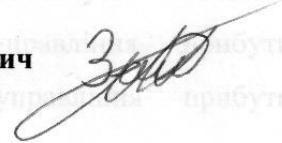


51  
18.06.2024

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ «ЖИТОМИРСЬКА ПОЛІТЕХНІКА»**  
**ФАКУЛЬТЕТ БІЗНЕСУ ТА СФЕРИ ОБСЛУГОВУВАННЯ**  
**КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ, БІЗНЕСУ ТА МАРКЕТИНГОВИХ**  
**ТЕХНОЛОГІЙ**

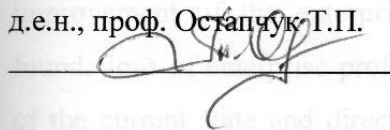
**Зайчик Олександр Олександрович**  
(студент групи ПІВ-5)



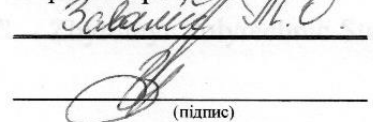
**БАКАЛАВРСЬКА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
**УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

(представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр»  
галузі знань 07«Управління та адміністрування» спеціальності  
076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»)

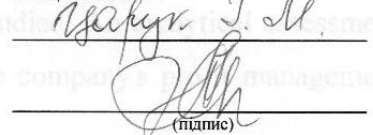
Допущено до захисту  
протокол № 5  
від 03.06.2024  
зав. кафедри менеджменту,  
бізнесу та маркетингових  
технологій  
д.е.н., проф. Остапчук Т.П.



Керівник роботи:

Зайчик М.О.  
  
(підпис)

Рецензент

Гарук І.М.  
  
(підпис)

Житомир, 2024

### **Анотація**

Зайчик О.О. Управління прибутком підприємства. – Рукопис.

Бакалаврська кваліфікаційна робота представлена на здобуття ступеня вищої освіти «бакалавр», галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність». – Державний університет «Житомирська політехніка», Житомир, 2024.

У бакалаврській кваліфікаційній роботі розглянуто особливості обґрунтування та удосконалення механізму управління прибутком підприємства. Досліджено теоретичні основи управління прибутком підприємства. Представлена аналітична оцінка сучасного стану та напрями удосконалення управління прибутком підприємства.

**Ключові слова:** прибуток, фінансовий результат, управління прибутком підприємства, рентабельність, резерви прибутковості.

### **Annotation**

Zaychyk O.O. Enterprise profit management. - Manuscript.

The bachelor's qualification work is submitted for the Bachelor's degree, field of knowledge 07 "Management and administration" of specialty 076 "Entrepreneurship, trade and stock exchange activity". - Zhytomyr Polytechnic State University, Zhytomyr, 2024.

The bachelor's qualification thesis examines the features of substantiation and improvement of the enterprise's profit management mechanism. The theoretical foundations of enterprise profit management were studied. An analytical assessment of the current state and directions for improving the company's profit management are presented.

**Keywords:** profit, financial result, enterprise profit management, profitability, profitability reserves.

## ЗМІСТ

|                                                                                                              |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| ВСТУП.....                                                                                                   | 4  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА .....                                          | 7  |
| 1.1. Сутність, завдання та принципи формування системи управління прибутком підприємства .....               | 7  |
| 1.2. Формування механізму управління прибутком підприємства .....                                            | 14 |
| 1.3. Методичні підходи та система показників для оцінки прибутковості підприємства .....                     | 23 |
| 1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємств ..... | 30 |
| Висновки до розділу 1 .....                                                                                  | 38 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «АТРІУМ СОЛЮШН».....     | 40 |
| 2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства.....                                                    | 40 |
| 2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства .....                                             | 46 |
| 2.3. Оцінка сучасного стану системи управління прибутком підприємства .....                                  | 54 |
| 2.4. Напрями удосконалення управління прибутком підприємства .....                                           | 61 |
| Висновки до розділу 2 .....                                                                                  | 72 |
| ВИСНОВКИ.....                                                                                                | 74 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....                                                                             | 77 |
| ДОДАТКИ.....                                                                                                 | 84 |

## ВСТУП

*Актуальність теми дослідження.* Становлення та розвиток ринкової інфраструктури в Україні суттєво впливають на фінансово-економічне, інформаційне і правове середовище діяльності підприємств, визначаючи зміст їхньої господарської діяльності. Процес інтеграції української економіки у світовий контекст призводить до перетворення фінансових відносин на мікрорівні. Однією з важливих проблем є висока кількість збиткових підприємств, що підкреслює необхідність вивчення причин та наслідків цього явища, особливо у контексті формування прибутку та ефективного використання ресурсів підприємства.

Прибутковість відіграє вирішальну роль у стійкому розвитку і функціонуванні будь-якого підприємства, є головною метою підприємницької діяльності і ключовим критерієм ефективності. Прибуток стає основним захисним механізмом підприємства від ризику банкрутства.

В умовах високої конкуренції ефективне управління прибутком стає важливим аспектом діяльності підприємства, оскільки прибуток є найбажанішим результатом. Для досягнення позитивної динаміки прибутковості необхідна розробка ефективної системи управління прибутком. Це породжує проблему визначення всіх переваг системи управління прибутком як основи ефективного функціонування підприємства. Чинниками, що впливають на фінансові результати у різних галузях економіки, можуть бути: діючий порядок формування та використання прибутку підприємств, зміни обсягів виробництва в галузі, ефективність фінансового менеджменту підприємств, тощо.

Проблеми формування, ефективного використання та управління прибутком відображені в численній кількості робіт зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів. Зазначеній проблематиці присвятили свої роботи: І. Балабанов, І. Бланк, М. Білик, Є. Брігхем, Дж. Ван Хорн, В. Геєць, Дж. Джуран, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П. Єгоров, І. Кац,

А. Ковальова, Г. Крамаренко, Л. Костирко, М. Коробова, Ю. Лисенко, Л. Лігоненко, С. Підкропивний, В. Стасюк та ін. Проте деякі аспекти потребують теоретичного обґрунтування та спеціальних наукових досліджень.

Зазначене обумовило вибір теми, постановку мети та завдань бакалаврської кваліфікаційної роботи. Обрана тема повністю відповідає проблемам напряму підготовки за спеціальністю 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність».

**Метою бакалаврської кваліфікаційної роботи** є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних засад формування, а також визначення напрямів підвищення ефективності управління прибутком ТОВ «Атріум Солюшн».

Поставлена мета обумовила вирішення наступних **завдань**:

- вивчити сутність, завдання та принципи формування системи управління прибутком підприємства;
- дослідити формування механізму управління прибутком підприємства;
- узагальнити методичні підходи та систему показників для оцінки прибутковості підприємства;
- вивчити нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємств;
- провести організаційно-управлінський аналіз діяльності підприємства
- здійснити діагностику фінансово-економічного стану підприємства;
- провести оцінку сучасного стану системи управління прибутком підприємства;
- розробити напрями удосконалення управління прибутком підприємства.

**Об'єктом** дослідження у бакалаврській кваліфікаційній роботі виступає процес управління прибутком підприємства, **предметом** – теоретичні, методичні та прикладні засади удосконалення управління прибутком підприємства.

**Методи дослідження.** Під час наукового дослідження було використані наступні методи: узагальнення – при формуванні історичної хронології

наукових підходів, при характеристиці наукових підходів та принципів; класифікації – при групуванні видів, факторів; вертикальний та горизонтальний методи аналізу – при аналізі структур та динаміки явищ; коефіцієнтний – при розрахунки систем коефіцієнтів, що відображають всі сторони господарсько-фінансової діяльності підприємства; табличний та графічний методи – при наочному відображенні отриманих результатів розрахунків на підприємстві.

**Інформаційною базою** дослідження виступили наукові фахові, навчальні та методичні публікації провідних вітчизняних та зарубіжних вчених у сфері управління прибутком підприємства, чинне законодавство України, статистичні дані, дані фінансової та управлінської звітності підприємства ТОВ «Атріум Солюшн».

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у тому, що запропоновано шляхи удосконалення управління прибутком підприємства на основі побудованої моделі диверсифікованого розвитку. Обґрунтовано економічний ефект від реалізації проекту виробництва нової продукції, а також розраховано вплив на прибутковість діяльності підприємства ТОВ «Атріум Солюшн».

**Структура та обсяг бакалаврської кваліфікаційної роботи.** Бакалаврська кваліфікаційна робота складається зі вступу, двох розділів, висновків, списку використаних літературних джерел, додатків. Основний зміст роботи викладено на 83 сторінках друкованого тексту. Робота містить 22 таблиці та 10 рисунків. Список використаних джерел налічує 67 найменувань. Робота містить 3 додатки.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

#### 1.1. Сутність, завдання та принципи формування системи управління прибутком підприємства

Прибуток підприємства виступає як першочергова та ключова мета в створенні та функціонуванні будь-якого економічного суб'єкта. Він відображає загальну обґрунтованість існування підприємства та є основою для економічного розвитку країни. У сучасних умовах високого рівня конкуренції на ринковій економіці підприємства змушені активно шукати ефективні стратегії розвитку, які не лише гарантують отримання максимально можливого прибутку, але й формують довгострокові конкурентні переваги [11, с.192].

Зазначений прибуток є не лише показником фінансового стану підприємства, а й визначальним фактором його здатності покривати всі витрати та забезпечувати ефективну діяльність у майбутньому. Відмінності у розмірах прибутку значущо впливають на фінансові можливості підприємств, оскільки великий прибуток відкриває широкі можливості для розширення виробничої діяльності.

Загалом, прибуток є критичним фінансовим показником, який визначає рівень стабільності в економіці країни та слугує джерелом для підвищення рівня добробуту населення. Отже, ефективне управління власним прибутком стає важливою умовою для досягнення стратегічних цілей та забезпечення стійкого розвитку підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища.

Прибуток представляє собою кінечний результат господарської діяльності суб'єкта, визначений як різниця між валовим доходом і валовими витратами, здійснюваними в ході ризикової та суспільно-корисної діяльності [3, с.160].

Для ефективного управління прибутком підприємство має провести детальний аналіз свого прибутку. Це дозволить виявити чинники, які

впливають на прибуток, визначити види діяльності, які приносять менший прибуток, і визначити витрати, що не мають очікуваного ефекту. Отримавши таку інформацію, підприємство може оцінити потенційні резерви для підвищення фінансових результатів та впроваджувати їх у виробничий процес.

В контексті управління прибутком, Н.С. Бондаренко визначає це як побудову системи управління, яка враховує тактичні та стратегічні аспекти, спрямована на підвищення кінцевих результатів діяльності суб'єкта господарювання. Його визначення розглядає управління прибутком як взаємопов'язану систему елементів, де кожен виконує конкретні завдання, а їх спільна дія забезпечує досягнення механізму отримання прибутку визначеної величини [6].

Н.І. Горбаль розглядає управління прибутком підприємства як складний комплекс заходів та методів, спрямованих на визначення та реалізацію найбільш економічно ефективних управлінських рішень. Ці рішення стосуються формування, розподілу та використання фінансово-економічного результату діяльності підприємства, спрямованого на досягнення його цілей та мети створення [13].

Т.Є. Воронкова розглядає управління прибутком як процес, що включає в себе пошук та прийняття управлінських рішень на всіх етапах формування, розподілу і використання прибутку на підприємстві [8].

М.М. Патер визначає систему управління прибутком як сукупність взаємопов'язаних елементів, кожен з яких має функціональне призначення, і спільна дія їх за певних умов забезпечує досягнення механізму отримання прибутку визначеної величини [43].

Є.О. Сябер вважає, що управління прибутком - це систематичний і комплексний процес, спрямований на формування, оптимізацію, розподіл та максимізацію фінансового результату підприємства. Цей процес включає в себе аналіз різних аспектів діяльності компанії, прийняття управлінських рішень для забезпечення ефективного використання ресурсів та досягнення стратегічних цілей щодо отримання прибутку [58].

