прибутковості (рентабельності) фірми мають велике значення.

Головні показники рентабельності: [4, с. 76].

- рентабельність продаж;

- рентабельність продукції;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного акціонерного капіталу
- рентабельність поточних активів.

1. Рентабельність продукції:

$$P_{np} = \frac{Pr}{C} \cdot 100 \quad (1.10)$$

P_{np} - рентабельність продукції;

C - повна собівартість реалізації продукції;

Pr - прибуток від реалізації продукту.

Цей показник визначає віддачу прибутку на одиницю витрат під час реалізації продукції в основній діяльності підприємства.

2. Рентабельність продаж:

$$ROS = \frac{Pr}{B} \cdot 100 \quad (1.11)$$

B - виручка від реалізації без податків, включених до ціну продукції;

ROS - рентабельність продаж.

Рентабельність реалізації продукції визначає доходність основної діяльності підприємства (фірми). Менеджер використовує цей показник для контролю за взаємозв'язком між цінами, витратами виробництва та реалізацією продукції.

Рентабельність поточних активів:

$$P_{та} = \frac{Пч}{Ат.ср} \cdot 100 \quad (1.12)$$

$Ат.ср$ - середня величина поточних активів підприємства;

$P_{та}$ - рентабельність поточних активів [19, с. 88].

Цей показник висвітлює величину прибутку, що генерується з кожної гривні, вкладеної в поточні активи.

Отже, прибутковість виступає в ролі визначального фактора для конкурентоспроможності та стійкого розвитку підприємства (фірми). Цей параметр, єдина найвагоміша характеристика функціонування підприємства

(фірми) в умовах сучасного ринку. Таким чином, стійкість фінансового стану є наслідком результативної управлінської діяльності, яка об'єднує в собі вплив господарських факторів в їхній сукупності на підприємство.

1.3 Основні проблеми формування прибутку

В сучасному етапі господарської діяльності кожного підприємства різних форм власності визначальною метою є здобуття прибутку. Цей прибуток виступає ключовим критерієм ефективності їх функціонування, а також важливим джерелом для задоволення соціальних потреб суспільства. Він не лише рушійна сила економічного розвитку держави, але й основний джерело формування фінансових ресурсів. З цієї причини прибуток є центральною категорією в економіці кожного суб'єкта господарювання, виступаючи найважливішою фінансовою метрикою, що відображає позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства та характеризує ефективність виробництва. Розподіл прибутку має безпосередній вплив на суспільно-економічну формацію, а також свідчить про рівень та якість виробленої продукції, стан продуктивності праці, рівень витрат і собівартості.

Прибуток є ключовим показником ефективності будь-якого підприємства, виступаючи основним критерієм його успішності. У процесі аналізу та оцінки прибутковості важливо враховувати вплив різноманітних факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. При цьому прибуток розглядається як об'єкт управління, який може бути об'єктом планування, прогнозування, обліку, аналізу, регулювання та контролю.

Таблиця 1.2 Зовнішні та внутрішні фактори впливу на прибутковість

Зовнішні:	Внутрішні:
<ul style="list-style-type: none"> - організація оподаткування; - державне контролювання цін; - нормативні акти, що регулюють галузь, в якій функціонує підприємство; - умови та процентні ставки кредитування. 	<ul style="list-style-type: none"> - стратегія ціноутворення; - обсяги та асортимент продукції та їх цінова політика; - обсяги та характеристики операційних витрат; - кількість працівників; - система оплати праці; - показники ефективності обладнання та працівників.

Вплив зовнішнього середовища на прибутковість є одним з ключових факторів, що може виступати як можливість, так і загрозу для підприємства, і його результати залежать від якості управління. Інфляція, відсутність індексації доходів населення, податки, курс валют, політична ситуація та скорочення іноземних інвестицій можуть мати негативний вплив на розвиток підприємств у сучасних умовах. Таким чином, важливо проводити ретельне дослідження для розробки ефективних рекомендацій з мінімізації їх негативного впливу.

Оскільки значна більшість прибутку підприємства (95-97%) надходить від реалізації товарної продукції, важливо зосередити основну увагу саме на цьому аспекту.

Рентабельність товарних продажів підприємства тісно пов'язана з обсягами нереалізованої продукції. З метою підвищення прибутку, важливо вживати заходів для зменшення якісних та кількісних показників нереалізованої продукції. Велика кількість факторів, пов'язаних із комерційною банківською діяльністю та умовами реалізації продукції, взаємодіє з рівнем нереалізованої продукції, що визначається як кількісно, так і за грошовими показниками.

Найбільш важливим фактором, що впливає на розмір прибутку, є зміна масштабів виробництва та продажу продукції. В умовах сучасної економіки, де виявляються різні фактори опору, такі як збільшення цін, зменшення обсягів

виробництва неодмінно призводить до зниження прибутку. Тому належить негайно вжити заходів для стимулювання збільшення масштабів виробництва, зокрема, шляхом технічного вдосконалення та підвищення ефективності виробництва. З іншого боку, оптимізація розрахунково-платіжних відносин між підприємствами сприятиме поліпшенню умов реалізації продукції, що, в свою чергу, призведе до зростання рівня прибутку [18, с. 18-25].

Здобуття прибутку - ключова мета будь-якого підприємства. Проте, процес формування прибутку та його складових може стати складною проблемою для компаній.

При формуванні прибутку однією з ключових викликів виникає висока вартість виробництва. Сучасний бізнес повинен постійно дбати про якість свого продукту або послуги, що призводить до необхідності значних інвестицій у виробництво. Це охоплює витрати на покращення інфраструктури, впровадження інноваційних технологій, навіть розвиток власних функцій та персоналу.

Цей витратний процес, хоч і необхідний для конкурентоспроможності, може стати головною перешкодою в досягненні бажаного рівня прибутку. Витрати на дослідження та розробку, модернізацію обладнання та забезпечення якості можуть ефективно підняти якість продукту, проте, в той самий час, значно збільшити фінансові витрати.

Додатковим фактором, який може впливати на прибуток, є постійна потреба у стратегічних інвестиціях для підтримки інновацій та відповіді на змінюючіть ринкові умови. Це включає в себе не лише технічні вдосконалення, а й розвиток ринкових стратегій, маркетингові дослідження та вдосконалення бізнес-процесів.

У попередженні зменшення прибутку компанії важливо управляти витратами ефективно, шукаючи баланс між необхідними інвестиціями та збереженням конкурентоспроможності. Це вимагає не лише стратегічного планування, але й гнучкості в управлінських рішеннях, щоб ефективно реагувати на зміни у виробничому середовищі та ринковій динаміці.

Ще однією значущою проблемою, що стоїть перед бізнесом, є конкуренція на ринку. У ситуації, де присутній великий пул конкурентів, підприємству доводиться не лише конкурувати, але й виборювати своє місце на ринку. Це нерідко вимагає від компанії додаткових зусиль та ресурсів для забезпечення високої якості продуктів чи послуг, що, в свою чергу, може призвести до збільшення витрат на виробництво та маркетинг.

Крім того, існує ризик невдалих інвестицій, який може суттєво впливати на прибутковість підприємства. Інвестиції в розвиток інфраструктури та бізнесу є невід'ємною частиною стратегії росту, однак їх ефективність може бути під загрозою, якщо не проводиться детальний аналіз ризиків та рентабельності. Неспроєктовані інвестиції можуть призвести до невиправданих витрат і втрати ресурсів, особливо у вимірюванні того, наскільки динамічним і змінним є сучасний бізнес-середовище.

Заключною, але найменше приємною проблемою є фінансові труднощі, зокрема, неплатоспроможність та заборгованість, які можуть серйозно погіршити фінансове становище підприємства та вплинути на його прибутковість. Невможність вчасної виплати зобов'язань чи накопичення боргів можуть порушити нормальний обіг підприємства та призвести до втрати довіри з боку клієнтів та партнерів.

Фінансові труднощі можуть бути викликані різними факторами, такими як недостатність обігових коштів, нестабільність ринку чи непрогнозовані економічні коливання. Для подолання цих проблем важливо вчасно виявляти фінансові ризики, розробляти ефективні стратегії ліквідності та управляти бюджетом з урахуванням потенційних труднощів.

Для забезпечення стійкості та підтримки прибутковості, підприємству слід не лише уникати фінансових труднощів, але і активно шукати рішення та вдосконалювати свою фінансову стратегію. Це може включати в себе перегляд умов фінансування, оптимізацію фінансових процесів та постійне вдосконалення управлінської політики, щоб забезпечити ефективне управління ресурсами та максимізацію прибутковості.

В цілому, формування прибутку та його компонентів може стати викликом для підприємства, але правильно обрана стратегія, раціональні інвестиції та якісні управлінські рішення можуть сприяти зниженню витрат та збільшенню прибутку. Надзвичайно важливо зосереджувати увагу на аналізі ринку, розробці нових продуктів та послуг, ефективній оцінці інвестицій та зменшенні ризиків. Руководство повинно докладно вивчати кожен елемент прибутку для розуміння його впливу на загальний прибуток підприємства та визначення можливостей зниження витрат або збільшення доходів [17].

Важливим стратегічним напрямком для зниження витрат є впровадження інноваційних технологій, які не лише оптимізують виробничі процеси, але й сприяють зменшенню витрат на енергоспоживання. Інноваційні рішення можуть значно підвищити ефективність виробництва, розвивати нові підходи до виробництва товарів чи надання послуг, що в свою чергу призводить до економії ресурсів та витрат.

Одним із важливих аспектів використання інновацій є автоматизація процесів та раціоналізація робочих місць, що може привести до значного зменшення витрат на заробітну плату. Автоматизація рутинних завдань дозволяє працівникам зосередитися на більш складних та творчих аспектах своєї роботи, тим самим підвищуючи продуктивність. Раціоналізація робочих процесів також дозволяє оптимізувати використання робочого часу та ресурсів, що впливає на підсумкові витрати.

З метою збільшення прибутковості, підприємство може сфокусуватися на підвищенні обсягів продажів, розробці нових продуктів чи послуг, а також привертанні нових клієнтів. Для досягнення цих цілей можна використовувати різноманітні маркетингові інструменти, такі як реклама в соціальних мережах, контекстна реклама, стратегії просування бренду тощо.

На завершальному етапі, ефективний контроль за фінансами визначає успіх підприємства. Підприємство повинно систематично моніторити та оцінювати свої фінансові операції, використовуючи належні фінансові показники. Це необхідно для того, щоб забезпечити ефективне використання

ресурсів, збалансувати бюджет, визначити фактори, які впливають на прибутковість та приймати вчасні управлінські рішення.

Фінансовий контроль включає в себе не лише моніторинг доходів та витрат, але і аналіз фінансових відомостей для розуміння рентабельності підприємства в цілому та окремих його складових частин. Використання ключових фінансових показників, таких як прибуток, рентабельність і оборотність активів, допомагає керівництву підприємства усвідомлено оцінювати ефективність стратегій та приймати рішення, спрямовані на максимізацію прибутковості.

Ефективний фінансовий контроль є важливим елементом корпоративного управління, забезпечуючи стабільність та стійкість фінансової позиції підприємства. Використання інструментів фінансового аналізу допомагає підприємству адаптуватися до змін у бізнес-середовищі та досягати високого рівня фінансової відповідальності та ефективності.

У цілому, формування прибутку та його компонентів представляє собою складний процес, який вимагає уважного урахування різноманітних факторів, таких як продуктивність, оптимізація витрат, ефективне управління ризиками та інші аспекти корпоративної діяльності. Тільки завдяки узгодженому врахуванню цих аспектів можна досягти успішного формування прибутку та забезпечити стабільні фінансові результати компанії.

Висновки, які можна зробити в даному розділі, розкривають теоретичні основи забезпечення прибутковості підприємства. Визначено, що прибутковість становить ключовий показник ефективності та успішності діяльності підприємства в умовах ринкової економіки. Розуміння суті та ролі прибутку є важливим для вирішення проблем формування прибутку та раціонального використання ресурсів для досягнення стабільної та прибуткової діяльності.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ «НЕЙЛ»

2.1 Основні тенденції розвитку промисловості в умовах сьогодення

Промисловість, яка є краєвидом економічного ландшафту, становить істотний рушій сучасного господарського розвитку. Вона об'єднує в собі множину компаній, які спеціалізуються у виробництві різноманітних товарів, від машин та обладнання до предметів побуту та електроенергії. Промисловість, безсумнівно, відіграє важливу роль у задоволенні потреб у паливі, сировині, матеріалах і різноманітних товарах, що сприяє економічному зростанню та розвитку країни.