Інші вагомі наукові дефініції поняття «управління прибутком підприємства» представлено у табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Окремі наукові дефініції поняття «управління  
прибутком підприємства»

| Автор                         | Визначення                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                             | 2                                                                                                                                                                                              |
| Богацька Н.М.<br>[5, с.104]   | Управління прибутком - це процес оптимізації та контролю за фінансовими результатами діяльності підприємства з метою досягнення максимального прибутку.                                        |
| Гаватюк Л.С.<br>[9, с.42]     | Управління прибутком підприємства - це система наукових методів та стандартів, спрямованих на забезпечення ефективного використання ресурсів для досягнення максимальної рентабельності.       |
| Єпіфнова І.Ю.<br>[19, с.252]  | Управління прибутком визначається як стратегічний підхід до створення унікальних конкурентних переваг, що призводять до стійкої прибутковості підприємства.                                    |
| Мардус Н.Ю.<br>[30, с.133]    | Управління прибутком - це процес формування та реалізації стратегії, спрямованої на максимізацію прибутку підприємства шляхом оптимізації його бізнес-моделі та процесів.                      |
| Півторак М.В.<br>[44, с.125]  | Управління прибутком – це виявлення та використання можливостей для збільшення прибутку, шляхом ефективного використання ресурсів та постійного вдосконалення стратегії.                       |
| Савіцький А.В.<br>[53, с.145] | Управління прибутком - це комплекс заходів, спрямованих на максимізацію доходів та мінімізацію витрат підприємства, забезпечуючи сталу та стійку фінансову успішність.                         |
| Субботович Ю.Л.<br>[57, с.40] | Управління прибутком – це процес, який включає в себе аналіз фінансових показників, виявлення ефективних стратегій та контроль за їхнім виконанням для досягнення максимального прибутку.      |
| Ткач О.В.<br>[59, с.185]      | Управління прибутком визначається як процес інноваційної активності, спрямованої на створення нових продуктів та ринкових можливостей, що призводять до зростання прибутковості.               |
| Черненко С.І.<br>[65, с.71]   | Управління прибутком - це педагогічний процес, аналогічний управлінню навчальними здобутками, який вимагає розвитку креативності, самостійності та ефективного використання ресурсів.          |
| Яренчак М.В.<br>[67, с.21]    | Управління прибутком – це система стратегічних та тактичних дій, спрямованих на збільшення прибутку підприємства, заснована на аналізі ринку, конкурентоспроможності та ефективності операцій. |

Таким чином, вважаємо, що управління прибутком представляє собою процес розробки та реалізації найбільш ефективних стратегій у вирішенні питань, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансового результату господарської діяльності підприємства. Головною метою цього процесу є забезпечення стабільного фінансового стану та ефективної

функціонування підприємства у майбутньому.

У контексті ринкової економіки прибуток виступає ключовим стимулом для підприємницької та виробничої діяльності підприємства, служачи фінансовою основою для розширення його діяльності та задоволення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу [66, с.405].

Процес управління прибутком визнається важливою складовою системи управління підприємством в цілому. Основним завданням цього процесу є виявлення найефективніших шляхів формування та розподілу прибутку, спрямованих на стимулювання росту господарської діяльності підприємства та підвищення його ринкової цінності.

Основні завдання управління прибутком на підприємстві наведено на рис. 1.1.

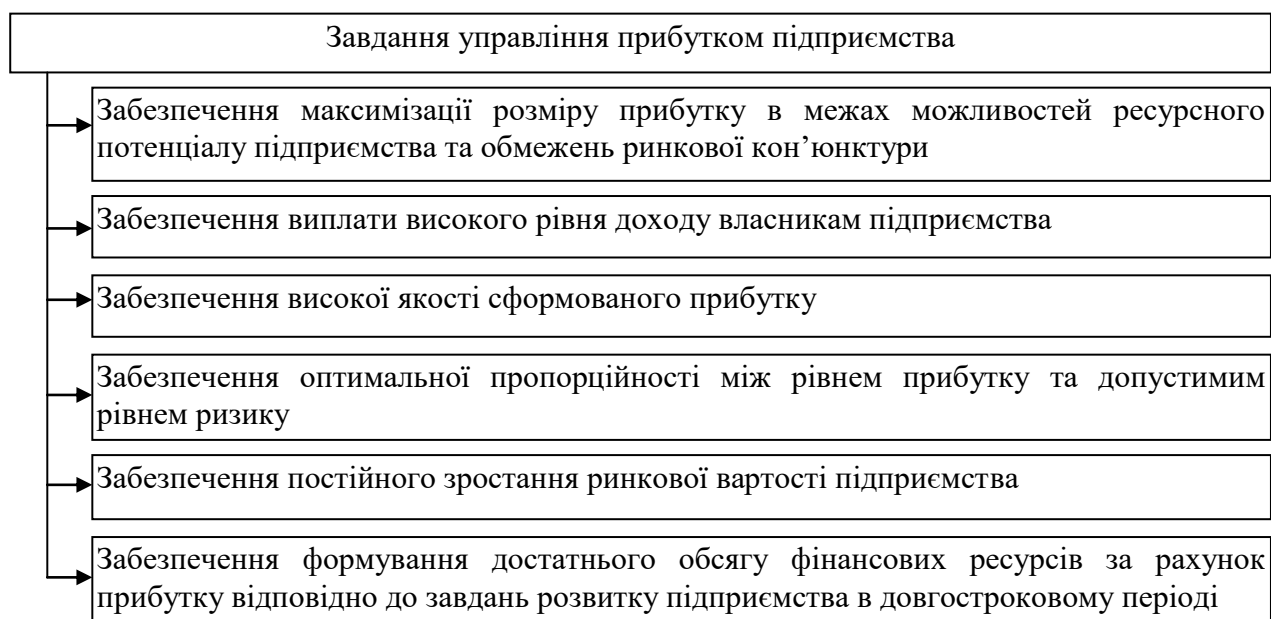


Рис. 1.1. Завдання управління прибутком підприємства [43; 67]

Ефективне управління прибутковістю є важливим аспектом для забезпечення зростання добробуту власників підприємств як на поточний момент, так і в перспективі. Основна мета цього управління полягає в гармонізації інтересів власників підприємства з інтересами держави та персоналу.

Система управління прибутком повинна бути тісно взаємопов'язаною з

загальною системою управління підприємством. Це важливо, оскільки прийняття управлінських рішень у всіх сферах діяльності підприємства безпосередньо або опосередковано впливає на рівень прибутку. Такий підхід створює нові можливості і джерела фінансування для розвитку підприємства, сприяючи збільшенню як доходів самого підприємства, так і доходів його власників і працівників [28, с.39].

Для забезпечення ефективного управління прибутком підприємства, враховуючи досліджені джерела, визначено принципи формування системи управління прибутком (рис. 1.2).

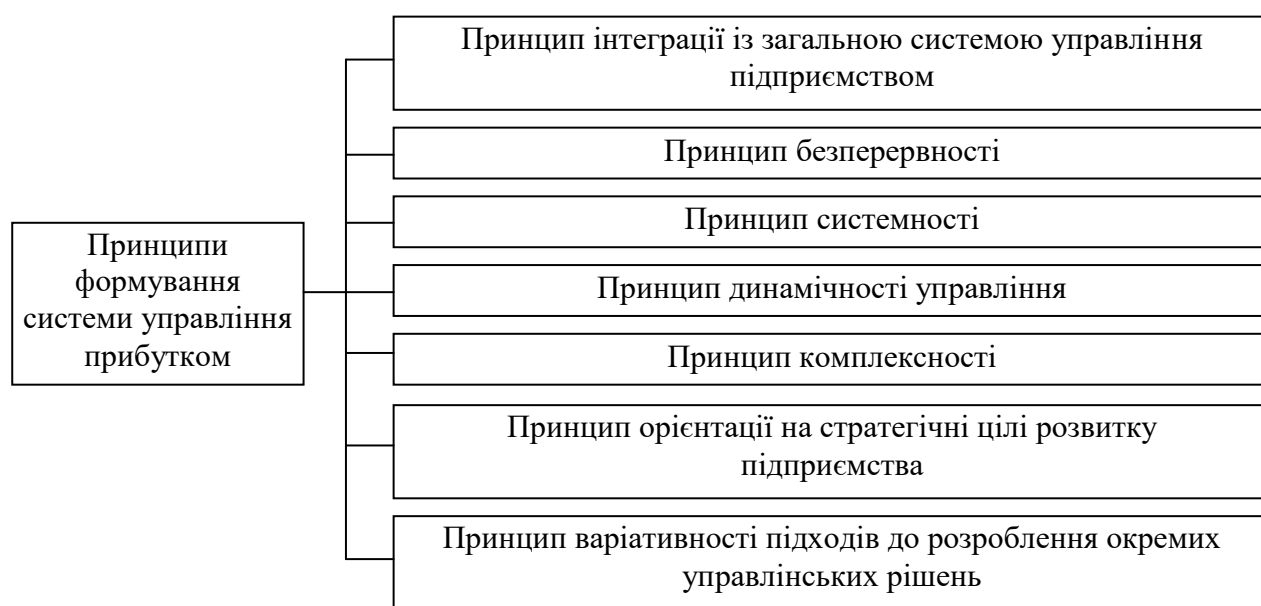


Рис. 1.2. Принципи формування системи управління прибутком [5; 16]

Принцип інтеграції з загальною системою управління підприємством передбачає взаємодію між цілями управління прибутком і стратегічними цілями розвитку підприємства, оскільки процес управління прибутком включає всі аспекти його діяльності та виникає внаслідок фінансово-господарської діяльності.

Принцип безперервності пояснює необхідність постійної дії системи управління прибутком, оскільки господарська діяльність підприємства є неперервною.

Принцип системності визначає, що управлінські рішення щодо прибутку

повинні спрямовуватися на досягнення максимального економічного ефекту за обмежених ресурсів.

Принцип комплексності гарантує ефективне формування та використання прибутку підприємством в цілому.

Принцип динамічності вимагає оперативної адаптації системи управління прибутком до постійних змін у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Принцип варіативності підходів полягає в розробленні та аналізі альтернативних сценаріїв розвитку господарської діяльності підприємства для прийняття управлінських рішень щодо прибутку.

А.С. Кучерява розрізняє три основні типи орієнтації підприємств на прибуток: максимізацію прибутку, отримання «задовільного» прибутку і мінімаксимізацію прибутку [28].

Орієнтація на максимізацію прибутку полягає в досягненні максимально високого рівня прибутку шляхом використання як внутрішніх резервів, так і споживачів. Багато вітчизняних підприємств спираються на цю стратегію. Проте використання її в короткостроковому плані не завжди забезпечує стійкого економічного зростання у довгостроковій перспективі. Це може призвести до того, що високий прибуток буде використаний на поточні потреби, а не на розвиток підприємства. Така стратегія може збільшити ризик банкрутства через втрату джерел фінансування для розширеного відтворення і зростання рівня ризику в діяльності.

Стратегія отримання «задовільного» прибутку ґрунтується на досягненні рівня прибутку, достатнього для покриття всіх витрат і забезпечення розвитку підприємства у довгостроковій перспективі. Основна ідея цієї стратегії полягає в урахуванні різноманітних ризиків під час планування. Вона передбачає закріплення конкурентних позицій на ринку, здатність до здійснення інвестиційного й інноваційного розвитку, а також враховує матеріальну мотивацію персоналу та інші аспекти.

Стратегія мінімаксимізації прибутку (стабільного прибутку) передбачає максимізацію мінімуму очікуваних доходів, одночасно з мінімізацією

максимуму можливих збитків, враховуючи дії конкурентів. Ця стратегія набуває популярності, оскільки вона сприяє рентабельності та розвитку підприємства, не вимагаючи абсолютної максимізації прибутку [28, с.39].

Залежно від обраної стратегії, підприємство визначає напрям розвитку своєї діяльності та формує конкретну систему управління прибутком, що визначає основні цілі та шляхи їх досягнення. Лише при наявності дієвої та правильно сформованої системи управління прибутком можливе ефективне керівництво фінансовими показниками підприємства.

Для досягнення підвищення рівня прибутку рекомендується проводити заходи в певній послідовності. Організаційні заходи включають удосконалення виробничої та організаційної структур, диверсифікацію виробництва та реструктуризацію виробництва. Потім слід виконати технічні заходи, такі як оновлення техніко-технологічної бази та вдосконалення виробів. Нарешті, доцільно застосовувати економічні важелі та стимули, такі як удосконалення тарифної системи, форм оплати праці та прискорення обігу оборотних коштів. Важливо враховувати, що проведення змін у визначеному порядку сприяє помітним та ефективним позитивним зрушенням в діяльності підприємства [7, с.275].

Таким чином, узагальнення різних підходів до визначення сутності управління прибутком вказує на те, що це є системою комплексних методів та заходів, спрямованих на збільшення прибутку та ефективний його розподіл. Система управління прибутком повинна тісно взаємодіяти з загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття рішень у будь-якій галузі впливає на формування прибутку. Створивши ефективну та раціональну систему управління, підприємство отримає можливість повністю реалізувати свій виробничий потенціал та досягти максимальних результатів у своїй діяльності. Управління прибутком визнається важливим елементом стратегічного управління підприємством, оскільки воно не лише визначає фінансовий успіх компанії, а й сприяє її стійкості та конкурентоспроможності на ринку.

## 1.2. Формування механізму управління прибутком підприємства

Прибуток є важливим показником, що відображає результати господарської діяльності підприємства. Цей фінансовий показник виконує ключову роль у фінансуванні розвитку, забезпеченні фінансової стійкості та платоспроможності компанії. Здобуття прибутку є основною метою підприємницької діяльності. Організація ефективного управління прибутком допомагатиме оптимізувати доходи та витрати, ефективно розподіляти ресурси та забезпечувати стабільний розвиток протягом тривалого періоду [9, с.42].

Управління прибутком підприємства базується на визначеному механізмі, який становить неотдільну частину системи управління. Перед тим як розглядати механізм управління прибутком, важливо розкрити значення терміну «механізм». Цей термін має грецьке походження і перекладається як «знаряддя» або «машина». У контексті наукових економічних досліджень цей термін широко використовується для вивчення функціонування «механізму економічної системи» з середини 60-х років XX століття.

В економічній літературі зустрічаються різноманітні трактування терміна «механізм». З урахуванням багатоваріантності визначень даного терміна «механізм» можна трактувати як [18; 61]:

- знаряддя для реалізації певних рішень;
- систему (набір взаємопов'язаних елементів);
- процес (послідовність певних перетворень).

З економічної точки зору механізм управління включає такі елементи:

- цілі та завдання управління;
- принципи управління;
- методи управління;
- організаційне та інформаційно-аналітичне забезпечення управління;
- ресурси управління (матеріальні, нематеріальні, трудові, фінансові, інвестиційні, інформаційні), з використання яких реалізується обраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети;

- нормативно-правове забезпечення управління;
- програмно-технічне забезпечення управління.

Механізм управління прибутком підприємства представляє собою систему компонентів, які визначають процес створення та втілення управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням прибутку.

I. Бланк виділяє чотири складові механізму управління прибутком підприємства, які представлено на рис. 1.3.

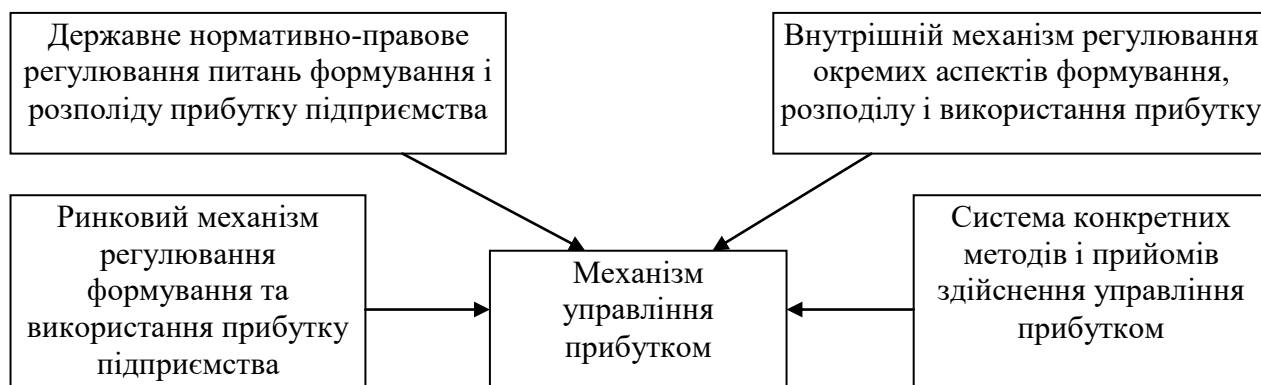


Рис. 1.3. Елементи механізму управління прибутком підприємства [28]

Механізм управління прибутком підприємства – це система послідовних дій, спрямованих на досягнення основної мети та завдань управління. Основною метою управління прибутком є ефективне формування, розподіл та використання прибутку для забезпечення стійкого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості [31, с.433].

Реалізація цієї мети включає вирішення таких завдань [21, с.146]:

1. Планування прибутковості: визначення необхідного рівня прибутку від операцій, інвестицій та фінансової діяльності підприємства.
2. Виявлення резервів зростання прибутку: аналіз та ідентифікація можливостей для підвищення прибутку підприємства.
3. Оцінка ризиків: визначення припустимого рівня ризиків, пов'язаних з операційною та фінансово-інвестиційною діяльністю.
4. Контроль за розподілом та використанням прибутку: забезпечення ефективного контролю за процесами розподілу та використання прибутку на підприємстві.

Управління прибутком на підприємстві включає ключові аспекти: формування, розподіл і використання прибутку. Цей процес потребує створення відповідного механізму, що складається з методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення.

Методичне забезпечення включає різноманітні методи аналізу, планування та контролю розміру прибутку. Організаційне забезпечення охоплює загальну структуру управління підприємством, включаючи структурні підрозділи, служби та відділи, а також їх взаємозв'язки. Це створює необхідні умови для розробки та прийняття ефективних управлінських рішень, зокрема щодо формування, розподілу та використання прибутку. Інформаційно-аналітичне забезпечення передбачає використання обширного масиву даних для моніторингу управління прибутком підприємства, враховуючи фактори як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Основу цього забезпечення становлять дані управлінського обліку [21, с.147].

Створення інформаційно-аналітичного забезпечення для управління прибутком підприємства включає в себе вирішення ряду завдань [16, с.89]:

- формування системи показників, які кількісно відображають процес управління прибутком підприємства;
- виокремлення факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на величину прибутку підприємства;
- розрахунок планових показників прибутку та прибутковості діяльності підприємств, окремих його підрозділів за видами діяльності та в цілому по підприємству;
- збирання й обробка даних бухгалтерського, оперативного, статистичного та управлінського обліку
- забезпечення високої якості отриманої інформації;
- зведення обробленої інформації з використанням сучасного методичного та технічного забезпечення;
- факторний аналіз обсягу та складу прибутку підприємства;
- визначення на основі отриманої інформації резервів зростання прибутку

та прибутковості діяльності підприємства тощо.

Формування прибутку підприємства пов'язане зі здійсненням операційної, фінансової та інвестиційної діяльності (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Структурна схема управління формуванням прибутку підприємства [33; 64]

Прибуток від операційної діяльності формується через здійснення операцій, пов'язаних із виробництвом або реалізацією основної продукції, що становить основну мету створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу. Величина прибутку підприємства також залежить від результатів фінансової та інвестиційної діяльності. До фінансової діяльності входить вплив на розмір і структуру власного та позикового капіталу підприємства, а інвестиційна діяльність пов'язана з придбанням та реалізацією необоротних

активів, а також фінансових інвестицій, що не є частиною еквівалентів грошових коштів [5, с.103].

Ключовими завданнями управління формуванням прибутку підприємства є [10, с.365]:

1. Визначення основних джерел його формування.
2. Забезпечення максимізації величини прибутку з урахуванням ресурсного потенціалу підприємства та ринкової кон'юнктури.
3. Забезпечення оптимального співвідношення між рівнем прибутковості підприємства та допустимим рівнем ризику.
4. Забезпечення максимізації ринкової вартості підприємства.
5. Забезпечення ліквідності активів та платоспроможності підприємства.
6. Забезпечення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства у довгостроковому періоді тощо.

У сучасних умовах економічного середовища управлінням розподілом та використанням прибутку підприємства приділяється особливе значення. Ефективність цього процесу напряду впливає на результативність господарської діяльності підприємства та його фінансову самостійність. Це, в свою чергу, має важливий вплив на вартість капіталу та ринкову ціну підприємства.

До основних завдань управління розподілом та використанням прибутку підприємства можна віднести [10, с.366]:

1. Забезпечення виплат податкових зобов'язань підприємства.
2. Забезпечення оптимального розподілу та використання чистого прибутку підприємства.
3. Забезпечення виплат необхідного рівня доходу на інвестований капітал власникам підприємства.
4. Забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до стратегії розвитку підприємства тощо.

Важливим етапом у процесі розподілу прибутку є встановлення та збереження оптимального співвідношення між різними частинами прибутку,

такими як податок, чистий прибуток підприємства і т. д. Цей процес можна розділити на два етапи [3; 19]:

1. Розподіл величини прибутку до оподаткування. Цей етап охоплює прибуток підприємства від його звичайної (операційної, фінансової та інвестиційної) діяльності. На цьому етапі прибуток розподіляється між підприємством і державою, яка отримує частину прибутку через сплату податку на прибуток.

2. Розподіл і використання чистого прибутку підприємства. Цей етап стосується чистого прибутку, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Чистий прибуток є кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства за звітний період. Цей прибуток використовується як джерело фінансування для розвитку підприємства, задоволення інвестиційних потреб, формування резервного фонду, виплат власникам корпоративних прав, преміальних виплат та соціальної підтримки персоналу. Інформація про цей процес відображається у фінансовій звітності підприємства, зокрема у формі № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».

Чистий прибуток підприємства спрямовується у двох напрямках (рис. 1.5).

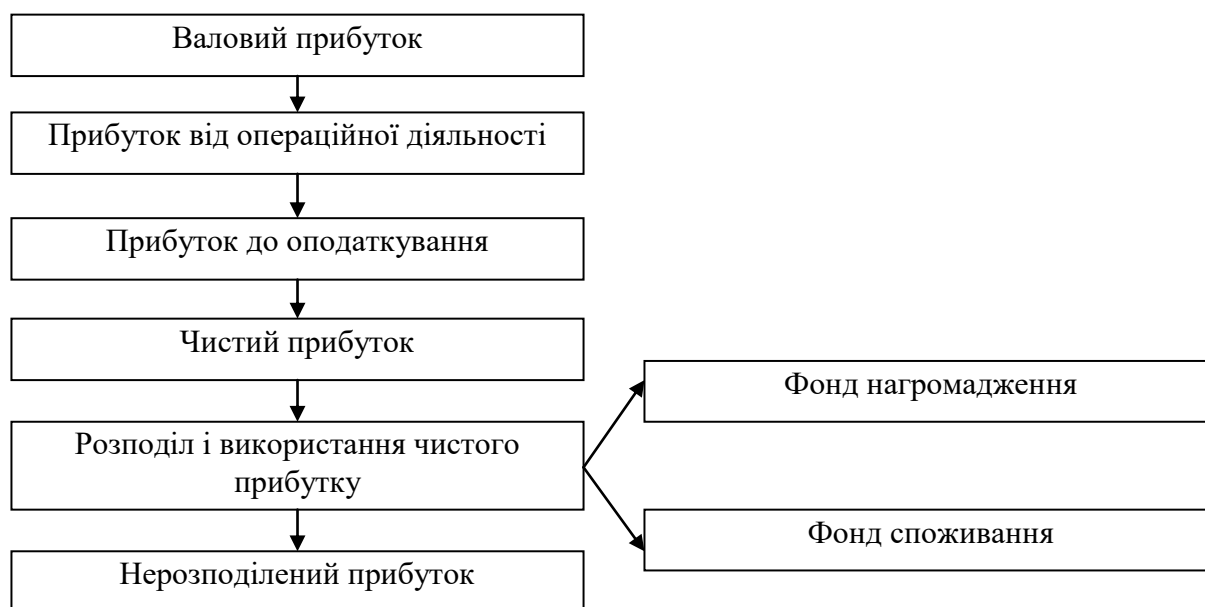


Рис. 1.5. Схема формування та використання чистого прибутку підприємства [20]

1. Прибуток, отриманий підприємством, може бути спрямований на різні цілі, такі як виплата дивідендів, призначення доходів засновникам товариства, розширення статутного капіталу, формування резервного фонду чи інших спеціальних фондів, призначених для покриття витрат, пов'язаних з діяльністю підприємства. Згідно зі статтею 75 Господарського кодексу України, підприємства можуть створювати такі спеціальні фонди за рахунок прибутку: фонд розвитку виробництва, фонд споживання (оплати праці), резервний фонд та інші фонди, що передбачені статутом підприємства [20, с.190].