У контексті української економіки, промисловість стає визначальною галуззю, охоплюючи видобувні та обробні галузі. Видобувна промисловість спеціалізується на видобутку різних видів палива та сировини, використовуючи багатства надр Землі. Успіх цієї галузі в значній мірі залежить від географічного розташування та запасів корисних копалин, що створює основу для розвитку інших галузей економіки та забезпечує стійкість господарського росту.

Обробна промисловість становить невід'ємну частину економічного ландшафту, об'єднуючи різноманітні галузі, які займаються важливим етапом у виробництві - обробкою та переробкою сировини і напівфабрикатів. Цей важливий сегмент економіки включає в себе такі відомі галузі, як машинобудування, металургія, деревообробка та інші, кожна з яких має свої унікальні особливості та внесок у розвиток виробництва.

Галузі об'єднуються за видом випускаємої продукції у важку, легку і харчову промисловість. Важка промисловість включає галузі, що виробляють сировину, паливо та знаряддя праці, такі як паливна, електроенергетика, металургія, хімічна, машинобудування, лісозаготівля, деревообробка та виробництво будматеріалів. До легкої промисловості відносять галузі, які

виробляють товари масового споживання, такі як одяг, взуття, тканини, парфумерія і інші. Харчова промисловість об'єднує галузі, які виробляють продукти харчування.

Важка промисловість визначається своєю великою значущістю у виробництві сировини, палива та знарядь праці. Це вражаючий спектр галузей, який включає паливну та електроенергетику, металургію, хімічну промисловість, машинобудування, лісозаготівлю, деревообробку та виробництво будівельних матеріалів. Кожна з цих галузей відіграє ключову роль у забезпеченні базових потреб і виробництві стратегічно важливих матеріалів для інших галузей економіки.

Легка промисловість включає галузі, які фокусуються на виробництві товарів масового споживання. Це охоплює виготовлення одягу, взуття, текстилю, парфумерії та інших предметів, які стали необхідними складовими щоденного життя. Легка промисловість відзначається творчістю та індивідуальністю виробництва, де якість і дизайн є ключовими факторами конкурентоспроможності.

Харчова промисловість об'єднує галузі, спрямовані на виробництво продуктів харчування. Це включає в себе агропромисловий комплекс, переробку продуктів, виробництво напоїв і багато іншого. Харчова промисловість відіграє ключову роль у задоволенні потреб споживачів, а її технологічний прогрес визначає сучасні тенденції в харчовій галузі.

В індустріальному ландшафті важливим аспектом є класифікація галузей промисловості на дві основні групи: "А" і "Б", в залежності від характеру виробництва та використання їхньої продукції.

Група "А" визначається як галузі, що спрямовані на виробництво засобів виробництва. Сюди входять галузі важкої промисловості, які спеціалізуються на виробництві сировини, палива, технічного обладнання та інших ресурсів, необхідних для інших галузей економіки. Металургія, електроенергетика, машинобудування і хімічна промисловість часто входять у склад цієї групи.

Група "Б" включає галузі, що виробляють товари споживання. Сюди входять підприємства легкої та харчової промисловості, що спеціалізуються на виробництві товарів для масового споживання, таких як одяг, взуття, харчові продукти, парфумерія тощо.

Ця система класифікації дозволяє урізноманітнити підходи до управління та аналізу різних галузей промисловості. Вона враховує не тільки специфіку виробництва, але й кінцеве використання продукції, надаючи стратегічній орієнтації для підприємств та економічних аналітиків.

У галузевій структурі промисловості України важка промисловість традиційно виступає провідною, займаючи до 70% загального обсягу виробництва. Це велике переважання, хоча і є важливим стовпом економіки, призводить до викликів у забезпеченні населення різноманітною продукцією легкої та харчової промисловості.

Останнім часом відбулося помітне скорочення виробництва у всіх галузях промисловості, зокрема в машинобудуванні, хімічній та легкій промисловості. Однак, з урахуванням ринкових трансформацій, Україна володіє потенціалом поступового збільшення випуску конкурентоспроможної продукції, використовуючи значні природні ресурси та висококваліфіковані кадри.

Країна може активно використовувати свої природні ресурси та висококваліфіковану робочу силу для виробництва різноманітних промислових товарів. Серед них металургійні вироби, літаки, ракетні системи, текстиль, швейні вироби, продовольчі товари та інші вже на сьогоднішній день користуються великим попитом на світовому ринку. Це створює обіцяючі перспективи для розвитку та конкурентоспроможності української промисловості в умовах глобальних викликів та можливостей.

У 2022 році Україна зіткнулася з найбільш гострим і руйнівним викликом - військовим вторгненням Росії, що призвело до масштабних руйнувань економіки та поставило перед країною складні завдання щодо розвитку промислового сектору в повоєнний період. Ці завдання виявляються особливо великими та складними через потребу відновлення не лише зруйнованих та

пошкоджених промислових об'єктів, а й радикальної модернізації практично усіх сфер промислового виробництва, більшість яких до війни були технологічно відсталими.

Упродовж останніх десятиліть промисловість в Україні поступово втрачала свою силу. Індекс промислової продукції у 2021 році в порівнянні з 2010 роком склав лише 88%. Найбільш характерним було зменшення частки інноваційно-активних підприємств: у 2016-2018 роках в промисловості їх було 29,5%, у 2019-2020 роках - лише 12,9% [12].

Війна спричинила серйозні пошкодження промисловості, змусила багато підприємств припинити діяльність або релокуватися на інші території, включаючи зарубіжні. За оцінками Київської школи економіки (KSE) станом на червень 2023 року втрати активів бізнесу становили \$11,4 млрд. З початку війни було пошкоджено або зруйновано принаймні 426 великих і середніх приватних підприємств та державних компаній, серед яких більше 100 промислових підприємств. Однак зауважується, що кількість таких об'єктів може бути суттєво вищою через відсутність інформації про об'єкти на тимчасово окупованих територіях [7].

Унаслідок воєнних подій в Україні промисловість відчула значні втрати, що призвело до суттєвого зниження промислового виробництва у всіх галузях промислової діяльності. Статистичні дані щодо індексів промислової продукції, представлені Національним банком України, свідчать про зменшення обсягів виробництва, особливо в галузях високих та середньо-високих технологій.

Протягом першого року війни (березень 2022 - лютий 2023 року) щомісячні індекси промислової продукції (відсоткове співвідношення до відповідного періоду попереднього року) в переробній галузі коливалися в межах 60%, при найнижчому показнику у січні 2023 року - 57,7%. У машинобудуванні індекси протягом більшості місяців не перевищували 60%, а лише в лютому 2023 року наблизилися до 80%. Найбільший впад промислового виробництва відбувся в металургійній та хімічній та коксохімічній промисловості через значні втрати виробничих потужностей. Навіть у харчовій

та текстильній промисловості індекс скорочення виробництва становив 75-80% [16].

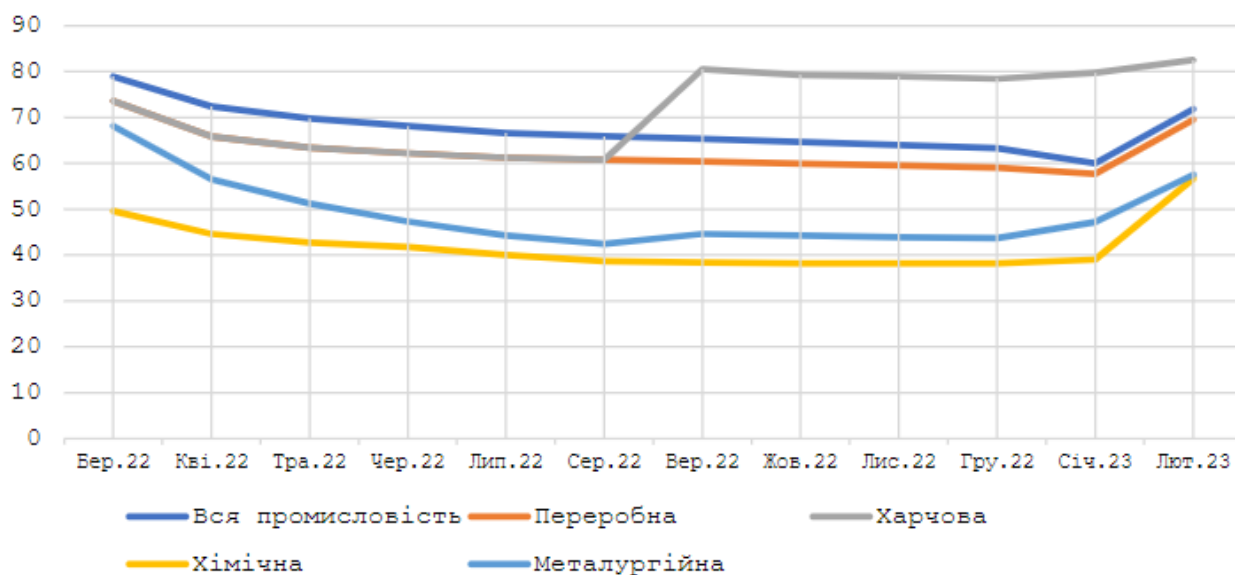


Рисунок 2.1 - Індекс промислової продукції в цілому по промисловості та за окремими видами промислової діяльності

Більшість промислових підприємств були змушені адаптуватися до нових умов діяльності під час війни, і хоч вони поступово збільшують виробництво, цей процес досить повільний. Зазначено, що українські компанії зараз перебувають в умовах виживання і переважно розв'язують актуальні проблеми безпеки, постачання, фінансування, пошуку ринків збуту тощо, маючи обмежений фокус на інновації. Експерти Асоціації підприємств промислової автоматизації України (АППАУ) занепокоєно вказують на спад попиту на інновації, вказуючи, що наразі українські підприємства майже не звертають увагу на інноваційні проекти [3]. Це ускладнює процеси технологічного розвитку та втручається у можливості, які надають зарубіжні партнери для модернізації української економіки.

Процеси модернізації в економіці України мають стати необоротними, адже воєнні події нав'язують необхідність технологічного оновлення індустріального сектору через фізичне руйнування застарілих капітальних активів. Згідно з даними Державної служби статистики, ступінь зносу основних

засобів у промисловості перед війною перевищував 60%. Саме в областях з найвищою концентрацією промислового виробництва відбуваються найінтенсивніші бойові дії, що призводять до значних руйнувань.

2.2 Загальна характеристика ТОВ «НЕЙЛ»

Об'єктом для дослідження обрано ТОВ «НЕЙЛ», що було засновано 24.04.1994. Юридична адреса підприємства: Хмельницька область, місто Хмельницький, вулиця Маршала Красовського, будинок 64. Керівником організації є Соколюк Віктор Миколайович.

Товариство було створене з метою здійснення господарської діяльності в умовах ринкових відносин та отримання прибутку на основі задоволення потреб клієнтів, та організацій у продукції, товарів і послуг, що виробляються та надаються в межах діяльності, обумовленої Статутом товариства.

Відповідно до КВЕД, основним видом діяльності підприємства є:

25.93 Виробництво виробів із дроту, ланцюгів і пружин.

До інших видів діяльності належать:

24.34 Холодне волочіння дроту.

46.90 Неспеціалізована оптова торгівля.

47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах.

47.89 Роздрібна торгівля з лотків і на ринках іншими товарами.

52.29 Інша допоміжна діяльність у сфері транспорту.

Зараз це сильне та динамічне підприємство, яке пропонує найширший асортимент цвяхів в Україні. Крім традиційних будівельних, столярних та покрівельних, підприємство виготовляє спеціальні види цвяхів - в бобінах та розсипні, які використовуються у виробництві дерев'яної тари та піддонів.

Для виробників EUR-палет ТОВ «НЕЙЛ» пропонує цвяхи, сертифіковані Європейською Палетною Асоціацією EPAL. Також клієнтам пропонуються

різні засоби кріплення, такі як саморізи, шурупи, болти, гайки, шайби, стержні різьбові, анкери, свердла тощо.

За організаційно-правовою формою підприємство належить до товариств з обмеженою відповідальністю, а за формою власності - до приватної.

Товариство має самостійний баланс, рахунки в банках, печатку зі своїм найменуванням, емблему, фірмовий знак для товарів і послуг.

Майно товариства формується із джерел, не заборонених чинним законодавством України.