2. Решта прибутку залишається на підприємстві у вигляді нерозподіленого прибутку, який є джерелом фінансування для подальшого розвитку підприємства. Цей прибуток утримується підприємством для реінвестування у його діяльність. Нерозподілений прибуток формується як залишок чистого прибутку після виплати дивідендів, засновникам, резервних відрахувань та інших фондів, що передбачені статутом підприємства. Цей прибуток відображається в балансі підприємства і може бути використаний для виплати дивідендів, відшкодування збитків або для інших цілей, визначених у статуті підприємства [20, с.191].

Порядок розподілу та використання чистого прибутку визначається самим підприємством, відповідно до положень його статуту, і залежить від його юридичної форми. Наприклад, відповідно до Закону України «Про акціонерні товариства», акціонерні товариства мають зобов'язання формувати резервний капітал не менше ніж у розмірі 15% від статутного капіталу. Це здійснюється шляхом регулярних відрахувань з чистого прибутку або з нерозподіленого прибутку. Важливо враховувати, що розмір щорічних відрахувань не може бути меншим за 5% від чистого прибутку за рік. Зібрані кошти резервного фонду, як правило, використовуються для виплати дивідендів за привілейованими акціями та компенсації збитків акціонерного товариства.

Згідно з чинним законодавством чистий прибуток підприємств також може розподілятися і використовуватися для виплати державних дивідендів такими суб'єктами господарювання [14; 55]:

- державними унітарними підприємствами, у т. ч. казенними, їх об'єднаннями та дочірніми підприємствами;

- акціонерними холдинговими компаніями, іншими суб'єктами господарювання, у статутному капіталі яких є частка держави, їх дочірніми підприємствами;

- господарськими товариствами, понад 50% акцій (часток, паїв) яких належать (внесені до статутного капіталу) іншим акціонерним товариствам, контрольними пакетами акцій яких володіє держава.

Для забезпечення контролю над процесом управління прибутком на підприємстві рекомендується встановлювати центри відповідальності - внутрішні структурні підрозділи та служби підприємства, які відповідають за розробку та прийняття управлінських рішень в різних аспектах формування, розподілу та використання прибутку, а також несуть відповідальність за отримані результати [2]. Заснування таких центрів сприяє ефективнішому організаційному забезпеченню управління прибутком підприємства, оскільки для кожного центру визначаються конкретні цілі, розробляються плани, ведеться облік результатів, проводиться оцінка діяльності персоналу, і встановлюється особиста відповідальність за прийняті управлінські рішення.

Управління прибутком підприємства на основі центрів відповідальності включає в себе кілька етапів [31, с.433]:

1. Аналіз особливостей функціонування окремих структурних підрозділів, оцінка їх впливу на формування, розподіл та використання прибутку.

2. Визначення основних типів центрів відповідальності в контексті структурних підрозділів підприємства.

3. Розробка системи прав, обов'язків і рівня відповідальності керівників цих центрів.

4. Створення планових (нормативних) завдань для центрів відповідальності у формі поточних або капітальних бюджетів.

5. Здійснення контролю за виконанням завдань центрами відповідальності через збір і аналіз відповідної інформації та визначення причин відхилень від

запланованих показників.

Залежно від сфери впливу керівника структурного підрозділу виділяють три типи центрів відповідальності [41]:

1. Центр витрат. Керівник цього підрозділу контролює витрати центру, але не відповідає за доходи та інвестиції.
2. Центр прибутку. Керівник цього центру відповідає за контроль як витрат, так і доходів, але не має обов'язків стосовно інвестицій у власні активи.
3. Центр інвестицій. Керівник такого структурного підрозділу контролює витрати, доходи та інвестиції одночасно.

Таким чином, створення центрів відповідальності дозволяє підприємству ефективно планувати та контролювати прибуток для досягнення його оптимального розміру, забезпечуючи високу ефективність діяльності всього підприємства та його структурних підрозділів [63, с.52].

Отже, для забезпечення динамічного розвитку підприємства надзвичайно важливим є створення ефективного механізму управління прибутком. Основною метою цього механізму є створення умов для ефективного формування, розподілу та використання прибутку у поточному і перспективному періодах. Управління прибутком підприємства передбачає впровадження методичного, організаційного та інформаційно-аналітичного забезпечення з метою раціонального використання ресурсів підприємства. Формування прибутку підприємства здійснюється в процесі його операційної, фінансової та інвестиційної діяльності, включаючи управління доходами та витратами. Це також охоплює податкові платежі, операційні та фінансові важелі, а також стратегічне планування прибутку від різних сфер діяльності підприємства. Управління розподілом і використанням прибутку повинно бути відповідним загальній стратегії розвитку підприємства, сприяючи підвищенню його ринкової вартості та забезпечуючи формування достатніх ресурсів з урахуванням інтересів власників і працівників підприємства.

### **1.3. Методичні підходи та система показників для оцінки прибутковості підприємства**

Використання економічного аналізу в підприємницькій діяльності є складною системою взаємопов'язаних методів наукового вивчення окремих явищ, процесів і результатів. Це обумовлено необхідністю виявлення закономірностей і тенденцій у розвитку економічних систем. Для власників підприємства критичними є стабільність, прибутковість та ефективність їхньої діяльності. Отже, проведення економічного аналізу, що включає визначення та оцінку факторів, впливаючих на весь бізнес або його окремі аспекти, відіграє невід'ємну роль у прийнятті обґрунтованих господарських рішень [41].

Особлива увага при аналізі прибутковості підприємства зосереджена на виявленні досягнень та недоліків у різних сферах, таких як виробництво та реалізація продукції. Цей аналіз націлений на встановлення взаємозв'язків між показниками прибутковості та іншими економічними параметрами з метою підвищення рівня прибутку та рентабельності підприємства.

Інформаційною базою для здійснення аналізу прибутковості підприємства слід вважати дані бухгалтерських звітностей, наприклад такі форми як [39]:

1. №1 «Баланс підприємства»;
2. №2 «Звіт про фінансові результати»;
3. №3 «Звіт про рух грошових коштів»;
4. №4 «Звіт про власний капітал»;
5. №5 «Примітки до річної фінансової звітності».

Додатковими джерелами інформації, що використовуються для проведення необхідних розрахунків та формування висновків, в сучасних умовах є фінансові плани, результати аудиторських перевірок, бізнес-плани, матеріали ревізій та інші. Зазначені документи становлять важливий комплекс інформації для аналізу фінансової стійкості та ефективності суб'єкта господарювання. Елементи методик оцінки прибутковості підприємств за вітчизняними науковцями представлено у табл. 1.2.

Елементи методик оцінки прибутковості підприємств за вітчизняними  
науковцями

| Автор                                      | Елементи оцінювання прибутковості підприємства                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Білоус О.І [4]                             | 1) оцінка структури, виконання плану і динаміки з прибутку;<br>2) оцінка впливу факторів на зміну прибутку;<br>3) оцінка впливу факторів на зміну рентабельності;<br>4) виявлення резервів зростання прибутку і рентабельності і розробка заходів для використання виявлених резервів                                                                                                                                     |
| Глушко А.Д.,<br>Грачова А.О. [12]          | 1) вертикальний та горизонтальний аналізи прибутку за видами діяльності;<br>2) оцінка динамічних показників прибутковості за роками;<br>3) аналіз структурних компонентів прибутку;<br>4) аналіз показників прибутковості;<br>5) порівняльний аналіз рівня прибутковості;<br>6) факторний аналіз прибутку;<br>7) аналіз процентної маржі                                                                                  |
| Чумаченко М.Г.<br>[18]                     | 1) аналіз обсягів, динаміки та структури фінансових результатів;<br>2) оцінка впливу факторів на фінансові результати від різних видів діяльності;<br>3) аналіз взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток»;<br>4) аналіз показників рентабельності;<br>5) аналіз розподілу та використання прибутку підприємства, його впливу на фінансовий стан;<br>6) аналіз резервів збільшення прибутку та підвищення рентабельності. |
| Єпіфанова І.Ю.,<br>Гуменюк В.С. [19]       | 1) вертикальний і горизонтальний аналіз фінансових результатів підприємства;<br>2) факторний аналіз прибутку;<br>3) аналіз показників рентабельності;<br>4) факторний аналіз показників рентабельності;<br>5) система «директ-кост» як теоретична база аналізу витрат та оптимізації прибутку;<br>6) аналіз резервів збільшення прибутку.                                                                                 |
| Ізмайлова К. В.<br>[23]                    | 1) структурно-динамічний аналіз фінансових результатів, у тому числі доходів та витрат;<br>2) факторний аналіз фінансових результатів;<br>3) коефіцієнтний аналіз фінансових результатів;<br>4) аналіз показників рентабельності.                                                                                                                                                                                         |
| Мочаліна З. М.,<br>Поспелов О. В.<br>[38]  | 1) аналіз складу, рівня, динаміки та структури фінансових результатів;<br>2) аналіз прибутку від реалізації продукції;<br>3) аналіз рівня беззбитковості;<br>4) аналіз рентабельності;<br>5) аналіз виробничого та фінансового левериджу;<br>6) оцінка резервів зростання прибутку й рентабельності від реалізації продукції.                                                                                             |
| Півторак М. В.,<br>Музиченко О. М.<br>[44] | 1) аналіз складу, рівня, динаміки й структури фінансових результатів;<br>2) факторний аналіз прибутку від операційної діяльності;<br>3) аналіз взаємозв'язку обсягів виробництва, собівартості та прибутку.                                                                                                                                                                                                               |

Як бачимо з табл. 1.2 підходи у сфері розрахунку елементів (етапів) діагностики прибутковості відповідних вчених-економістів різняться. Автором запропоновано власне трактування моделі аналізу прибутковості (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Узагальнена логіко-структурна схема аналізу прибутковості підприємства [23; 44]

Як можна бачити на рис. 1.6, на першому етапі аналізу прибутковості розумно провести комплексне вивчення обсягів, динаміки та структури фінансових результатів, а також оцінити виконання планів з прибутку. У

даному випадку основними методами є горизонтальний та вертикальний аналіз.

Горизонтальний аналіз полягає в порівнянні значень однакових показників протягом різних часових періодів. Інший термін для цього методу - трендовий, оскільки його суть полягає в визначенні динаміки змін відповідних показників. Важливим обмеженням застосування цього методу в економічному аналізі, особливо при порівнянні показників у вартісному вираженні, є відсутність врахування фактора інфляції. Таким чином, доцільно вносити корективи в досліджувані показники, враховуючи індекс інфляції. Окремим варіантом горизонтального аналізу в економіці є порівняння фактичних результатів з плановими для визначення ступеня досягнення поставлених цілей [56, с.129].

Використання вертикального аналізу включає в себе визначення відносних показників, зокрема частки елементів об'єкта дослідження у загальній структурі. Наприклад, це може бути частка прибутку від реалізації конкретного виду продукції у сукупному прибутку підприємства. Застосування цього виду аналізу виправдане з двох основних причин [61, с.226]:

- 1) для порівняння результатів діяльності між різними підприємствами;
- 2) для уникнення впливу інфляції на об'єктивність отриманих результатів.