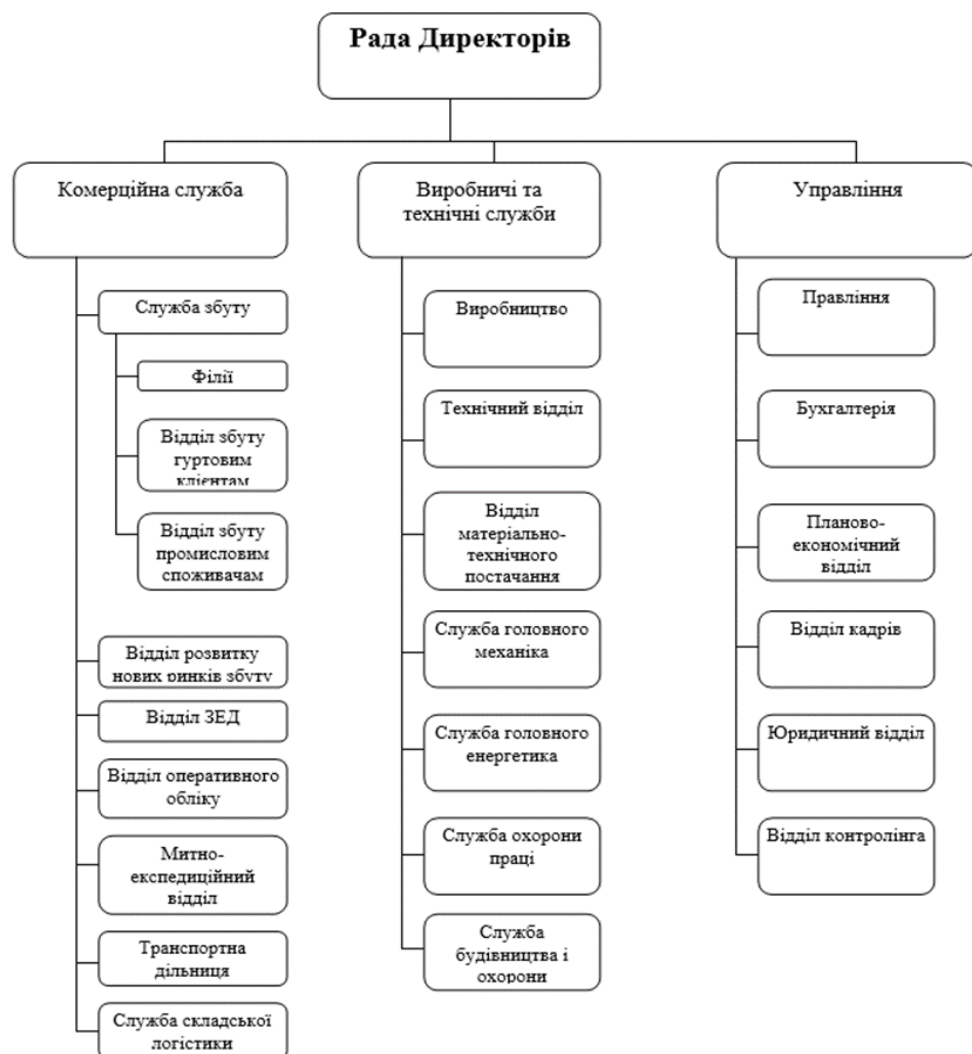


Рисунок 2.2 - діюча організаційна структура управління ТОВ «НЕІЛ»

Організаційна структура підприємства формується відповідно до специфіки виробництва, ступеня спеціалізації та рівня кооперації з іншими підприємствами, технологічного процесу та загальної виробничої потужності. Зазвичай, на підприємстві виділяють основні цехи, прямо виробляючи

продукцію, та вспоміжні цехи та служби, які обслуговують та забезпечують безперервну роботу основних виробничих одиниць.

Виробнича структура, у свою чергу, представляє собою форму організації виробничого процесу на підприємстві. Основні виробничі процеси, якими предмети праці перетворюються в готовий продукт, є ключовими та формують основну виробничу ланку підприємства. Матеріальні компоненти виробничої структури включають цехи, дільниці та лабораторії, де відбувається виробництво, технічний контроль та випробування кінцевої продукції, комплектуючих виробів, матеріалів і напівфабрикатів, запчастин і перетворення різних видів енергії.

Переважає положення в організаційній структурі виробництва належить цеху - основній виробничій одиниці, що відокремлена та відзначається реалізацією ключових виробничих процесів. Характер виробництва визначає тип цеху, який може бути чотирьох видів: основний, допоміжний, побічний та підсобний.

Основні цехи - це ті, де здійснюється виробництво спеціалізованої продукції для даного підприємства. Вони поділяються на заготівельні, обробні та складальні. Заготівельні цехи охоплюють ливарні (сірого, ковкого чавуну, кольорового, сталюого, фасонного, точного литва), ковальсько-пресувальні та інші. Обробні цехи включають механообробні, деревообробні, термічні, гальванічні, лакофарбові, а складальні - цехи, де проводяться збірка виробів, їх фарбування, комплектація запчастинами тощо.

Допоміжні цехи забезпечують виробництво всім необхідним для нормального функціонування підприємства. Серед видів допоміжних цехів можна виокремити інструментальні, енергетичні, тепло- та паросилові, модельні, ремонтні, транспортні, санітарно-технічні.

Побічні цехи забезпечують перероблення відходів основного виробництва.

Підсобні цехи виробляють тару для пакування продукції, друкують інструкції щодо її використання тощо.

ТОВ «НЕЙЛ» використовує лінійно-функціональну організаційну структуру. Цей вид організаційної структури сформований на поділі сфер повноважень і відповідальності по функціях управління. Рішення зазвичай приймаються по вертикалі, оскільки підприємство стабільно працює та виробляє стабільний асортимент продукції тоді лінійно-функціональна структура є оптимальною та особливо ефективною для досліджуваного підприємства.

Проаналізувавши структуру підприємства можна сказати, що головою ТОВ «НЕЙЛ» є генеральний директор, який безпосередньо здійснює керування усіма видами діяльності підприємства, також він має право здійснювати розпорядження майном, видавати накази та розпорядження, укладати договори та угоди. Генеральному директору підпорядковуються: директор комерційний, директор фінансовий, головний бухгалтер, директор технічний, начальник відділу охорони, юрист, менеджер по персоналу, секретар керівника. Кожен з цих спеціалістів відповідає за функціонування свого підрозділу, за планування ринкового менеджменту господарювання.

2.3. Аналіз основних показників діяльності та прибутковості ТОВ «НЕЙЛ»

Для кожного сучасного підприємства велике значення має досягнення стійких фінансових результатів. Прибуток виступає не тільки як засіб для забезпечення існування, але й як катализатор позитивних змін, розширення господарської діяльності та інші перспективні можливості. У контексті сучасних реалій, де важливість корпоративної відповідальності та сталого розвитку зростає, підприємства, що досягають прибутковості, мають можливість активніше приєднуватися до ініціатив з соціальної відповідальності та сприяти сталому економічному зростанню.

Спочатку наведемо аналіз основних техніко-економічних показників діяльності ТОВ «НЕЙЛ» за 2018-2020 рр.

Таблиця 2.1 - Основні техніко-економічні показники «ТОВ НЕЙЛ»

Показник	Рік			Темпи зростання, %	
	2018	2019	2020	2019/ 2018	2020/ 2019
1. Чистий дохід від реалізації продукції, товарів, робіт та послуг, тис. грн	177270,00	174043,00	151132,90	98,18	86,84
2. Інші операційні доходи, тис. грн	1574,00	2190,00	1570,00	139,14	71,69
3. Інші доходи, тис. грн	300,00	1068,00	300,10	356,00	28,10
4. Разом чисті доходи, тис. грн	179144,00	177301,00	153003,00	98,97	86,30
5. Середньооблікова кількість працівників, осіб	230	233	232	101,30	99,57
6. Чистий дохід на одного працівника, тис. грн /особу	778,89	760,95	659,50	97,70	86,67
7. Фонд заробітної плати працівників, тис. грн	12719,50	14826,90	15676,00	116,57	105,73
8. Середньорічна заробітна плата, тис. грн /особу	55,30	63,63	67,57	115,07	106,18
9. Разом витрати, тис. грн	175517,00	173989,00	150055,90	99,13	86,24
10. Фінансовий результат до оподаткування, тис. грн	3627,00	3312,00	2947,10	91,32	88,98
11. Чистий прибуток/збиток, тис. грн	2971,00	2700,00	2470,80	90,88	91,51
12. Рентабельність/збитковість, %:					
- доходу	1,66	1,52	1,61	-	-
- витрат	1,69	1,55	1,65	-	-
13. Середньорічна вартість основних фондів, тис. грн	11937,50	12692,00	11456,10	106,32	90,26
14. Фондовіддача, грн	15,01	13,97	13,36	93,1	95,6

Аналізуючи основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «НЕЙЛ» слід звернути увагу, що чистий дохід від реалізації продукції має тенденцію до зменшення. У 2019 році дане зменшення склало 3277 тис. грн. і становило 174043 тис. грн. порівняно з 2018 р., а у 2020 р. було різке падіння

склало 22910 тис. грн і становило 151132,9 тис. грн. відносно попереднього року. Такі темпи зниження можуть говорити про погіршення фінансової ефективності або зменшення попиту на продукцію.

Інші операційні доходи у 2019 році збільшилися на 616 тис. грн. і становили 2190 тис. грн. порівняно з 2018 р., а у 2020 р. було падіння 620 тис. грн. і становили 1570 тис. грн. це ще менше ніж у 2018 і 2019 рр.

Інші доходи у 2019 році також збільшилися у 2019 році на 768 тис. грн. і становили 1068 тис. грн. порівняно з 2018 р., але у 2020 р. було падіння до 300,1 тис. грн. і фактично було стільки як і у 2018 році.

Разом чисті доходи ТОВ «НЕЙЛ» мали тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. У 2019 році зменшення склало 1843 тис. грн і становили 177301 тис. грн. порівняно з 2018 р., а у 2020 зменшення склало 24298 тис. грн. і становило 153003 тис. грн. порівняно з 2019. Динаміка доходів ТОВ «НЕЙЛ» протягом 2018-2020 років представлена на рисунку 2.3

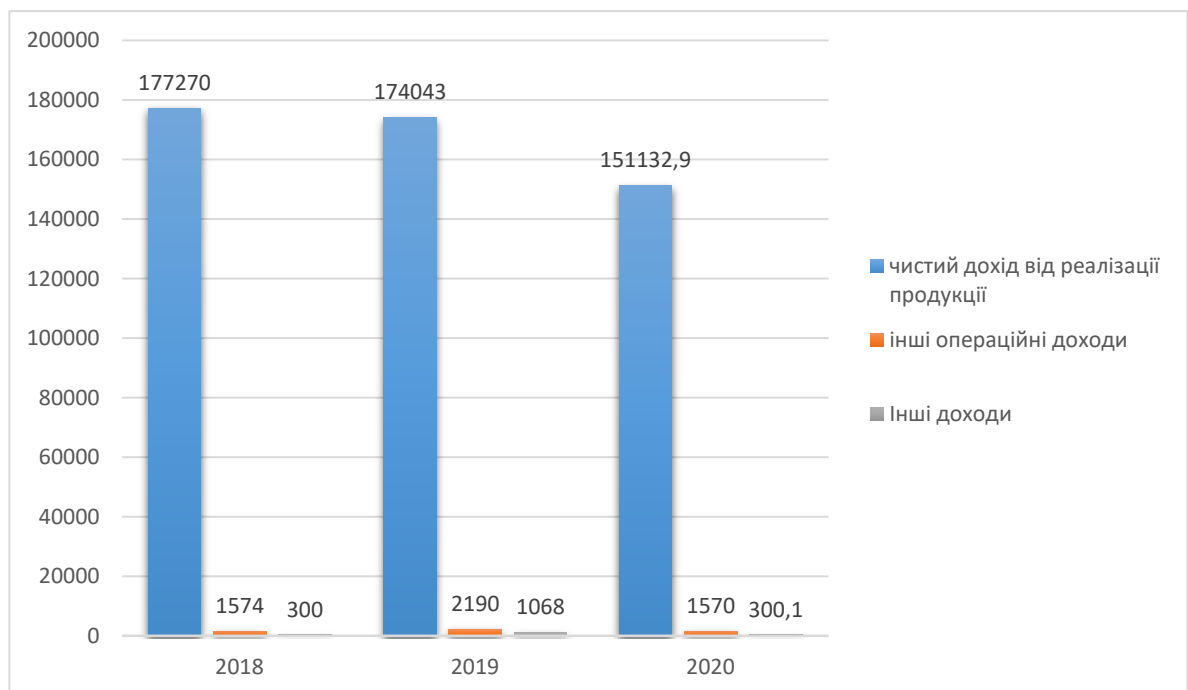


Рисунок 2.3 - Динаміка доходів ТОВ «НЕЙЛ» протягом 2018-2020 рр.

Середньооблікова кількість працівників у 2018 році становила 230 осіб, у 2019 році був приріст в 3 особи і становили 233 особи, і в 2020 році було зменшення 1 особу і становили 232 особи.

Фонд заробітної плати працівників мав тенденції приросту. У 2018 році фонд заробітної плати становив 12719,5 тис. грн. і у 2019 був приріст до 14826,9 тис. грн. а у 2020 р. приріст становив до 15676 тис. грн.