Після оцінки рівня, структури та динаміки фінансових результатів здійснюється аналіз, формуються аналітичні висновки, тобто проводиться інтерпретація отриманих розрахунків (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Варіанти аналітичних висновків після проведення горизонтального та вертикального аналізів фінансових результатів діяльності підприємства [66]

| Напрямок аналізу                                                              | Аналітичний висновок                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| Загальна оцінка виконання фінансового плану з прибутку                        | План виконано (якщо відносне відхилення – 1).                          |
|                                                                               | План перевиконано (якщо відносне відхилення > 1).                      |
|                                                                               | План не виконано (якщо відносне відхилення < 1).                       |
| Зміна окремих складових та вплив цієї зміни на загальний фінансовий результат | Зміна окремих складових прибутку збільшує загальний прибуток (збиток). |
|                                                                               | Зміна окремих складових прибутку зменшує загальний прибуток (збиток).  |
| Зміна темпів в розрізі окремих складових частин                               | Темп зростання прибутку в порівнянні з минулим роком збільшився.       |
|                                                                               | Темп зростання прибутку в порівнянні з минулим роком зменшився.        |

Коефіцієнтний метод включає в себе розрахунок спеціальних коефіцієнтів, які розглядають різні аспекти аналізу та враховують вплив зовнішніх та внутрішніх факторів [39]. У зв'язку з тим, що аналіз прибутковості здійснюється на основі двох ключових показників - прибутку та рентабельності, пропонується розглядати коефіцієнти кожної з цих груп окремо.

Коефіцієнти прибутковості дозволяють оцінити прибуток в порівнянні з обсягом продажів і використовуються для порівняння результатів діяльності різних підприємств. Формули та основні характеристики цих коефіцієнтів представлені в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Коефіцієнти прибутковості, формули їх розрахунку  
та коротка характеристика [4; 12]

| Показник                                                                | Методика розрахунку                                                                                                                                                      | Характеристика                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Коефіцієнт валового прибутку                                            | $\frac{\text{Дохід від реалізації} - \text{Собівартість реалізації}}{\text{Дохід від реалізації}}$                                                                       | Показує у відсотковому виразі, скільки доходу від реалізації залишається після обліку витрат, пов'язаних з виробництвом (реалізацією) продукції, товарів, надання послуг. |
| Коефіцієнт операційного прибутку                                        | $\frac{\text{Прибуток від операційної діяльності (Earnings Before Interest and Taxes, EBIT)}}{\text{Дохід від реалізації}}$                                              | Вимірює, скільки залишається в розпорядженні підприємства до обліку фінансових і податкових зобов'язань.                                                                  |
| Доходність продаж (прибутковість на основі чистого прибутку)            | $\frac{\text{Прибуток після оподаткування}}{\text{Дохід від реалізації}}$                                                                                                | Показує прибутковість підприємства після оподаткування.                                                                                                                   |
| Коефіцієнт прибутку до сплати процентів, податків і амортизації, EBITDA | $\frac{\text{Прибуток до сплати процентів, податків і амортизації (Earnings Before Interest, Tax, Amortization and Depreciation, EBITDA)}}{\text{Дохід від реалізації}}$ | Показує прибутковість групи до сплати процентів, податків і амортизації.                                                                                                  |

У табл. 1.5 представлена характеристика коефіцієнтів рентабельності, що визначають в певній мірі ефективність діяльності суб'єкта господарювання, а отже відображають рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва.

Коефіцієнти рентабельності, формули їх розрахунку  
та коротка характеристика [4; 12]

| Показник                                                     | Методика розрахунку                                                                                  | Характеристика                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва</b> |                                                                                                      |                                                                                                                                               |
| Рентабельність операційної діяльності                        | Фінансовий результат від операційної діяльності / Операційні витрати                                 | Показує те, скільки отримано прибутку від операційної діяльності з однієї гривні операційних витрат.                                          |
| Рентабельність звичайної діяльності                          | Фінансовий результат від звичайної діяльності / Витрати звичайної діяльності                         | Показує те, скільки отримано прибутку від звичайної діяльності на одну гривню звичайних витрат.                                               |
| Рентабельність господарської діяльності                      | Фінансовий результат від господарської діяльності / Витрати господарської діяльності                 | Показує те, скільки отримано прибутку від господарської діяльності з однієї гривні загальних витрат.                                          |
| Рентабельність виробничих витрат                             | Валовий прибуток / Собівартість реалізованої продукції                                               | Показує те, скільки отримано прибутку з кожної гривні, витраченої на виробництво і реалізацію продукції.                                      |
| Коефіцієнт загальної рентабельності                          | Валовий прибуток/ Чистий дохід                                                                       | Показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу від реалізації продукції.                                                      |
| <b>Рентабельність продажів</b>                               |                                                                                                      |                                                                                                                                               |
| Рентабельність продажу                                       | Чистий прибуток / Чистий дохід від реалізації                                                        | Показує, яку величину операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції.                                          |
| Рентабельність реалізованої продукції                        | Чистий дохід / Собівартість реалізованої продукції                                                   | Характеризує прибутковість господарської діяльності підприємства від основної діяльності.                                                     |
| <b>Рентабельність капіталу та його складових</b>             |                                                                                                      |                                                                                                                                               |
| Рентабельність сукупних активів                              | Чистий прибуток / Сукупні активи                                                                     | Характеризує ефективність використання усіх активів підприємства.                                                                             |
| Рентабельність виробничих активів                            | Чистий прибуток / Середньорічна вартість основних виробничих засобів і матеріальних оборотних коштів | Показує рівень прибутковості основних і оборотних виробничих активів.                                                                         |
| Рентабельність власного капіталу                             | Чистий прибуток / Власний капітал                                                                    | Показує, яка віддача (норма прибутку) на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника – головне завдання управління підприємством. |
| Рентабельність залученого капіталу                           | Чистий прибуток / Залучений капітал                                                                  | Показує величину прибутку, яка припадає на одну гривню залученого капіталу.                                                                   |

Наступними етапами в аналізі прибутковості є використання кореляційного та регресійного аналізу, які ґрунтуються на обробці статистичних даних. За допомогою цих методів можна встановити математичні взаємозв'язки між досліджуваними показниками та здійснити кількісну оцінку ступеня взаємодії. Зокрема, застосовуючи коефіцієнти кореляції, можна визначити і кількісно оцінити щільність взаємозв'язку між ними. На практиці, кореляційний та регресійний аналіз можуть бути використані для прогнозування чистого прибутку підприємства. Це виконується на основі динаміки показників у часовому ряду, з врахуванням середньорічних темпів приросту та середнього приросту [7, с.276].

Сучасна система планування та управління прибутком підприємства неможлива без застосування методів економіко-математичного моделювання. Це обумовлено великою кількістю факторів, які впливають на діяльність підприємства, як ззовні, так і всередині його. Всі ці фактори узгоджуються і створюють область невизначеності, яка робить моделювання необхідним інструментом. Результатом використання моделей є можливість оптимізації виробничої структури підприємства та адаптація до конкретних умов з метою підвищення його ефективності [16, с.89].

Моніторинг показників прибутковості грає важливу роль у формуванні фінансової інформації, яка є основою для ухвалення управлінських рішень щодо функціонування підприємства. Один із широко використовуваних методів оцінки даних підприємства - це ABC-аналіз. Використання цього методу має численні переваги, такі як виділення пріоритетних напрямів діяльності, служить джерелом для стратегічного планування підприємства та допомагає забезпечити загальне розуміння ефективності як всього підприємства, так і його окремих підрозділів [33, с.125].

Останнім часом західні компанії активно користуються системою фінансового аналізу «Дюпон» (The Du Pont System of Analysis), яку розробили фахівці підприємства «Дюпон» (також відомого як «Дюпонкаскад»). Згідно з цією системою, головними завданнями аналізу є [12; 61]:

1. Визначення п'яти ключових коефіцієнтів на основі бухгалтерської звітності, а саме: прибутковість власного капіталу, прибутковість активів, прибутковість продажів, оборотність активів, мультиплікатор акціонерного (власного) капіталу.

2. Отримання загального уявлення про розвиток компанії в часі шляхом оцінки динаміки розрахованих показників.

3. Виділення ключових напрямків глибокого вивчення діяльності підприємства.

Основою методу «Дюпон-каскад» є рівняння Дюпон (Du Pont), що визначає взаємозв'язок між прибутком на інвестований капітал, чистим доходом, оборотністю активів та левериджем.

Таким чином, у сфері економічної теорії наявні різноманітні методи аналізу прибутковості підприємства, і метод «Дюпон-каскад» визначається своєрідним підходом. Проте, підвищення ефективності діяльності підприємства можливе лише при комплексному використанні різноманітних методів. Цей системний підхід дозволяє виявити вплив як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на прибутковість підприємства та вживати необхідні заходи для результативного функціонування на ринку.

#### **1.4. Нормативно-правове та інформаційне забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємств**

Нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємств - це система правових актів і положень, що регулюють питання формування, аналізу, контролю та використання прибутку на підприємствах. Це включає в себе законодавчі норми, стандарти, положення та інші документи, які визначають порядок фінансово-економічної діяльності підприємств з точки зору отримання та розподілу прибутку [12].

Необхідність нормативно-правового регулювання у сфері управління прибутком підприємств обумовлена рядом важливих факторів, які впливають

на функціонування економічної системи та стосунків між різними учасниками бізнес-середовища.

Нормативно-правове забезпечення в даній сфері може охоплювати такі аспекти [12; 45]:

1. Бухгалтерський облік та фінансова звітність: законодавство, яке визначає правила ведення обліку та складання фінансової звітності, є ключовим елементом нормативно-правового забезпечення.

2. Податкова політика: податкові закони визначають обов'язки підприємств щодо сплати податків на прибуток, а також можуть містити певні стимули чи пільги для підприємств у зв'язку з прибутковою діяльністю.

3. Нормативи та стандарти фінансового аналізу: встановлення стандартів та нормативів, які регулюють методику проведення фінансового аналізу та оцінки прибутковості.

4. Правила розподілу прибутку: визначення порядку визначення та розподілу прибутку між учасниками підприємства, включаючи власників та інвесторів.

5. Корпоративне законодавство: правові норми, які стосуються управлінської діяльності підприємства, включаючи регулювання прав та обов'язків органів управління у контексті прибуткової політики.

6. Антимонопольне та конкурентне законодавство: регулювання конкурентних відносин на ринку, в тому числі обмеження у сфері прибутковості та концентрації влади.

Всі ці аспекти створюють правовий каркас, який визначає умови та рамки управління прибутком підприємств, забезпечуючи їхню стабільність та відповідність законодавчим вимогам.

Метою нормативно-правового регулювання у сфері управління прибутком підприємств є створення чіткої та справедливої системи правил і вимог, спрямованих на забезпечення ефективного, етичного та стабільного управління фінансовою діяльністю підприємств з метою максимізації їх прибутковості. Завданням цього регулювання є [1; 9]:

- визначення норм та стандартів (розробка чітких нормативів і стандартів, що регулюють формування, облік та використання прибутку підприємств, для забезпечення їх відповідності законодавчим вимогам і стандартам бухгалтерського обліку);

- захист інтересів власників (створення механізмів, що забезпечують захист інтересів всіх стейкхолдерів (акціонерів, працівників, клієнтів, громадськості), сприяючи стійкому розвитку підприємства та його позитивній репутації);

- забезпечення прозорості і звітності (зобов'язання підприємств представляти достовірну фінансову звітність та іншу інформацію щодо управління прибутком, з метою забезпечення прозорості та зрозумілості для всіх зацікавлених сторін);

- контроль і нагляд (установлення організацій, відповідальних за контроль за дотриманням нормативів та вживанням необхідних заходів для управління прибутком, а також впровадження ефективних механізмів нагляду);

- адаптація до змін (регулярне оновлення та адаптація правового поля до змін у сфері економіки, фінансів і управління, для забезпечення адекватності та ефективності регулювання);

- стимулювання інновацій (розробка інцентивів та стимулів для підприємств, спрямованих на підвищення інноваційності та ефективності управління прибутком).

Ці завдання спрямовані на створення сприятливого середовища для підприємств, щоб вони могли ефективно використовувати свій прибуток та досягати стійкого розвитку в умовах сучасного бізнес-середовища.