Середньорічна заробітна плата також зростала протягом аналізованого періоду. У 2018 році становила 55,3 грн/особу, у 2019 р. збільшилась до 63,63 грн/особу і у 2020 р. збільшилась до 67,57 грн/особу.

Разом витрати зменшувались протягом аналізованого періоду. У порівнянні з 2019 роком загальні витрати зменшились зі 175517 тис. грн до 173989 тис. грн. і у 2020 році вони також зменшились до 150055,9 тис. грн.

Фінансовий результат до оподаткування має тенденцію до зменшення. У 2019 році дане зменшення відбулось із 3627 тис. грн до 3312 тис. грн. і у 2020 році зменшення відбулось до 2947,1 тис. грн.

Чистий прибуток також має тенденцію до зменшення. У 2018 році він становив 2971 тис. грн. і у 2019 році зменшився до 2700 тис. грн. у 2020 році відбулось зменшення до 2470,8 тис. грн.



Рисунок 2.4 - Динаміка чистого прибутку ТОВ «НЕЙЛ» протягом 2018-2020 рр.

Рентабельність доходу протягом аналізованого періоду має динаміку до змін. У 2018 р. становить 1,66%, а у 2019 р. зменшилась до 1,52%, і у 2020 році збільшилась до 1,61%

Рентабельність витрат протягом аналізованого періоду має динаміку до змін. У 2018 році становить 1,69%, а у 2019 зменшилась до 1,55%, і у 2020 році збільшилась до 1,65%.

Рентабельність доходу досить низька що може вказувати на недостатню ефективність генерації прибутку компанією в порівнянні з її витратами. Рентабельність витрат також низька що може вказувати на неефективне управління та контроль над витратами.

Узагальнюючи, компанія має проблеми з фінансовою ефективністю, оскільки обидві рентабельності досить низькі. Рекомендації можуть включати аналіз і оптимізацію витрат, удосконалення стратегій продажу та маркетингу, а також удосконалення управлінських практик для підвищення прибутковості.

Таблиця 2.2 - Аналіз формування прибутку ТОВ «НЕЙЛ»

Показник	Сума по роках, тис. грн			Темпи зростання, %	
	2018	2019	2020	2019/2018	2020/2019
1. Чистий дохід від реалізації продукції	177270,00	174043,00	151132,90	98,2	86,8
2. Інші операційні доходи	1574,00	2190,00	1570,00	139,1	71,7
3. Інші доходи	300,00	1068,00	300,10	356,0	28,1
4. Разом чисті доходи	179144,00	177301,00	153003,00	99,0	86,3
4. Собівартість реалізованої продукції	142460,00	140483,00	119559,70	98,6	85,1
5. Інші операційні витрати	29458,00	28660,00	27448,30	405,9	23,0
6. Інші витрати	3599,00	4846,00	3047,90	134,6	62,9
7. Разом витрати	175517,00	173989,00	150055,90	99,1	86,2
8. Фінансовий результат до оподаткування	3627,00	3312,00	2947,10	91,3	89,0
9. Чистий	2971,00	2700,00	2470,80	90,9	91,5

прибуток (збиток)					
----------------------	--	--	--	--	--

Провівши аналіз формування прибутку за період з 2018 по 2020 роки, можна зробити наступні висновки. Чистий дохід від реалізації продукції має тенденцію до зменшення. У 2018 році становив 177270 тис. грн. і зменшився до 174043 тис. грн. у 2019 р., а в 2020 було ще більш суттєве зменшення до 151132,9 тис. грн.

Інші операційні доходи у 2019 році збільшилися на 616 тис. грн. і становили 2190 тис. грн. порівняно з 2018 р., а у 2020 р. було падіння 620 тис. грн. і становили 1570 тис. грн. це ще менше ніж у 2018 і 2019 рр.

Інші доходи у 2018 році становили 300 тис. грн. у 2019 р. був великий приріст до 1068 тис. грн. а у 2020 році відбулось зменшення до 300,1 тис. грн.

Разом чисті доходи ТОВ «НЕЙЛ» мали тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. У 2018 році вони становили 179144 тис. грн. і зменшились у 2019 р. до 177301 тис. грн. а в 2020 р. було більш стрімке зниження до 153003 тис. грн.

Собівартість реалізованої продукції також мала тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. У 2018 році вона становила 142460 тис. грн. і у 2019 р. зменшилась до 140483 тис. грн. а у 2020 році було суттєве зменшення до 119559,7 тис. грн.

Інші операційні витрати мають тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. У 2018 році становили 29458 тис. грн. і в 2019 р. зменшились до 28660 тис. грн. а у 2020 р. також було невелике зменшення до 27448,30 тис. грн.

Разом витрати мали тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. У 2018 році становили 175517 тис. грн. і зменшились в 2019 до 173989 тис. грн. а у 2020 році було суттєве зменшення до 150055,9 тис. грн.

Фінансовий результат до оподаткування мав також тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. У 2018 році становив 3627 тис. грн.

і в 2019 р. зменшився до 3312 тис. грн. а в 2020 також було невелике зменшення до 2947,10 тис. грн.

Чистий прибуток мав тенденцію до зменшення протягом аналізованого періоду. У 2018 році становив 2971 тис. грн. і в 2019 р. зменшився до 2700 тис. грн. а в 2020 було суттєве зменшення до 2470,8 тис. грн.

Таблиця 2.3 - Аналіз оборотних активів «ТОВ НЕЙЛ»

Показник	Сума по роках, тис. грн			Структура, %		
	2018	2019	2020	2018	2019	2020
1. Запаси	36889,00	39878,00	39675,45	76,4	74,5	69,9
у т.ч. готова продукція	8746,50	10049,50	13065,00	18,1	18,8	24,5
товари	18299,00	19899,00	17151,50	37,9	37,2	32,2
2. Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	6999,00	9154,00	8774,15	14,50	17,1	16,5
3. Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	880,50	411,50	23,10	1,80	0,8	0,0
4. Інша поточна дебіторська заборгованість	2446,00	2754,00	3511,50	5,10	5,1	6,6
5. Грошові кошти та їх еквіваленти	1028,50	1261,00	1182,15	2,10	2,4	2,2
6. Витрати майбутніх періодів	8,00	41,50	64,80	0,0	0,1	0,1
7. Інші оборотні активи	18,00	13,50	38,40	0,0	0,0	0,1
8. Всього оборотні активи	48269,00	53513,50	53269,10	100	100	100

Сума запасів зросла в 2019 році, але впала у 2020 році. Зниження структури вказує на те, що обсяг запасів зменшився в порівнянні з загальною сумою оборотних активів, що може бути позитивним знаком ефективного управління запасами.

Дебіторська заборгованість зросла у 2019 році, але зменшилася у 2020 році. Збільшення структури вказує на збільшення важливості цього виду активів в структурі оборотних активів компанії.

Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом виявляє значне зменшення в 2020 році, а структура практично зникла. Це може вказувати на більш ефективне управління зобов'язаннями перед бюджетом.

Збільшення суми та структури цього виду дебіторської заборгованості може вказувати на збільшення обсягів інших видів поточних дебіторських зобов'язань.

Грошові кошти та їх еквіваленти зросли у 2019 році, але зменшилися у 2020 році. Однак їхній відсоток в структурі оборотних активів залишається стабільним.

Загальна сума оборотних активів зросла в 2019 році, але трохи зменшилася в 2020 році. Структура залишається стабільною, але важливо враховувати зміни в структурі окремих видів активів для кращого управління фінансами компанії.

Таблиця 2.4 - Показники рентабельності ТОВ «НЕЙЛ»

Показники	Рік		
	2018	2019	2020
Рентабельність власного капіталу	8,76	7,37	6,32
Рентабельність активів за чистим прибутком	4,34	4,08	3,73
Рентабельність виробничих засобів	9,2	8,25	6,88
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	1,66	1,52	1,61

Зменшення рентабельності власного капіталу свідчить про те, що компанія генерує менший прибуток на кожен одиницю власного капіталу. Це може бути результатом низької ефективності управління активами та зниженням прибутковості проектів.

Зменшення рентабельності активів вказує на те, що компанія ефективно використовує свої активи для генерації прибутку в меншій мірі. Це може бути наслідком погіршення ситуації на ринку, зниження попиту чи інших економічних факторів.

Зменшення рентабельності виробничих засобів може вказувати на неефективне використання обладнання або зниження виробничого обсягу. Це

може бути пов'язано з технічними проблемами, зношенням обладнання або низьким попитом на продукцію.

Зниження рентабельності реалізованої продукції може свідчити про труднощі у сфері виробництва чи низьку маржинальність продукції. Це може впливати на загальну прибутковість компанії та її фінансовий стан.

Аналіз рентабельності свідчить про те, що компанія стикається з викликами, пов'язаними зі зниженням прибутковості на рівні власного капіталу, активів та виробничих засобів. Низька рентабельність реалізованої продукції також може бути ознакою проблем у виробництві чи конкурентної ситуації на ринку. Компанія повинна уважно вивчати причини цих тенденцій та розробляти стратегії для поліпшення ефективності управління ресурсами та прибутковості продукції.

РОЗДІЛ 3 РОЗРОБКА ЗАХОДІВ, СПРЯМОВАНИХ НА ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ТОВ «НЕЙЛ»

3.1 Комплекс заходів, спрямованих на підвищення прибутковості ТОВ «НЕЙЛ»

Виконання інтегрованого фінансово-економічного аналізу та ухвалення належних та обґрунтованих організаційних рішень на його основі становлять ключові передумови для забезпечення стабільності та росту ефективності функціонування ТОВ «НЕЙЛ». З урахуванням усіх аспектів діяльності ТОВ «НЕЙЛ» були визначені фактори, що впливають на розмір прибутку підприємства. Ці фактори можна класифікувати за наступними категоріями:

Організаційні аспекти: невизначена система делегування повноважень, невирішені проблеми в організаційній структурі, низька кваліфікація окремих працівників та недостатня ефективність менеджменту загалом. Ці аспекти призводять до зниження якості функціонування організаційної системи, що прямо впливає на загальну ефективність діяльності.

Ринкові аспекти: зростання конкуренції в галузі, нестабільність ринкової ситуації, проблеми з реалізацією продукції, труднощі у ціноутворенні та відсутність маркетингової стратегії. На досліджуваному підприємстві виявлено наростання негативного впливу ринкових чинників, особливо через втрату частини цільових ринків збуту внаслідок конкуренції з боку прямих та непрямих конкурентів, особливо в галузі промислових товарів.

Економічні аспекти: приріст доходів та чистого прибутку не виявляється настільки значущим, як відзначалося бажано. Підприємство не розвиває свій економічний та інший потенціал в повному обсязі, що може викликати стратегічні труднощі у майбутньому.

Технологічні аспекти: застарілі технології у базовій діяльності, погіршення якості послуг та робіт, неефективні зміни в асортименті та номенклатурі, що не відповідають вимогам споживачів.

Технологічні методи надзвичайно часто визначають конкретну форму та функції засобів та предметів праці, і тим самим стимулюють розвиток нових напрямків науково-технічного прогресу. Ці методи витісняють застарілі знаряддя праці, викликають виникнення інноваційних машин, обладнання та засобів автоматизації. Зараз принципово нові види техніки створюються та виготовляються за допомогою передових технологій. Це відмінність від минулого, коли засоби праці визначали форму та напрямок технологічного розвитку.

Розглянемо вищезгадані впливові фактори, зупинившись на умовах, в яких здійснює свою діяльність дане товариство, а також вивчимо проблеми, характерні для цієї галузі, з метою знаходження шляхів їх уникнення чи оптимізації.

Останнім часом підприємство, аналогічно іншим компаніям у галузі, сповільнює темпи зростання рентабельності своєї діяльності. Це зумовлено проблемами у сфері ціноутворення. Політичні рішення в країні, прийняття популістських рішень щодо обмеження цін на окремі товари, такі як дизельне паливо, призвели до зменшення потенційної прибутковості підприємства. Навіть із значним підвищенням цін за останній рік, воно не в змозі повністю компенсувати всі неявні затрати.

З урахуванням великої еластичності попиту за доходом на товари та послуги даного підприємства, рівень доходів населення буде суттєво впливати на обсяги споживання.

Відсутність маркетингової стратегії негативно впливає на діяльність підприємства, яке не приділяє належної уваги розробці спеціальної маркетингової програми. В рамках антикризової стратегії основними елементами повинні стати цінова і асортиментна політика, особливо в умовах підвищеної конкуренції на ринку. Такий підхід дозволяє значно зменшити витрати на маркетинг за рахунок інтеграції матеріальних, фінансових і трудових ресурсів на всіх етапах розробки та впровадження товарів та послуг на ринок.