Відповідно до діючого Господарського кодексу України підприємство є самостійним господарюючим статутним суб'єктом, який здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку (доходу) [14].

Основні нормативно-правові акти державного регулювання у сфері управління прибутком підприємств в Україні представимо у табл. 1.6.

Основні нормативно-правові акти державного регулювання  
у сфері управління прибутком підприємств України

| Нормативно-правовий акт                                                                                                                          | Загальна характеристика                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Конституція (Основний закон України) Прийнята ВРУ України 28.06.96р. [24]                                                                        | Це важливе джерело фінансового права. У Конституції є статті, які регулюють бюджетні права органів державної влади і управління та їх права пов'язані з забезпеченням фінансової політики держави.                                                                                                                                           |
| Господарський кодекс України від 16.01.03 р. №434-4 [14]                                                                                         | Господарський кодекс України встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яке базується на різноманітності суб'єктів господ. різних за формами власності.                                                                                                                          |
| Цивільний кодекс України від 01.01.04 р. №435-4 [64]                                                                                             | Підприємства, незалежно від організаційно-правової форми підприємницької діяльності та форми власності, функціонують як юридичні особи – суб'єкти цивільно-правових відносин, володіють майном і несуть обов'язки.                                                                                                                           |
| Про інвестиційну діяльність в Україні: Закон України №1560- XII від 18.09.1991 р. [50]                                                           | Цей Закон визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України. Він спрямований на забезпечення рівного захисту правових інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форми власності, а також на ефективність інвестування народного господарства України.          |
| Про власність: Закон України №221/91-ВР від 7 лютого 1991р. [49]                                                                                 | Регламентує розподіл прибутку між членами трудового колективу підприємства, що залишився після сплати податків; нарахування дивідендів; розподіл майна після ліквідації підприємства, а також права і обов'язки їх учасників та замовників.                                                                                                  |
| Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [48]                                         | Цим законом було закладено основи нової системи бухгалтерського обліку. Даний закон закріпив використання при реформуванні бухгалтерського обліку в нашій державі міжнародних стандартів та фінансової звітності.                                                                                                                            |
| План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99 р. [45] | План рахунків – це систематизований перелік рахунків, який визначає організацію всієї системи поточного бухгалтерського обліку на підприємствах. Великою перевагою Плану рахунків є те, що його структуру узгоджено зі структурою балансу і звіту про фінансові результати                                                                   |
| Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене НМФУ від 31.12.99 р. №318 [47]                                             | В ньому наводяться визначення основних термінів, пов'язаних з обліком витрат на підприємстві, основні принципи визнання витрат, їх склад, а також порядок розкриття інформації про витрати у фінансовій звітності.                                                                                                                           |
| Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено МФУ від 29.11.99 р. №290 [46]                                                 | Визначено методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно п. 5 ПБО 15, дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу, за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена. |

Таким чином, діяльність підприємств всіх форм власності і організаційно-правових статусів регулюється і опосередковується великою кількістю нормативних актів, які безпосередньо стосуються оцінки фінансових результатів діяльності підприємств.

Необхідність та важливість якісної інформації в сфері управління прибутком підприємств надзвичайно великі, оскільки ефективне управління прибутком є ключовим чинником успіху бізнесу. Якісна інформація допомагає враховувати та аналізувати різні аспекти діяльності компанії, а також приймати обґрунтовані стратегічні та тактичні рішення. Наведемо декілька аргументів, що пояснюють важливість якісної інформації в управлінні прибутком [58]:

1. **Прийняття рішень.** Інформація про прибутковість допомагає керівництву приймати обдумані рішення щодо розподілу ресурсів, розвитку нових продуктів чи послуг, та оптимізації бізнес-процесів.

2. **Планування та бюджетування.** Інформація про прибуток є основою для складання бюджетів та планів. Це дозволяє визначати стратегії розвитку, розподілювати фінансові ресурси та контролювати фінансовий результат.

3. **Визначення ефективності.** Інформація дозволяє визначити ефективність окремих продуктів, послуг, проектів чи підрозділів. Це важливо для прийняття рішень щодо припинення або подальшого розвитку діяльності.

4. **Оптимізація витрат.** Інформація про витрати і вартість виробництва дозволяє ідентифікувати області, де можна зменшити витрати, щоб підвищити загальну прибутковість.

5. **Маркетинговий аналіз.** Інформація про прибутковість допомагає визначити ефективність маркетингових заходів та стратегій привертання нових клієнтів.

6. **Прогнозування.** Надійна інформація дозволяє здійснювати точні прогнози розвитку бізнесу, що є важливим при стратегічному плануванні.

7. **Фінансовий аналіз.** Інформація про прибуток є ключовою для проведення аналізу фінансового стану підприємства, визначення його платоспроможності та привабливості для інвесторів.

8. Система внутрішнього контролю. Інформація про прибутковість використовується для встановлення ефективної системи внутрішнього контролю, яка допомагає уникнути фінансових ризиків та забезпечує достовірність даних.

Загалом, якісна інформація є ключовим ресурсом для управління прибутком, який дозволяє компаніям адаптуватися до змін, уникати ризиків і досягати фінансового успіху.

Інформаційне забезпечення системи управління прибутком підприємств - це комплекс заходів і процесів, спрямованих на збір, обробку, аналіз та надання інформації, необхідної для ефективного управління прибутковістю бізнесу. Ця система спроектована для надання керівництву підприємства повноцінного і об'єктивного обліку, контролю та аналізу всіх складових прибутку [58, с.432].

Основні аспекти інформаційного забезпечення системи управління прибутком включають [12; 33]:

1. Фінансовий облік:

- збір та обробка фінансової інформації про доходи та витрати;
- ведення бухгалтерського обліку для точного відображення фінансового стану підприємства.

2. Аналіз прибутковості:

- розрахунок прибутковості продуктів, послуг, проектів, підрозділів тощо;
- визначення ключових факторів, які впливають на прибутковість.

3. Бюджетування та прогнозування:

- створення бюджетів та планів доходів та витрат.
- прогнозування можливого розвитку подій і впливу на прибутковість.

4. Управління вартістю:

- аналіз та оптимізація витрат з метою збільшення прибутковості;
- визначення вартості виробництва та обслуговування продукції/послуг.

5. Маркетинговий аналіз:

- вивчення ринкових умов та конкуренції для визначення оптимальних стратегій збільшення прибутку;

- моніторинг ефективності маркетингових заходів.

#### 6. Управлінська звітність:

- створення звітів для керівництва, які відображають фінансовий стан і прибутковість;

- надання інформації для прийняття стратегічних рішень.

#### 7. Інформаційна безпека:

- захист інформації про фінансовий стан від несанкціонованого доступу;
- забезпечення конфіденційності інформації щодо прибутковості підприємства.

Система інформаційного забезпечення має бути організована таким чином, щоб забезпечити доступ до даних усім користувачам, які мають у них потребу. Це може бути досягнуто за допомогою використання програмного забезпечення для бізнес-аналітики (BI), систем ERP та CRM, а також інших інструментів.

Важливо зазначити, що інформаційне забезпечення - це лише один із компонентів системи управління прибутком. Для успішного управління прибутком також необхідні чітка стратегія, ефективна система контролю та моніторингу, а також кваліфікований персонал.

У сучасних умовах господарювання найбільший інтерес користувачів звітності підприємства проявляється до інформації, що визначає показники фінансових результатів [34].

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) містить інформацію про діяльність підприємства за певний період, що дозволяє розрахувати його рентабельність. Це є необхідним для оцінки потенційних змін у складі економічних ресурсів та прогнозування здатності підприємства генерувати грошові потоки від тієї ресурсної бази, що є в наявності. Також цей звіт дає змогу формувати судження про ефективність, з якою підприємство може використовувати додаткові ресурси [22, с.31].

У Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) розкривається облікова інформація за всіма статтями доходів і витрат, що групуються за їх характером. До складу іншого сукупного доходу входять статті доходів і

витрат, що не визнаються у складі прибутку або збитку, а саме: результати переоцінки основних засобів і нематеріальних активів, накопичені курсові різниці від перерахунку фінансової звітності господарської одиниці за межами України, результати переоцінки фінансових активів, призначених для продажу, частка іншого сукупного доходу асоційованого (спільного) підприємства, інші сукупні доходи [35].

Аналіз за даними Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) дозволяє надати користувачеві інформацію щодо сукупного впливу доходів і витрат підприємства на суму валового прибутку (збитку), розрахованого на підставі визначення динаміки основних елементів валового доходу.

У Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід) передбачено визначення фінансового результату від операційної діяльності, фінансового результату до оподаткування та чистого фінансового результату. Крім того, Звіт про фінансові результати можна доповнювати додатковими статтями, передбаченими в додатку 3 до НП(С)БО 1, за умови, що інформація є суттєвою та її оцінка може бути достовірно визначена [39].

Таким чином, визначальне рішення щодо суттєвості інформації необхідно приймати керівництву підприємства, оскільки одна і та сама інформація може бути суттєвою для одного користувача фінансової звітності та несуттєвою для іншого. Тому вважаємо, що інформація у фінансовій звітності повинна бути насамперед доречною, зрозумілою, прозорою та повною мірою відповідати потребам її користувачів. Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) дозволяє проаналізувати склад, структуру і динаміку доходів і витрат, виявити фактори зміни показників прибутку, оцінити рентабельність діяльності, дає користувачам змогу оцінити результати минулої діяльності підприємства, здатність ефективно використовувати ресурси або ступінь ризику недосягнення очікуваних фінансових результатів діяльності.

## **Висновки до розділу 1**

За результатами проведеного дослідження теоретичних основ управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що управління прибутком представляє собою процес розробки та реалізації найбільш ефективних стратегій у вирішенні питань, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансового результату господарської діяльності підприємства. Головною метою цього процесу є забезпечення стабільного фінансового стану та ефективної функціонування підприємства у майбутньому.

2. Встановлено, що процес управління прибутком визнається важливою складовою системи управління підприємством в цілому. Основним завданням цього процесу є виявлення найефективніших шляхів формування та розподілу прибутку, спрямованих на стимулювання росту господарської діяльності підприємства та підвищення його ринкової цінності. Ефективне управління прибутковістю є важливим аспектом для забезпечення зростання добробуту власників підприємств як на поточний момент, так і в перспективі. Основна мета цього управління полягає в гармонізації інтересів власників підприємства з інтересами держави та персоналу.

3. Узагальнено, що система управління прибутком повинна тісно взаємодіяти з загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття рішень у будь-якій галузі впливає на формування прибутку. Створивши ефективну та раціональну систему управління, підприємство отримає можливість повністю реалізувати свій виробничий потенціал та досягти максимальних результатів у своїй діяльності. Управління прибутком визнається важливим елементом стратегічного управління підприємством, оскільки воно не лише визначає фінансовий успіх компанії, а й сприяє її стійкості та конкурентоспроможності на ринку.

4. Обґрунтовано, що механізм управління прибутком підприємства представляє собою систему компонентів, які визначають процес створення та

втілення управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням прибутку. Основною метою управління прибутком є ефективне формування, розподіл та використання прибутку для забезпечення стійкого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості.

5. Встановлено, що у сфері економічної теорії наявні різноманітні методи аналізу прибутковості підприємства, і метод «Дюпон-каскад» визначається своєрідним підходом. Проте, підвищення ефективності діяльності підприємства можливе лише при комплексному використанні різноманітних методів. Цей системний підхід дозволяє виявити вплив як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на прибутковість підприємства та вживати необхідні заходи для результативного функціонування на ринку.

6. Визначено, що нормативно-правове забезпечення відносин у сфері управління прибутком підприємств - це система правових актів і положень, що регулюють питання формування, аналізу, контролю та використання прибутку на підприємствах. Це включає в себе законодавчі норми, стандарти, положення та інші документи, які визначають порядок фінансово-економічної діяльності підприємств з точки зору отримання та розподілу прибутку. Метою нормативно-правового регулювання у сфері управління прибутком підприємств є створення чіткої та справедливої системи правил і вимог, спрямованих на забезпечення ефективного, етичного та стабільного управління фінансовою діяльністю підприємств з метою максимізації їх прибутковості.