Підприємству необхідно здобути додаткові канали збуту для своїх послуг, робіт та продукції, що включає привертання нових споживачів. При цьому належить обов'язково враховувати якісні характеристики виробленої продукції.

Підприємство також повинно збільшувати привабливість для інвесторів з метою привертання необхідних інвестиційних ресурсів. Зокрема, важливим є розробка антикризової стратегії, що базується на конкретних правилах ухвалення інвестиційних рішень. Ця стратегія передбачає чітке визначення суті проблеми, цілей інвестиційної стратегії, формування пріоритетів і строге дотримання основ прийняття рішень щодо інвестицій. Основні принципи ухвалення економічних рішень включають:

- аналіз проблем інвестування;
- визначення характеру інвестицій;
- оцінка майбутніх витрат і доходів;
- врахування додаткових грошових потоків;
- розгляд незворотних витрат;
- дисконтна оцінка майбутніх грошових потоків.

Лише комплексне вирішення взаємопов'язаних проблем може забезпечити результативну виробничу діяльність, що базується на оптимальному використанні виробничих ресурсів. Ефективне фінансування, вимагаюче ретельного вибору та обережного використання джерел фінансів, є ключовим елементом успішної діяльності. Крім того, ефективне інвестування, що включає точні розрахунки та оцінку ризиків інвестиційних рішень, має вирішальне значення для фінансового оздоровлення.

На досліджуваному ТОВ «НЕЙЛ» фіксується застаріла система делегування повноважень, незважаючи на обмежену кількість працівників. Крім того, виявлено недоліки в організаційній структурі підприємства.

Однак не існує універсальної організаційної структури, оптимальної для всіх ситуацій. Відносна ефективність конкретного типу організаційної структури залежить від різних зовнішніх і внутрішніх факторів, які впливають

на управлінські рішення та використання організаційного потенціалу. Однією з ключових задач керівництва ТОВ «НЕЙЛ» у сфері управління організаційним потенціалом (управлінським персоналом, технічним оснащенням) є встановлення таких пропорцій між ресурсами організаційної структури, які максимізують прибуток підприємства. При цьому керівництво повинно враховувати результати попередньої діяльності підприємства, потенційні можливості управлінського персоналу, технічні та інформаційні ресурси і використовувати їх для подолання кризового розвитку.

Класифікація факторів, які призводять до підвищення ефективності та вдосконалення фінансового стану, може бути здійснена за трьома основними ознаками:

1. Видами витрат і ресурсів.
2. Напрямами розвитку і вдосконалення виробництва.
3. Місцем реалізації у системі управління виробництвом.

Групування факторів за першою ознакою дозволяє чітко визначити джерела підвищення ефективності, такі як збільшення продуктивності праці (економія витрат живої праці), зменшення фондомісткості і матеріаломісткості продукції, а також покращення використання природних ресурсів.

Активне використання цих джерел підвищення ефективності виробництва передбачає реалізацію комплексу заходів, що характеризують основні напрямки розвитку і вдосконалення виробництва (друга ознака чинників).

На нашу думку, ключовими напрямками є передусім прискорення темпів науково-технічного і організаційного прогресу. Це включає створення нових і вдосконалення існуючих технологій, засобів праці і кінцевої продукції, автоматизацію виробничих процесів, впровадження прогресивних методів і форм організації виробництва і праці, а також побудову і регулювання ринкового механізму господарювання.

Реалізація внутрішніх і зовнішніх факторів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства, може приймати різноманітні напрямки в залежності від ступеня їх впливу, використання та контролю.

Для практики господарювання, а також для керівників і фахівців підприємств, ключовим є ретельне ознайомлення з обсягом впливу, формами контролю та використання найбільш суттєвих внутрішніх і зовнішніх факторів ефективності. Підприємство повинно систематично моніторити використання внутрішніх факторів, розробляючи та послідовно реалізовуючи власні програми для підвищення ефективності.

Ключовим джерелом та визначальним фактором для підвищення ефективності та удосконалення фінансового стану, що в свою чергу стимулює активізацію господарської діяльності, є колектив працівників, включаючи керівників, спеціалістів та робітників. Результативність їх праці визначається різнобічно: методами, технікою, особистими навичками, знаннями, ставленням до праці та здатністю виконувати конкретні завдання. Якість працівників повніше розкривається в умовах потужного та гнучкого мотиваційного механізму. Збільшення продуктивності праці стає можливим, якщо керівництво підприємства надає матеріальне та моральне заохочення для розвитку творчих здібностей всіх працівників.

Підсумовуючи вищесказане, слід відзначити, що на досліджуваному ТОВ «НЕЙЛ» існує вплив ряду негативних чинників, проте більшість з них є ендогенними за природою і, отже, можуть бути повністю змінені. Для досягнення цього мета включає в себе розробку чіткої фінансової стратегії, яка охоплює як виробничі, так і трудові компоненти.

Поглибимо аналіз визначених напрямків і надані пропозиції, взявши до уваги деталі.

Одним із ключових шляхів підвищення прибутковості ТОВ «НЕЙЛ» є розумне створення та ефективне використання виробничої потужності підприємства. Цей аспект діяльності недостатньо розглядається в існуючій літературі, тому детально розглянемо його.

Першим етапом даної діяльності є створення найбільшої за обсягом виробничої потужності підприємства на основі наявних у нього основних фондів шляхом:

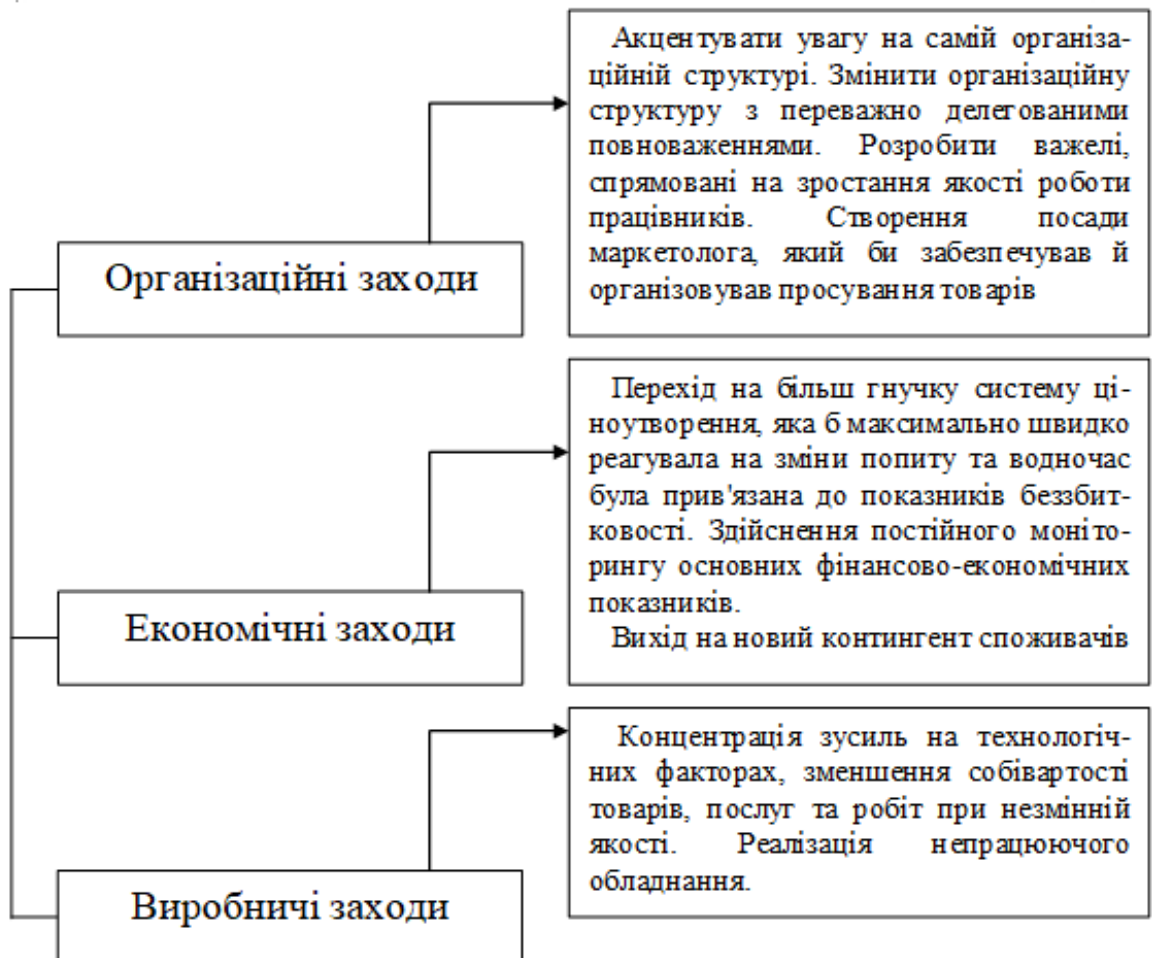


Рисунок 3.1 – Комплекс заходів щодо зростання прибутковості діяльності ТОВ «НЕЙЛ»

-розроблення програми виробництва послуг, робіт та продукції, яка відповідає попиту на ринку та має конкурентоспроможність;

-збільшення пропускної здатності (здатності виконувати виробничі програми, впливаючи з загальної виробничої програми підприємства).

На третьому етапі впровадження заходів для раціонального формування виробничої потужності підприємства покладено завдання на майбутній період зменшити частку фондомісткості виробничої потужності, яка припадає на всі інші категорії основних засобів, за винятком робочих машин та обладнання, що становлять виробничу систему машин. Найменш змінюваними серед цих категорій основних фондів є пасивні елементи. Виведення окремих об'єктів з цих груп основних фондів з експлуатації і, отже, зменшення загальної вартості

пасивної частини основних фондів, є завданням надто складним, а в багатьох випадках нерозв'язним. За винятком ситуацій, коли об'єкти пасивної частини основних фондів виводяться з експлуатації через їхню непридатність для подальшого використання, і можна обійтися без їх заміни.

У випадку неможливості вилучення об'єктів з пасивної частини основних фондів, найбільш реалістичним є досягнення відносного зменшення вартості цієї частини на одиницю виробничої потужності. Основним методом досягнення цієї мети є інтенсивне збільшення виробничої потужності за рахунок підвищення пропускну здатності вузьких та обмежуючих ланок виробничої системи машин. При цьому, важливо уникати введення нових об'єктів в пасивну частину основних фондів для уникнення збільшення її вартості.

Внаслідок впровадження заходів на трьох вищезазначених етапах виробляється максимальна виробнича потужність на основі наявних основних фондів із найнижчим рівнем фондомісткості цієї потужності.

Ключовими факторами підвищення прибутковості на досліджуваному ТОВ «НЕЙЛ» є наступні:

- підвищення рівня техніко-технологічного виробництва (оптимізація технологічних процесів);
- вдосконалення організації виробництва та управління;
- соціальний розвиток колективу (покращення умов праці та відпочинку, поліпшення фізіологічних умов праці).

Для активізації можливостей підвищення прибутковості необхідно проводити цілеспрямовані заходи, спрямовані на досягнення цієї мети, які забезпечують дію факторів, впливаючи на збільшення продуктивності праці в резервомобілізуючому напрямку. Такі заходи часто називаються шляхами або напрямками підвищення продуктивності праці.

Визначимо ключові напрями реалізації потенціалу для підвищення якості товарів, послуг і робіт на підприємстві в сучасних умовах.

З метою забезпечення високої якості наданих послуг, виконання робіт та виготовлення продукції важливо, щоб виробники спільно з представниками замовників формували концепцію продукту. Це сприяє досягненню високого технологічного рівня послуг і робіт, що в свою чергу призводить до мінімізації відхилень продукту від проектних параметрів, як щодо характеристик вмісту, так і зовнішнього вигляду.

Висока якість послуг і робіт, а також скорочення тривалості проектування досягаються через застосування передових інформаційних систем і технологій. Це включає в себе використання нових рецептів у виробництві, обробці та переробці сировини і напівфабрикатів, а також імплементацію прогресивних ідей та рішень у новій продукції.

Узагальнюючи вищезазначене, можна виокремити основні фактори, що сприяють зростанню прибутку ТОВ «НЕЙЛ»:

- Оптимізація використання ресурсів, вдосконалення управління та обслуговування виробництва з метою зниження виробничих витрат.

- Впровадження інновацій у діяльність підприємства, спрямоване на зменшення витрат на виробництво та підвищення якості продукції, що в результаті призводить до підвищення їх конкурентоспроможності.

Забезпечити резервомобілізуючу дію першого з відзначених факторів можна за допомогою стратегії, що спрямована на надання споживачам більше цінностей за їхні кошти. Такий підхід до конкурентного взаємодії називається стратегією оптимальних витрат, оскільки у цьому випадку виробник забезпечує зниження витрат на свою продукцію, яка, однак, залишається конкурентоспроможною порівняно з товарами конкурентів за критеріями «якість-обслуговування-привабливість».

Характерними рисами підприємства, що успішно втілює стратегію оптимальних витрат, є здатність розробляти та впроваджувати додаткові атрибути товару з меншими витратами або пропонувати продукцію, що відрізняється від аналогів конкурентів. Найбільш вправні підприємства, що

обирають цю стратегію, здатні одночасно управляти витратами, зменшуючи їх, та вносити вдосконалення в рецептурні норми.

Стратегія оптимальних витрат є особливо привабливою в контексті можливостей конкурентного маневрування. Ця стратегія спрямована на створення цінності для покупців, утримуючись на межі між стратегіями низьких витрат і диференціації. На ринках продовольства, де покупці приділяють увагу не лише ціні, але й споживчій цінності товару, стратегія оптимальних витрат виявляється більш вигідною, ніж стратегії низьких витрат. Це пояснюється тим, що за цією стратегією підприємство може пропонувати покупцям товар середньої якості за невисокою ціною або товар доброї якості за середньою ціною.

Другу групу факторів, що резервомобілізують дію, визначають передусім п'ять ключових елементів, які забезпечують підприємству конкурентну перевагу та сприяють зростанню прибутку:

1.Новітні технології: Інноваційні технології створюють можливості для впровадження різноманітних інновацій, що призводять до зниження витрат і підвищення якості послуг і робіт, тим самим сприяючи збільшенню прибутку підприємства.

2.Нові або змінені вимоги покупців: Підприємства, які реалізують продуктові та інші інновації, що відповідають новим вимогам споживачів, забезпечують собі конкурентну перевагу та підвищення прибутку.

3.Поява нового сегменту ринку: Утворення нового сегмента ринку або перегрупування існуючих сегментів надає можливість не лише залучити нових споживачів, а й знайти нові підходи до збільшення прибутку.

4.Зміна вартості або джерел ресурсів: Деякі виробники досягають конкурентних переваг і підвищення прибутку шляхом використання більш ефективних аналогів традиційних ресурсів та освоєння більш доступних джерел.

5.Зміна законодавчої бази і державного регулювання: Зміни у законодавстві та політиці уряду, таких як стандарти, охорона довкілля,

оподаткування, ліцензування, іноземні інвестиції, можуть стати додатковим стимулом для впровадження нововведень, що забезпечують конкурентні переваги та зростання прибутків.

Таким чином, впровадження заходів щодо використання резервів для збільшення прибутковості діяльності прямо сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності ТОВ «НЕЙЛ».

3.2 Відкриття станції технічного обслуговування автомобілів

З метою поліпшення фінансового стану підприємства через збільшення прибутковості, ми рекомендуємо введення нового напрямку діяльності – створення станції технічного обслуговування автомобілів МАЗ та ГАЗ, яка буде обслуговувати як транспортні засоби самого ТОВ "Нейл", так і автомобілі інших організацій та фізичних осіб. Ця ініціатива виникає з того, що наразі підприємство використовує послуги інших станцій технічного обслуговування для обслуговування свого автопарку.

Перший етап включає:

- отримання усіх необхідних дозволів на відкриття станції;
- реконструкція та ремонт об'єкта нерухомості;
- проведення робіт по впорядкуванню і підключенню об'єктів.

Другий етап включає:

- закупівлю устаткування для станції технічного обслуговування;
- монтаж устаткування;
- підготовку всіх приміщень до експлуатації.

Впродовж всього підготовчого періоду буде здійснюватися підбір кваліфікованого персоналу.

Джерела фінансування проекту будуть обмежені внесками власника, оскільки довгострокові кредити не будуть залучатися через не вигідні умови, запропоновані банками. Умови отримання банківського кредиту можуть бути

наступними: термін видачі кредиту - 24-36 місяці, відсоткова ставка - 24-26% річних в національній валюті, з нарахуванням за складним відсотком.

Опис послуг та робіт.

Станція технічного обслуговування буде надаватиме послуги з технічного обслуговування для свої так і інших автомобілів різних марок, включаючи сімейство МАЗ та ГАЗ-37021.

В таблиці 3.2 представлений список асортиментних груп робіт та послуг.

Таблиця 3.2 - Асортиментні групи робіт та послуг станції технічного обслуговування

№ п/п	Найменування асортиментних груп	Наближена кількість позицій	Групи, що роблять найбільший внесок у прибуток
1	Мастильно-заправні	15 – 20	+
2	Контрольно-діагностичні	40 – 45	+
3	Електротехнічні	10 – 15	+
4	Шиномонтажні і балансування	25 – 30	+
5	Монтажно-демонтажні	20 – 25	+
6	Жерстяно-зварювальні	25 – 30	
7	Ремонт рульового управління	2 – 10	
8	Ремонт рульової системи	5 – 10	
9	Ремонт двигунів	5 – 10	+
10	Ремонт та зарядка акумуляторів	3 – 7	+
11	Фарбування	9 – 14	+
12	Мийка	1 – 2	+
13	Інше	5 – 15	

В кожній групі товарів встановлено приблизну кількість позицій, що охоплює різні роботи та послуги в рамках цих груп.

Основну частину комплектуючих деталей та витратних матеріалів станція отримуватиме безпосередньо від виробників, з використанням посередників лише для незначної частини закупок.

Для станції технічного обслуговування, у межах даного проекту, було визначено місце розташування. Оптимальним варіантом виявилось приміщення для зберігання запасних частин, яке знаходиться неподалік від центрального входу.

Як вже відзначалося, станція технічного обслуговування буде проводити ремонтні та контрольні роботи не лише для внутрішнього автопарку, але й для всіх інших автомобілів. Зрозуміло, що у першому випадку йдеться про заощадження власних коштів на ремонті, а у другому - про безпосередній прибуток від послуг та робіт для зовнішніх транспортних засобів.

Стратегія відкриття станції технічного обслуговування автомобілів в рамках загальноекономічного підходу націлена на розвиток підприємства і забезпечення стабільного доходу в найближчому майбутньому. Незважаючи на конкуренцію на ринку схожих послуг, вправна організація та комплексне використання сучасних маркетингових стратегій дозволяють зайняти непокритий ринковий сегмент і отримати значущий прибуток.

Маркетингова концепція передбачає початковий етап роботи станції з обмеженим асортиментом робіт та послуг. На наступному етапі передбачається розширення асортименту, опираючись на відгуки та дослідження, в рамках базових послуг. Третім етапом може бути подальше розгортання станції як вшир, так і вглиб, що означає розширення асортименту за межі базових видів робіт та послуг.

Розрахунок інвестиційних витрат.

Капітальні вкладення включають вкладення в основні фонди:

$$K = K_{\text{прим}} + K_{\text{об}} + K_{\text{пр}} + K_{\text{інв}}, \quad (3.1)$$

де $K_{\text{прим}}$, $K_{\text{об}}$, $K_{\text{пр}}$, $K_{\text{інв}}$ - вартість відповідно приміщення, працюючого устаткування, вимірювальних і регулюючих пристроїв, господарського інвентарю.

Капітальні вкладення в приміщення залежать від вартості 1 кв.м приміщення, визначаються по розцінкам і по його площі:

$$K_{\text{прим}} = S_{\text{прим}} \times U_{\text{прим}}, \quad (3.2)$$

де $S_{\text{прим}}$ - загальна площа приміщення, кв.м; $U_{\text{прим}}$ - вартість 1 кв.м. площі, грн.

Для наближених розрахунків можна застосовувати укрупнені норми.

У нашому випадку немає необхідності придбати готовий об'єкт або будувати нове приміщення для станції. Як вже було вказано, можна провести реконструкцію приміщення для зберігання запасних частин, площа якого становить 60 квадратних метрів.

Розрахуємо витрати на капітальний ремонт даного приміщення (таблиця 3.3).

Таблиця 3.3 - Витрати на приведення приміщення до належного стану (реконструкція)

№ п/п	Матеріали та вироби	Вартість, грн
1	Цемент	15000
2	Пісок	5000
3	Сухі суміші	17000
4	Гіпсокартон	20000
5	Покриття на підлогу	7500
6	Покриття на стіни	3000
7	Сантехнічний вузол	4000
8	Вікна	12000
9	Двері	12500
10	Грати	6000
11	Освітлювачі	3000
12	Інші матеріали	10000
Разом		115000

Витрати на відновлення приміщення також включатимуть витрати на оплату праці робітникам, які проводитимуть ремонтні роботи. Проведемо розрахунки шляхом узагальнення, виходячи з того, що бригада робітників складатиметься з чотирьох осіб. Припустимо, що середньомісячна заробітна плата одного робітника становить 18000 грн. і тривалість робіт - два місяці. Отримаємо фонд заробітної плати з урахуванням нарахувань:

$$\Phi_z = (4 \times 6000 \times 2) \times 1,375 = 198000 \text{ грн.}$$

Капітальні вкладення в устаткування.

$$K_{об} = C_{omm} \times (1 + K_{Т.з.} + K_M), \quad (3.3)$$

де C_{opt} - оптова ціна устаткування, грн.; $K_{Т.З.}$ - коефіцієнт транспортно-заготівельних витрат; $K_{Т.З.}=0,01-0,05$; K_M - коефіцієнт, враховуючий витрати на монтаж; $K_M=0,1-0,15$ від оптових цін устаткування.

У сучасних автосервісах пропонується повний спектр послуг щодо діагностики та ремонту, що передбачає необхідність використання професійного обладнання. Сучасне автомайстерне обладнання включає, насамперед, діагностичне та шиномонтажне знаряддя. Діагностичне обладнання в автосервісі відіграє ключову роль, оскільки за його допомогою можна точно визначити тип та характер поломки автомобіля, що визначає подальші кроки у проведенні ремонту. Гаражне обладнання є важливим елементом устаткування. У автосервісах для цього обладнання відводиться значно місця, тому при переобладнанні нежитлового приміщення слід врахувати його оптимальне розташування. Гаражне обладнання для автосервісу, як правило, включає спеціальний верстат, стенд для балансування та підйомники, що дозволяє забезпечити високоякісний ремонт автомобілів.

Також до складу автосервісного обладнання входять мийки для автомобілів, які широко використовуються у багатьох автосервісах. За допомогою спеціальних професійних пілососів, відповідної хімії та обладнання для обігріву води можна швидко надати автомобілю заводський вигляд всього лише за декілька хвилин.

Розрахунок вартості обладнання зведемо у таблицю 3.4.

Таблиця 3.4 - Розрахунок вартості обладнання

Найменування обладнання	Кількість одиниць	Середня ціна, грн	Сумарна вартість, грн
1. Автоматичний шиномонтажний верстат	2	60000	120000
2. Верстат для балансування	2	45000	90000
3. Стенд для правки кузовів	1	34000	34000
4. Прилад для випробування двигунів	2	57500	115000
5. Прилад для відкачки масла	1	17500	17500
6. Установка для прокачування гідравлічних тормозних систем	1	36500	36500

7. Електровулканізатор для шин і камер	1	29500	29500
8. Мийка	1	105000	105000
9. Інше обладнання	20	-	50000
Разом			597500

Далі розрахуємо вартість обладнання із врахуванням доставки і монтажу. Результати представлено у таблиці 3.5.

Таблиця 3.5 - Розрахунок вартості обладнання із врахуванням доставки і монтажу

Найменування обладнання	Кількість одиниць	Середня ціна, грн	Витрати на доставку, грн	Витрати на монтаж, грн	Сумарна балансова вартість, грн
1. Автоматичний шиномонтажний верстат	2	12000	600	1200	25800
2. Верстат для балансування	2	9000	450	900	19350
3. Стенд для правки кузовів	1	6800	340	680	7820
4. Прилад для випробування двигунів	2	11500	575	1150	24725
5. Прилад для відкачки масла	1	3500	175	350	4025
6. Установка для прокачування гідравлічних тормозних систем	1	7300	365	730	8395
7. Електровулканізатор для шин і камер	1	5900	295	590	6785
8. Мийка	1	21000	1050	2100	24150
9. Інше обладнання	20	-	-	-	10000
Разом основних фондів	-	-	-	-	131050

Додатково потрібна шафа для спецодягу вартістю 700 грн.

У нематеріальних активах найбільшу питому вагу складають витрати на реєстрацію та отримання ліцензій. До них також відносяться: програма ведення бухгалтерського обліку «1С:Бухгалтерія. Версія 7.7».

Найменування та вартість нематеріальних активів наведена у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6 - Найменування і вартість нематеріальних активів

№ п/п	Найменування нематеріального активу	Вартість, грн
-------	-------------------------------------	---------------

1	Програмне забезпечення	37500
2	Ліцензія на право надавати послуги	45000
3	Державна реєстрація	2500
4	Візуалізація об'єкту	4450
Разом		89450

Розрахунок оборотних коштів та норматив їх використання представлені у таблиці 3.7. Визначення нормативу оборотних коштів здійснюється на підставі запасів різних матеріалів та грошових коштів, необхідних для закупівлі матеріалів на початку діяльності.