7. Обґрунтовано, що якісна інформація є ключовим ресурсом для управління прибутком, який дозволяє компаніям адаптуватися до змін, уникати ризиків і досягати фінансового успіху. Інформаційне забезпечення системи управління прибутком підприємств - це комплекс заходів і процесів, спрямованих на збір, обробку, аналіз та надання інформації, необхідної для ефективного управління прибутковістю бізнесу. Ця система спроектована для надання керівництву підприємства повноцінного і об'єктивного обліку, контролю та аналізу всіх складових прибутку.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА СТАНУ ТА НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ТОВ «АТРІУМ СОЛЮШН»

#### 2.1. Організаційно-управлінський аналіз підприємства

Об'єктом дослідження та оцінювання системи управління прибутком підприємства обрано будівельну компанію ТОВ «Атріум Солюшн». Підприємство є відомою компанією, яка функціонує на ринку будівництва капітальних будівель, а також здійснює виробництво металоконструкцій.

Організаційно-правова характеристика підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» представлена у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Організаційно-правова характеристика ТОВ «Атріум Солюшн» [54]

| Параметр діяльності                | Характеристика                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Повне найменування юридичної особи | ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ АТРІУМ СОЛЮШН                                                                                                                                                            |
| Скорочена назва                    | ТОВ «Атріум Солюшн»                                                                                                                                                                                              |
| Статус юридичної особи             | Не перебуває в процесі припинення                                                                                                                                                                                |
| Код ЄДРПОУ                         | 42272982                                                                                                                                                                                                         |
| Дата реєстрації                    | 03.07.2018 р.                                                                                                                                                                                                    |
| Уповноважені особи                 | Білаш Олександр Володимирович                                                                                                                                                                                    |
| Розмір статутного капіталу         | 10 000,00 грн.                                                                                                                                                                                                   |
| Організаційно-правова форма        | Товариство з обмеженою відповідальністю                                                                                                                                                                          |
| Форма власності                    | Недержавна                                                                                                                                                                                                       |
| Види діяльності                    | Основний:<br>41.10 Організація будівництва будівель<br>Інші:<br>25.11 Виробництво будівельних металевих конструкцій і частин конструкцій<br>43.11 Знесення<br>43.12 Підготовчі роботи на будівельному майданчику |
| Місцезнаходження юридичної особи:  | Україна, 49057, Дніпропетровська область, місто Дніпро, проспект Богдана Хмельницького, будинок 169                                                                                                              |

Отже, компанія ТОВ «Атріум Солюшн» зареєстрована 03.07.2018 р. за юридичною адресою: Україна, 49057, Дніпропетровська область, місто Дніпро,

проспект Богдана Хмельницького, будинок 169. Керівником організації є Білаш Олександр Володимирович. Розмір статутного капіталу складає 10 000,00 грн. На момент останнього оновлення даних 03.03.2024 стан організації - не перебуває в процесі припинення [54].

Компанія ТОВ «Атріум Солюшн» займається будівництвом будинків, котеджів, об'єктів комерційного призначення будь-якої складності «під ключ», виконує землевпорядні, топографо-геодезичні роботи. Має державні ліцензії на дані види робіт, надає консультаційно-юридичні послуги з узаконення самовільного будівництва та оформлення права власності.

Метою діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» є отримання прибутку для власного розвитку та в інтересах власників; створення високо-конкурентного бізнесу з використанням найкращих підходів та методів управління; формування ефективної команди та надійного місця роботи для працівників Товариства; збільшення ефективності роботи, спрямованої на зростання прибутковості Товариства; побудова системи взаємовідносин із зовнішнім середовищем (клієнтами, партнерами, конкурентами), базуючись на принципах відкритості та прозорості.

Предметом діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» згідно його статуту є [54]:

- виконання будівельно-монтажних, спеціальних та ремонтно- будівельних робіт, в тому числі на правах генерального підрядчика і замовника як в Україні, так і за кордоном;

- проведення всіх видів пусконаладжувальних робіт, включаючи підвідомчі Держнагляду та газовій інспекції;

- виготовлення технічної та кошторисної документації;

- виробництво та реалізація продукції будівельного призначення та товарів широкого вжитку проектні та пошукові роботи, а також роботи по розробці та впровадженню у виробництво нових виробів, машин, механізмів, обладнання, програм:-ого забезпечення;

- проведення дослідницьких та впроваджувальних робіт в області сучасних вітчизняних та закордонних технологій, інжинірингові послуги;

- проведення експертизи якості будівництва та споруджених будівель, судово-експертна діяльність;

- проведення геологічних та геодезичних досліджень, експлуатація природних родовищ нафти, газу, вугілля, руди тощо;

- інвестиційна діяльність, інвестування грошових коштів у валюті України та іноземній валюті, дольова участь в діяльності підприємств тощо.

Основні види будівельних робіт, що виконуються будівельною організацією ТОВ «Атріум Солюшн» наступні [54]:

1. Будівельні роботи: всі види будівництв і в тому числі будівництво будинків, котеджів, боксів та інших споруд «під ключ».

2. Реконструкція споруд та реставрація пам'яток архітектури.

3. Монтаж інженерних мереж: опалення; водопроводу; каналізації; електричних мереж; систем кондиціонування повітря та ін.

4. Сантехнічні роботи.

5. Ремонтні роботи: всі внутрішні та зовнішні роботи, а саме шпаклювання, обкладання плиткою, вирівнювання стін, заміна вікон, дверей та ін.

6. Всі види покрівельних робіт.

7. Виконання проектних робіт.

8. Розробка кошторисної документації.

9. Оптова та роздрібна торгівля.

10. Надання консультаційних послуг у будівництві.

11. Виконання землепорядних, топографогеодезичних робіт (Державні акти «під ключ»; присвоєння кадастрових номерів; приватизація земельних ділянок; переоформлення власності на землю; розробка проектів землеутрою, технічної документації, інвентаризації земель; зміна цільового призначення; оцінка землі).

12. Консультаційно-юридичні послуги (узаконоення самочинного будівництва або перепланування «під ключ»; професійна допомога при оформленні права власності; підготовка документів продажу, дарування, спадщини на об'єкти нерухомості, інші юридичні послуги).

ТОВ «Атріум Солюшн» – це будівельна компанія з великою історією. Займаючи лідируючі позиції на ринку м. Дніпро, вона не припиняє розвиватися, вдосконалюючи свою майстерність і впроваджуючи передові технології. І ось уже понад 6 років нас знають як відповідального та ефективного партнера, здатного якісно виконати будь-яке поставлене завдання.

Стратегічне бачення компанії ТОВ «Атріум Солюшн» полягає в наступному [54]:

- стати провідною будівельною компанією, виконуючи проекти, які постійно перевищують стандарти та забезпечують виняткове задоволення споживача;

- постійно надавати чудові цінні та інноваційні будівельні рішення, щоб задовольнити вимоги наших клієнтів.

Використовуючи сучасні принципи та передові технології, будівельна компанія ТОВ «Атріум Солюшн» зауважує, що основна увага на всіх етапах робіт постійно направлена на: досконалість, якість, продуктивність, надійність.

Стратегічні цілі довгострокового розвитку ТОВ «Атріум Солюшн» на ринку полягають в наступному [54]:

- бути провідною будівельною компанією на ринку;
- стати найкращим вибором для клієнтів завдяки досягненню високої якості та своєчасно виконаним проектам;

- для забезпечення найвищого рівня послуг у будівельній галузі, пропонувати чудові інженерні рішення для кожного проекту;

- для підвищення продуктивності та економічної ефективності постійно впроваджувати інновації та найсучасніші технології в методи роботи та застосування матеріалів;

- постійно вдосконалювати компетентність нашої команди. Наша команда складається з працівників орієнтованих на результат, мотивованих на досягнення досконалості та успіху;

- формувати культуру безпеки праці, спрямовану на постійне зниження непередбачених факторів;

- виявити та пом'якшити всі впливи на навколишнє середовище, що виникають в результаті нашої діяльності, та відповідати чинним екологічним нормам.

Головні переваги компанії ТОВ «Атріум Солюшн» [54]:

- великий перелік ремонтно-будівельних послуг;
- команда досвідчених експертів (інженери, будівельники, проектувальники тощо);
- застосування якісних та екологічно безпечних матеріалів;
- суворе дотримання встановлених термінів;
- демократичні ціни на всі послуги;
- хороші відгуки від клієнтів компанії;
- фахівці застосовують у своїй роботі новітні технології будівництва, використовують професійний інструмент та перевірені матеріали;
- забезпечує персоналізований підхід до кожного клієнта, завжди готові запропонувати та підібрати оптимальне рішення відповідно до вимог, побажань та виділеного бюджету замовника.

ТОВ «Атріум Солюшн» створене і здійснює діяльність на основі Цивільного кодексу України. Господарського кодексу України, Законів України «Про акціонерні товариства», «Про цінні папери та фондовий ринок», «Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні», інших актів законодавства України та Статуту.

ТОВ «Атріум Солюшн» є юридичною особою за законодавством України та набуває прав юридичної особи з моменту його державної реєстрації у порядку, передбаченому законодавством України.

У своїй діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» керується законодавством України, Статутом, а також внутрішніми правилами, процедурами, регламентами та іншими актами внутрішнього регулювання, прийнятими відповідно до Статуту.

ТОВ «Атріум Солюшн» має самостійний баланс, круглу печатку та кутовий штамп із своїм найменуванням, фірмові бланки, може мати знаки для

товарів та послуг, промислові зразки та інші засоби візуальної ідентифікації Товариства, має право відкривати поточні, валютні, депозитні та інші рахунки в банківських установах України та закордоном.

ТОВ «Атріум Солюшн» є власником [54]:

- доходів та майна, отриманих Товариством в результаті фінансової, господарської діяльності в Україні та за її межами;
- грошових коштів, отриманих від продажу цінних паперів Товариства юридичним та фізичним особам;
- іншого майна, набутого на підставах, не заборонених законом.

Організаційна структура управління ТОВ «Атріум Солюшн» є лінійно-функціональною (рис. 2.1).

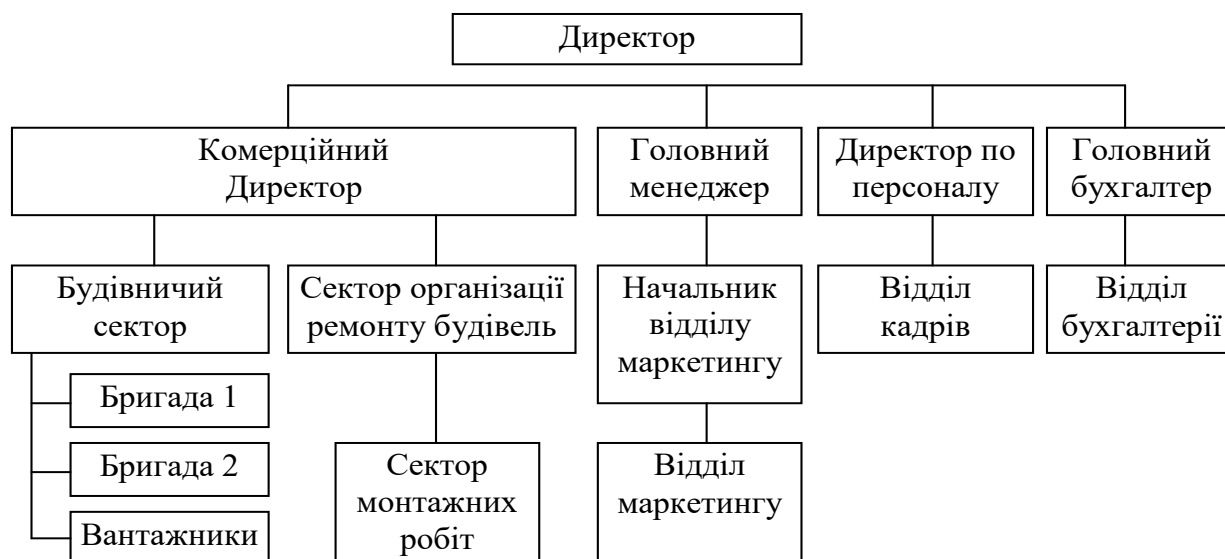


Рис. 2.1. Організаційна структура управління будівельним підприємством ТОВ «Атріум Солюшн»

Підприємство ТОВ «Атріум Солюшн» має якісно оформлений сайт в мережі Інтернет, що дає можливість налагоджувати контакти з клієнтами в режимі он-лайн. Стимулювання реалізації будівельних послуг на підприємстві здійснюється на основі надання знижок посередникам та постійним клієнтам. ТОВ «Атріум Солюшн» пропонує знижки в залежності від обсягу замовлення постійним клієнтам, якими є: підприємства, ресторани, кафе приватні особи тощо.