Таблиця 3.7 - Нормування оборотних коштів (виробничі запаси)

№ п/п	Найменування	Потреба на рік, грн	Норматив оборотних коштів, грн
1	Бензин	10000	500
2	Канцелярські товари	1500	250
3	Калькулятор	250	250
4	Папір для принтера	500	125
5	Папір для факсу	200	100
6	Масильні матеріали	45000	7500
7	Шліфувальні матеріали	32500	10000
8	Вимірюючі та регулюючі інструменти	12500	12500
9	Спецодяг для автомеханіків	3000	3000
10	Інші оборотні кошти	25000	5000
Разом оборотних коштів		130450	39225

Під час дослідження та розрахунків експертів було встановлено, що щоденний обіг станції обслуговування становить не менше 700 грн. Згідно з цим можна розрахувати необхідний обсяг закупівель товарів, таких як різноманітні насадки для устаткування, миючі засоби для миття автомобілів та інше. Для цього від планованого обороту без ПДВ слід відняти орієнтовну надбавку, яка становить приблизно 20%.

Крім того, станція буде надавати обслуговування своїм автомобілям серії МАЗ, які використовуються для транспортування деяких нафтопродуктів. Раніше витрати на обслуговування цих транспортних засобів становили в середньому приблизно 67 тис. грн щорічно. Очевидно, що введення власної

автомайстерні призведе до значної економії цих коштів (за винятком витратних матеріалів).

Складемо потребу ресурсах (на перший рік проекту), таблиця 3.8.

Таблиця 3.8 - Потреба в ресурсах (на перший рік життєвого циклу проекту)

Ресурси	Потреба, грн
Реконструкція приміщення	235000
Основні виробничі фонди	658750
Нематеріальні активи	89450
Оборотні кошти	130450
Норматив оборотних коштів	39225
Разом:	1152875

У сучасних умовах ринкового господарювання можливість залучення до компанії фахівців різних профілів визначає вибір видів послуг, які надає автосервіс. Проте в усіх випадках необхідно старатися вивчати та привертати досвідчених професіоналів, особливо тих, які спеціалізуються на найбільш популярних видів робіт. Шиномонтаж та ремонт є серед найбільш важливих видів послуг, і саме до таких професіоналів слід надавати перевагу при формуванні команди автосервісу. Деякі роботи, наприклад, добірка емалей та ремонт двигуна, можна здійснювати і в спеціалізованих підприємствах, що є досить поширеною практикою на сучасному ринку.

У цілому, вибір персоналу буде залежати від переліку планованих послуг. Серед найбільш важливих видів робіт є ремонт кузова, шиномонтаж і балансування, які є великою у попиті. Діагностичні послуги, ремонт і зарядка акумуляторів, фарбування, а також електротехнічні та кузовно-зварювальні роботи надаються із великою популярністю. Зазвичай, серед найбільш рентабельних послуг виділяються фарбування, шиномонтаж і кузовний ремонт.

Загальна чисельність працівників станції технічного обслуговування визначена на рівні трьох чоловік. Опис посад і вимоги до них представлені в таблиці 3.9.

Таблиця 3.9 - Штатний розклад

№ п/п	Посада	К-ть штатних одиниць	Обов'язки	Вимоги
1	Автомеханік	1	Виправляють, шпаклюють розбиту машину і готують її до малярних робіт; роблять грубу і остаточну шліфовку, готують автомобіль до фарбування і потім фарбують; визначають причини поломки; усувають неполадки в електроніці	Чоловік 25-40 років з в\о або т\о. 3 досвідом роботи
2	Робітник на мийці.	1	Підготувати автомобіль до очистки; обробка кузова і салона після мийки	Чоловік 20-40 років 3 досвідом роботи або без такого
3	Начальник станції технічного обслуговування (за сумісництвом бухгалтер)	1	Здійснення координації усіх робіт; планування діяльності; введення оперативного обліку	Чоловік 30 – 40 років з в\о. Досвід роботи не менше 5 років

Розрахунок фонду оплати праці працівників станції представлений в спеціальній таблиці 3.10. Надбавки робітників визначаються залежно від величини обороту, який робитиме станція за місяць.

Заробітна плата кожного працівника за місяць визначається як сума місячного окладу і надбавки до цього окладу.

Таблиця 3.10 - Розрахунок фонду оплати праці працівників станції технічного обслуговування

№ п/п	Посада	Місячний оклад, грн	Заплановані надбавки, %	Разом оплата за місяць, грн	Відрахування на соц.стах, грн	Разом оплата за рік, грн
1	Автомеханік	18000	15	20700	6750	329400
2	Робітник мийки	12000	10	13200	4500	212400
3	Начальник станції	21000	20	25200	7875	396900
Разом				59100	19125	938700

Перед тим, як складати кошторис витрат слід визначити величину амортизаційних відрахувань (таблиця 3.11).

Таблиця 3.11 - Розрахунок річних амортизаційних відрахувань податковим методом

№ п/п	Найменування основних фондів	Балансова вартість, грн	Річна норма амортизації, %	Амортизаційні відрахуванні (річні), грн
1	Автоматичний шиномонтажний верстат	129000	15	19350
2	Верстат для балансування	96750	15	14512,5
3	Стенд для правки кузовів	39100	15	5865
4	Прилад для випробування двигунів	123625	15	18543,75
5	Прилад для відкачки масла	20125	15	3018,75
6	Установка для прокачування гідравлічних тормозних систем	41975	15	6296,25
7	Електровулканізатор для шин і камер	33925	15	5088,75
8	Автоматичний шиномонтажний верстат	120750	15	18112,5
9	Автомийка	129000	15	19350
10.	Інші основні фонди	53500	15	8025
	Разом основних фондів	-	-	118162,5

Кошторис витрат для проекту (Таблицю 3.12) був складений на підставі аналізу накопиченої інформації про діючі автосервіси технічного обслуговування, а також з урахуванням отриманих результатів.

Таблиця 3.12 - Кошторис витрат

№ п/п	Найменування економічних елементів	Величина витрат, грн
1. Матеріальні витрати		
1.1	Прямі матеріальні витрати	130450
1.2	Енергія та опалення	90000
1.3	Обслуговування касового апарату	7000
1.4	Фонд оплати праці	1530900
1.1	Амортизаційні відрахування	118162,5
Разом витрат:		1876515
змінних витрат:		1758350
постійних витрат:		118162,5

Фінансовий результат від впровадження проекту відкриття станції технічного обслуговування представлений в таблиці 3.13.

Таблиця 3.13 - Фінансовий результат від впровадження проекту відкриття станції технічного обслуговування

№ п/п	Показник	Обчислення показника	Сума, грн
4	Валовий дохід	Виходячи із 6000 грн денної виручки	2160000
5	Витрати	Кошторис витрат	1876515
6	Прибуток валовий	Валовий дохід за мінусом кошторису витрат	283485
9	Податок на прибуток	25 % від прибутку	70871,25
10	Прибуток чистий	Прибуток оподаткування за мінусом податку на прибуток	212613,75
13	Інвестиції	×	983200

На завершальному етапі проведемо аналіз ефективності запропонованого заходу - відкриття станції технічного обслуговування. З цією метою розрахуємо ключовий показник - період окупності:

$$P_{окд} = \frac{Інвестиції}{Чистий прибуток + Амортизаційні відрахування}, \quad (3.4)$$

де $P_{окд}$ - період окупності.

Згідно формули (3.4) отримаємо:

$$P_{окд} = \frac{983200}{212613,75 + 118162,5} = 3 \text{ років.}$$

Узагальнюючи запропонований захід, можна зробити наступний висновок: відкриття станції технічного обслуговування автомобілів вважається доцільним і економічно обґрунтованим проектом, за умови, що життєвий цикл проекту складе принаймні п'ять років.

Таблиця 3.14 - Запропоновані заходи для зростання прибутковості ТОВ «НЕЙЛ»

Рекомендовані заходи	Методи здійснення заходів	Цілі, що досягаються	Показники ефективності, що характеризують результат
1. Проведення комплексу вирішення взаємопов'язаних проблем	Організаційні заходи Економічні заходи Виробничі заходи	Підвищення якості товарів, послуг, робіт на підприємстві в сучасних умовах	Зниження фондомісткості і матеріаломісткості продукції, поліпшення використання природних ресурсів
2. Впровадження нового проекту	Відкриття станції технічного обслуговування автомобілів	Додатковий прибуток від інвестиції	Отримання чистого прибутку в розмірі 212613,75 грн від інвестиції в розмірі 983200 грн. Окупиться дана інвестиція через 3 роки.

ВИСНОВКИ

Ефективність будь-якої підприємницької діяльності неможлива без позитивного фінансового результату та стійкої динаміки зростання. Тому керівництво активно спрямовує зусилля на досягнення позитивного прибутку та високої прибутковості підприємства. Це дозволяє компанії розширюватися та вкладати кошти у майбутні ініціативи та інновації. Отриманий прибуток визначає успішний шлях для подальшого розвитку компанії.

У першому розділі роботи, що розглядає теоретичні засади забезпечення прибутковості підприємства, було визначено суть та основні підходи до трактування поняття "прибутковість". Також проведена оцінка ключових факторів, що сприяють зростанню прибутку підприємств. Під час аналізу цього питання акцент був зроблений на значенні прибутковості у функціонуванні суб'єктів підприємницької діяльності та важливості вивчення різних аспектів цього складного процесу.

Визначено, що прибуток підприємства залежить від різноманітних чинників, таких як зростання обсягів виробництва та продажів продукції, оптимізація витрат, підвищення ефективності управління та ефективне використання ресурсів, а також розробка нових продуктів та розширення ринків збуту.

Другий розділ присвячений теоретико-методичним основам прибутковості підприємства. Було розглянуто систему показників оцінювання прибутку на ТОВ «НЕЙЛ». Незважаючи на високий рівень чистого доходу від реалізації продукції, зафіксований у 2018 році, спостерігається зниження цього показника в 2019 та 2020 роках. Це свідчить про труднощі у забезпеченні прибутковості в умовах змін на ринку та зростання витрат. Усі ключові показники рентабельності вказують на спад. Рентабельність власного капіталу, рентабельність активів та рентабельність виробничих засобів зменшилися, що свідчить про зниження ефективності використання ресурсів та капіталу підприємства.

У третьому розділі дипломної роботи були запропоновані заходи для зростання прибутковості ТОВ «НЕЙ».

ПЕРЕЛІК ДЖЕРЕЛ ПОСИЛАНЬ

1. Ареф'єва О. В., Бартківська В. В. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. / The 11th International scientific and practical conference “Modern research in world science” (January 29-31, 2023) SPC “Sci-conf.com.ua”, Lviv, Ukraine. 2023. 1579 p.
2. Валінкевич Н.В. Управління потенціалом та розвитком підприємств на основі модернізації / Н.В. Валінкевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту ту. – 2015. – № 1(45). - С. 128-134.
3. Ввідна сесія: стан і розвиток інновацій – звіт. АППАУ. 17.01.2023. URL: <https://appau.org.ua/publications/vvidna-sesiya-stan-i-rozvytok-innovatsij-zvit/>
4. Духновська Л. М., Павлов В. С. / Прибутковість підприємства: сутність та ефективність управління. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2018. №17. С. 100-103.
5. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. / Методика оцінювання прибутковості підприємства. Економіка і суспільство. 2017. Випуск № 12. С. 251-254.
6. Жигалкевич Ж. М. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. / Економіка і суспільство. 2017. № 4. С.145-148.
7. Загальна сума прямих збитків, завдана інфраструктурі України через війну, за підсумками червня 2023 року перевищила \$150 млрд. КСЕ. 2 серпня 2023 року. URL: <https://kse.ua/ua/about-the-school/news/zagalna-suma-pryamih-zbitkiv-zavdana-infrastrukturi-ukrayini-cherez-viynu-za-pidsumkami-cheruvnya-2023-roku-perevishhila-150-mlrd/>
8. Заморой В. Інноваційне управління прибутковістю підприємства. / Актуальні проблеми економіки. 2018. № 12. С. 192–200.
9. Основи підприємницької діяльності [Електронний ресурс]: підручник / В. М. Марченко, С. О. Тульчинська, І. В. Макалюк [та ін]; КПІ ім. Ігоря Сікорського / за редакцією д.е.н., проф. В. М. Марченко. - Електронні

тестові дані (1 файл: 6,29 Мбайт). - Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2022. – 516 с.

10. Іванюк В. Бухгалтерський облік, аналіз та аудит фінансового результату підприємства. / Київ: КНЕУ, 2016. 392 с.

11. Кисіль Я. С., Буряк А. В. Прибутковість підприємства та її складові. / Фінансові механізми сталого розвитку України в умовах сучасних викликів: тези доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених з нагоди 125 - річчя НУБіП України (м. Київ, 2 березня 2023 року). / К.: Редакційновидавничий відділ НУБіП України, 2023. 504 с.

12. Кількість інноваційно активних підприємств за видами економічної діяльності. Статистична інформація. Державна служба статистики. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>

13. Колісник Г.М. Сутність системи стратегічного управління витратами підприємницьких структур в умовах конкуренції. / Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.16. С. 227–239.

14. Кошельок, Г., Міндова, О., & Чернишова, Л. (2023). ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ. / Економіка та суспільство, (47).державний аграрно-економічний університет. / Ефективна економіка. 2015. № 4. збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. Дніпровський С. 18-25.

15. Лойко В.В. Шляхи збільшення обсягу прибутку та підвищення дієвості управління прибутком промислового підприємства в сучасних умовах господарювання. / Міжнародний науковий вісник (International Scientific Journal). 2015. № 7. С. 70-82.

16. Макроекономічні показники. Індекс промислової продукції (до відповідного періоду попереднього року, %). Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators>

17. Осипова Т. В. Теоретичні аспекти трактування прибутковості в сучасних умовах господарювання. / Управління розвитком. 2012. № 1. С. 82-84.

18. Романова Т. В., Даровський Є. О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України в сучасних умовах. / Дніпровський державний аграрно-економічний університет. Ефективна економіка. 2015. № 4. С. 18-25.

19. Сметанко О.В. Моделі і методи прийняття рішень в аналізі та аудиті. / Навчальний посібник рекомендовано МОН України. К: ЦУЛ, 2017. 456 с.

20. Сторчак В. О. Особливості формування та управління прибутковістю підприємства в умовах кризи. / Актуальні проблеми економіки. 2021. № 1. С. 179-184.

ДОДАТКИ

Додаток 1

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "НЕЙЛ"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	ХМЕЛЬНИЦЬКА	за ЄДРНОУ	2019 01 01
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	21336490
Вид економічної діяльності	Виробництво виробів з дроту, ланцюгів і пружин	за КОПФГ	6810100000
Середня кількість працівників	234	за КВЕД	240
Адреса, телефон	вулиця М.Красовського, буд. 64, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29000		25 93
			720089

Одиниця виміру: тис. грн. без десятичного знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (пробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2018 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	123	76
первісна вартість	1001	520	506
накопичена амортизація	1002	397	430
Незавершені капітальні інвестиції	1005	237	156
Основні засоби	1010	9 871	14 004
первісна вартість	1011	25 176	32 292
знос	1012	15 305	18 288
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	10 231	14 236
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	32 857	40 921
Виробничі запаси	1101	5 142	6 982
Незавершене виробництво	1102	4 378	3 185
Готова продукція	1103	7 498	9 995
Товари	1104	15 839	20 759
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	5 054	8 944
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	2 300	2 575
з бюджетом	1135	938	823
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	9	8
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 074	983
Готівка	1166	3	2
Рахунки в банках	1167	1 071	981
Витрати майбутніх періодів	1170	3	13
Частка перестраховика у страхових резервах у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1180	-	-
резервах збитків або резервах залежних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	29	7
Усього за розділом II	1195	42 264	54 274
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	52 495	68 510

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паієвий) капітал	1400	6 177	6 177
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	1 134	981
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	434	434
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	25 712	26 336
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	33 457	33 928
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	33	2 113
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	33	2 113
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	16 110	18 853
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	824	9 657
розрахунками з бюджетом	1620	307	150
у тому числі з податку на прибуток	1621	206	21
розрахунками зі страхування	1625	98	142
розрахунками з оплати праці	1630	364	517
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	221	100
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	1 753
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	325	465
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	756	832
Усього за розділом III	1695	19 005	32 469
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	52 495	68 510

Керівник

Федорук Сергій Степанович

Головний бухгалтер

Цісак Галина Василівна

¹ Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток 2

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	<u>Товариство з обмеженою відповідальністю "НЕЙТ"</u>	Дата (рік, місяць, день)	<u>2019, грудень, 31</u>	КОДИ
Територія	<u>ХМЕЛЬНИЦЬКА</u>	за ЄДРР	<u>11336490</u>	ДОКУМЕНТ ПРИБУТО
Організаційно-правова форма господарювання	<u>Товариство з обмеженою відповідальністю</u>	за КОДЗУ	<u>6810100000</u>	
Вид економічної діяльності	<u>Виробництво виробів з дроту, ланцюгів і пружин</u>	за КОПФГ	<u>240</u>	
Середня кількість працівників	<u>233</u>	за КВЕД	<u>25.93</u>	
Адреса, телефон	<u>вулиця М.Красовського, буд. 64, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29000</u>		<u>720089</u>	
Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)				
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):				
за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку				<input type="checkbox"/>
за міжнародними стандартами фінансової звітності				<input type="checkbox"/>

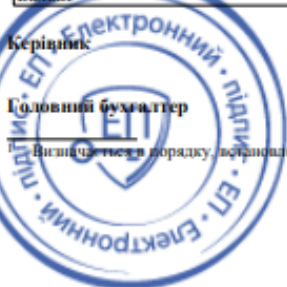
Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	76	33
первісна вартість	1001	506	511
накопичена амортизація	1002	430	478
Незавершені капітальні інвестиції	1005	156	74
Основні засоби	1010	14 004	11 380
первісна вартість	1011	32 292	32 721
знос	1012	18 288	21 341
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	14 236	11 487
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	40 921	38 835
Виробничі запаси	1101	6 982	6 562
Незавершене виробництво	1102	3 185	3 130
Готова продукція	1103	9 995	10 104
Товари	1104	20 759	19 039
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	8 944	9 364
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	2 575	2 906
з бюджетом	1135	823	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	8	19
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	983	1 539
Готівка	1166	2	2
Рахунки в банках	1167	981	1 537
Витрати майбутніх періодів	1170	13	70
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	7	20
Усього за розділом II	1195	54 274	52 753
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	68 510	64 240

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паісовий) капітал	1400	6 177	6 177
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	981	869
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	434	434
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	26 336	29 149
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	33 928	36 629
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	2 113	11 621
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Прізовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	2 113	11 621
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	18 853	9 396
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	9 657	3 637
розрахунками з бюджетом	1620	150	932
у тому числі з податку на прибуток	1621	21	63
розрахунками зі страхування	1625	142	110
розрахунками з оплати праці	1630	517	305
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	100	99
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	1 753	276
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	465	246
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	832	989
Усього за розділом III	1695	32 469	15 990
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	68 510	64 240



ЕП Федорук
Сергій
Степанович

Федорук Сергій Степанович

ЕП Цісак
Галина
Василівна

Цісак Галина Василівна

Підписано в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток 3

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
звітність"
(пункт 5 розділу I)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Фінансова звітність малого підприємства

Підприємство	Дата (рік, місяць, число)	Коди		
		2021	01	01
Товариство з обмеженою відповідальністю "НЕЙД"	за ЄДРПОУ	21336490		
Територія ХМЕЛЬНИЦЬКА	за КОАТУУ	6810100000		
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	240		
Вид економічної діяльності Виробництво виробів з дроту, ланцюгів і пружин	за КВЕД	25.93		
Середня кількість працівників, осіб 232				
Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком				
Адреса, телефон вулиця М.Красовського, буд. 64, м. ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, ХМЕЛЬНИЦЬКА обл., 29000		720089		

I. Баланс на 31 грудня 2020 р.

Актив	Код рядка	Форма № 1-м Код за ДКУД 1801006	
		На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	33,0	3,1
первісна вартість	1001	511,0	511,3
накопичена амортизація	1002	(478,0)	(508,2)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	74,0	948,5
Основні засоби :	1010	11 380,0	11 532,2
первісна вартість	1011	32 721,0	35 901,5
знос	1012	(21 341,0)	(24 369,3)
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	11 487,0	12 483,8
II. Оборотні активи			
Запаси :	1100	38 835,0	40 515,9
у тому числі готова продукція	1103	10 104,0	16 028,0
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	9 364,0	8 184,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	-	46,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	29,6
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 925,0	4 097,1
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 539,0	825,3
Витрати майбутніх періодів	1170	70,0	59,6
Інші оборотні активи	1190	20,0	56,8
Усього за розділом II	1195	52 753,0	53 785,2
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	64 240,0	66 269,0

Пасив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	6 177,0	6 176,6
Додатковий капітал	1410	869,0	756,5
Резервний капітал	1415	434,0	433,8
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	29 149,0	31 730,6
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	36 629,0	39 097,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	9 396,0	2 058,0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	11 490,0
товари, роботи, послуги	1615	4 012,0	2 499,7
розрахунками з бюджетом	1620	932,0	572,6
у тому числі з податку на прибуток	1621	63,0	-
розрахунками зі страхування	1625	110,0	143,2
розрахунками з оплати праці	1630	305,0	524,2
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	989,0	734,2
Усього за розділом III	1695	15 744,0	18 021,9
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
Баланс	1900	64 240,0	66 269,0

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 р.

Стаття	Код рядка	Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007	
		За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	151 132,9	174 043,0
Інші операційні доходи	2120	1 570,0	2 190,0
Інші доходи	2240	300,1	1 068,0
Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)	2280	153 003,0	177 301,0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(119 559,7)	(140 483,0)
Інші операційні витрати	2180	(27 448,3)	(28 660,0)
Інші витрати	2270	(3 047,9)	(4 846,0)
Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)	2285	(150 055,9)	(173 989,0)
Фінансовий результат до оподаткування (2280 – 2285)	2290	2 947,1	3 312,0
Податок на прибуток	2300	(476,3)	(612,0)
Чистий прибуток (збиток) (2290 – 2300)	2350	2 470,8	2 700,0

Керівник _____ (підпис)

Головний бухгалтер _____ (підпис)



ЕП Федорук

Сергій

Степанович

Віктор

Миколайович

Федорук Сергій Степанович _____

(ініціали, прізвище)

Соколюк Віктор Миколайович _____

(ініціали, прізвище)

Додаток 4

Підприємство Товариство з обмеженою відповідальністю "НЕЙЛТ"
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за СДРІОУ

КОДИ		
2019	01	01
21336490		

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2018 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	177 270	129 924
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	-	-
<i>премії, передані у перестраховування</i>	2012	-	-
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	-	-
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(142 460)	(100 391)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	34 810	29 533
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	-	-
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	1 574	1 073
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(7 263)	(6 538)
Витрати на збут	2150	(21 231)	(16 252)
Інші операційні витрати	2180	(964)	(792)
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	6 926	7 024
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	300	34
у тому числі:	2241	-	-
<i>дохід від благодійної допомоги</i>			
Фінансові витрати	2250	(3 599)	(2 535)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	3 627	4 523
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(656)	(869)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	2 971	3 654
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	153	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	153	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	153	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	3 124	3 654

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	98 388	68 739
Витрати на оплату праці	2505	12 856	9 716
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 765	2 015
Амортизація	2515	3 178	2 409
Інші операційні витрати	2520	16 907	13 583
Разом	2550	134 094	96 462

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Федорук Сергій Степанович

Головний бухгалтер

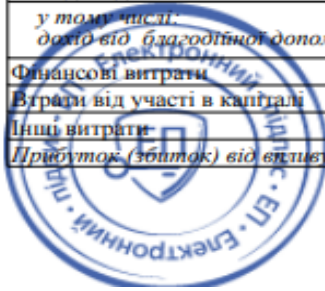
Цісак Галина Василівна

Додаток 5

Підприємство	Товариство з обмеженою відповідальністю "НЕЙЛ" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2020	01	01
			21336490		
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)			ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		
за	Рік 2019	р.			
Форма N2 Код за ДКУД			1801003		

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	174 043	177 270
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховання	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(140 483)	(142 460)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	33 560	34 810
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	2 190	1 574
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(6 447)	(7 263)
Витрати на збут	2150	(21 271)	(21 231)
Інші операційні витрати	2180	(942)	(964)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	7 090	6 926
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	1 068	300
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(4 520)	(3 599)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(325)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-



Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	3 313	3 627
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(612)	(656)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	2 701	2 971
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	112	153
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	112	153
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	112	153
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	2 813	3 124

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	87 143	98 388
Витрати на оплату праці	2505	14 690	12 856
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 188	2 765
Амортизація	2515	3 374	3 178
Інші операційні витрати	2520	15 995	16 907
Разом	2550	124 390	134 094

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-



ЕП Федорук
Сергій
Степанович

Федорук Сергій Степанович

ЕП Цісак Галина
Василівна

Цісак Галина Василівна