## 2.2. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства

Діагностика фінансово-економічного стану підприємства - це систематичний аналіз та оцінка фінансових та економічних параметрів, що характеризують фінансову діяльність підприємства. Основна мета діагностики - це отримання повної та об'єктивної інформації про фінансовий стан компанії для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, виявлення проблем та можливостей для поліпшення ситуації.

Кожній компанії необхідно проводити реальну та об'єктивну оцінку своїх потреб та можливостей, що визначаються фінансовою структурою. Діагностика фінансово-економічного стану підприємства виступає як двосторонній процес, де з одного боку розглядаються передумови його розвитку, а з іншого - результат його діяльності.

Суть діагностики фінансово-економічного стану полягає у виявленні потенційних проблем, що можуть виникнути в фінансовій сфері компанії. Головною метою цього процесу є проведення аналізу фінансово-економічного стану підприємства та формулювання об'єктивних висновків.

Під час фінансової діагностики облікова інформація компанії проходить аналітичну обробку, що включає в себе порівняння результатів з попередніми періодами, а також з аналогічними показниками інших компаній у відповідній галузі. Цей процес також дозволяє визначити вплив різних факторів на результат господарської діяльності підприємства.

Результати фінансової діагностики не лише вказують на проблемні аспекти, але і надають можливість виявити недоліки, помилки та втрачені можливості. Крім того, вони визначають перспективи розвитку, що є ключовим елементом для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Отже, діагностика фінансово-економічного стану є невід'ємною частиною стратегічного управління підприємством, надаючи необхідні дані для оптимізації фінансової діяльності та забезпечення стійкості та прибутковості в майбутньому.

Динаміка формування основних економічних показників діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» представлена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

## Основні економічні показники діяльності ТОВ «Атріум Солюшн»

| Показники                                             | Роки    |         |         | 2023 р. до 2021 р. |                |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------|----------------|
|                                                       | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | +, –               | %              |
| Чистий дохід, тис. грн.                               | 22360,4 | 27742,9 | 15984,8 | -6375,6            | -28,51         |
| Валовий прибуток, тис. грн.                           | 5940,8  | 10625,8 | 8234,6  | 2293,8             | 38,61          |
| Чистий прибуток, тис. грн.                            | 35,0    | 36,1    | -165,9  | -200,9             | у 5,74<br>р.м. |
| Середньорічна вартість активів, тис. грн.             | 14956,9 | 24113,8 | 37358,6 | 22401,7            | 149,78         |
| Середньорічна вартість необоротних активів, тис. грн. | 3758,5  | 3633,0  | 1883,0  | -1875,5            | -49,90         |
| Середньорічна вартість оборотних активів, тис. грн.   | 11198,4 | 20480,8 | 35475,6 | 24277,2            | у 2,16<br>р.б. |
| Середньооблікова чисельність працівників, осіб        | 34      | 32      | 21      | -13                | -38,24         |
| Фондовіддача, грн.                                    | 5,95    | 7,64    | 8,49    | 2,54               | 42,69          |
| Фондоозброєність, тис. грн /ос.                       | 110,54  | 113,53  | 89,67   | -20,88             | -18,89         |
| Продуктивність праці, тис. грн. /ос.                  | 657,66  | 866,97  | 761,18  | 103,52             | 15,74          |
| Коефіцієнт оборотності оборотних активів              | 2,00    | 1,35    | 0,45    | -1,55              | -77,43         |

За результатами проведеної діагностики визначено, що чистий дохід підприємства від реалізації продукції у 2023 р. складав 15984,8 тис.грн., що на 6375,6 тис.грн., або на 28,51 % менше, ніж у 2021 р. Відповідно, значення показника валового прибутку компанії становило 8234,6 тис.грн., що на 2293,8 тис.грн., або на 38,61 % більше, ніж у 2021 р. Доводиться констатувати, що показник чистої прибутковості ТОВ «Атріум Солюшн» значно скоротився, а саме на 200,9 тис.грн., або у 5,74 рази, що у 2023 р. забезпечило отримання чистого збитку в розмірі (-165,9) тис.грн.

Аналіз засвідчив, що у 2023 р. середньорічна вартість активів ТОВ «Атріум Солюшн» зросла на 22401,7 тис.грн., або на 149,78, що становило 37358,6 тис.грн. Також потрібно сказати, що найбільшу питому вагу в структурі активів підприємства становили оборотні активи, середньорічна вартість яких складала 35475,6 тис.грн., що на 24277,2 тис.грн., або у 2,16 разів більше, ніж у 2021 р. Середньорічна вартість необоротних активів, відповідно, скоротилась

на 1875,5 тис.грн., або на 49,90 %, що становило 1883,0 тис.грн.

Протягом звітного періоду спостерігалось зменшення середньооблікової чисельності працівників на 13 осіб, або на 38,24 %. На кінець 2023 р. на підприємстві ТОВ «Атріум Солюшн» працювало 21 працівник. Невдвлячись на зменшення чисельності персоналу компанії, слід зауважити на позитивну тенденцію до збільшення продуктивності праці на 103,52 тис.грн., або на 15,74 %, що у 2023 р. складало 761,18 тис.грн.

Показник фондівддачі на підприємстві відображає ефективність використання основних активів ТОВ «Атріум Солюшн». Аналіз засвідчив, що у 2023 р. відбулося збільшення значення індикатора фондівддачі, а саме на 2,54 грн., або на 42,69 %, що становило лише 8,49 грн.

Аналізуючи фінансово-економічний стан підприємства, важливо ретельно дослідити його майновий стан. Це включає в себе вивчення господарських засобів та джерел їхнього утворення, які формують фінансові ресурси підприємства, інвестовані як у довгострокові, так і короткострокові активи.

Майновий стан визначається не лише загальною сумою коштів, але й їх структурою за різними видами. Господарські засоби оцінюються за рівнем функціонування та ліквідності, водночас джерела фінансових ресурсів аналізуються за їх утворенням та строками погашення.

Для комплексної оцінки майнового стану, аналіз базується на даних бухгалтерського балансу. Це дозволяє визначити суму кожної групи господарських засобів та джерел надходження фінансових ресурсів. Крім того, враховуються їхні частки у відсотках до загальної суми капіталу на початку та кінці звітного періоду. На основі цих даних робляться висновки та формулюються рекомендації для подальшого управління фінансовими ресурсами.

Такий підхід до діагностики дозволяє не лише отримати чітку картину майнового стану підприємства, але і визначити його ліквідність, фінансову стійкість та потенціал для подальшого розвитку. У результаті, забезпечується об'єктивна основа для прийняття управлінських рішень та вдосконалення

фінансово-економічного стану підприємства.

На підставі зміни суми господарських коштів можна визначити рух у загальній вартості майна підприємства, що задіяно в господарській діяльності. Зміна цих коштів вимагає аналізу в контексті змін в обсягах виробництва та реалізації продукції чи надання послуг. Ефективність цього процесу оцінюється порівнянням динаміки господарських коштів із темпами росту виробництва та збуту. Збільшення обсягу капіталу є обґрунтованим, коли темпи зростання виробництва та реалізації продукції або надання послуг перевищують темпи зростання господарських коштів. Це свідчить про ефективне використання ресурсів та позитивні тенденції у розвитку підприємства.

Характеристика майна підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» та джерел його формування за балансом представлена у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Характеристика майна підприємства ТОВ «Атріум Солюшн»  
та джерел його формування за балансом

| Показники                              | 2021 р.   |        | 2022 р.   |        | 2023 р.   |        | 2023 р. до 2021 р. |                |        |
|----------------------------------------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|--------------------|----------------|--------|
|                                        | тис. грн. | %      | тис. грн. | %      | тис. грн. | %      | +, –               | %              | п.с.   |
| <b>Активи</b>                          |           |        |           |        |           |        |                    |                |        |
| 1. Необоротні активи:                  | 4232,2    | 28,84  | 3033,8    | 9,04   | 732,2     | 1,78   | -3500,0            | -82,70         | -27,06 |
| в т.ч. основні засоби                  | 4232,2    | 28,84  | 3033,8    | 9,04   | 732,3     | 1,78   | -3499,9            | -82,70         | -27,06 |
| 2. Оборотні активи                     | 10445,5   | 71,17  | 30516,0   | 90,96  | 40435,1   | 98,12  | 29989,6            | у 2,87<br>р.б. | 26,95  |
| в т.ч. запаси                          | 2732,2    | 18,62  | 11935,7   | 35,58  | 19435,3   | 47,16  | 16703,1            | у 6,11<br>р.б. | 28,54  |
| дебіторська заборгованість             | 7536,1    | 51,35  | 18211,1   | 54,28  | 19581,2   | 47,51  | 12045,1            | 159,83         | -3,83  |
| грошові кошти                          | 100,0     | 0,68   | 2,1       | 0,01   | 75,4      | 0,18   | -24,6              | -24,60         | -0,50  |
| <b>Пасиви</b>                          |           |        |           |        |           |        |                    |                |        |
| 1. Власний капітал                     | 2207,1    | 15,04  | 2243,2    | 6,69   | 2077,3    | 5,04   | -129,8             | -5,88          | -10,00 |
| в т.ч. зареєстрований капітал          | 2000,0    | 13,63  | 2000,0    | 5,96   | 2000,0    | 4,85   | 0,0                | 0,00           | -8,77  |
| Нерозподілений прибуток                | 207,1     | 1,41   | 243,2     | 0,72   | 77,3      | 0,19   | -129,8             | -62,68         | -1,22  |
| 2. Поточні зобов'язання і забезпечення | 12469,6   | 84,96  | 31306,6   | 93,31  | 39133,6   | 94,96  | 26664,0            | у 2,13<br>р.б. | 10,00  |
| Баланс                                 | 14676,7   | 100,00 | 33549,8   | 100,00 | 41210,9   | 100,00 | 26534,2            | 180,79         | х      |

Аналіз засвідчив, що у 2023 р. загальна вартість майна ТОВ «Атріум Солюшн» складала 41310,9 тис.грн., що на 26534,2 тис.грн., або на 180,79 % більше, ніж у 2021 р. В структурі активів компанії визначено необоротні активи в розмірі 732,2 тис.грн. (1,78 % в структурі активів), що на 3500,0 тис.грн., або на 82,70 % менше, ніж у 2021 р. Також, оборотні активи склали 40435,1 тис.грн. (98,12 % в структурі активів), що на 29989,6 тис.грн., або у 2,87 разів більше, ніж у 2021 р. Слід констатувати, що на підприємстві визначено значний рівень дебіторської заборгованості, майже 47,51 % структури активів у 2023 р., що призводить до викривлень фінансових відносин з контрагентами. У 2023 р. спостерігалось найбільше зростання запасів на 16703,1 тис.грн., або у 6,11 разів, що становило 19435,3 тис.грн.

Аналіз пасивів ТОВ «Атріум Солюшн» засвідчив, що у 2023 р. власний капітал характеризувався незадовільною часткою, а саме лише 5,04 % в структурі зобов'язань компанії. Також, поточні зобов'язання і забезпечення займали майже 95 % структури. Вартість зареєстрованого капіталу ТОВ «Атріум Солюшн» становила постійні 2000 тис.грн. протягом досліджуваного періоду. ТОВ «Атріум Солюшн» відзначалося малим обсягом нерозподіленого прибутку, а саме 77,3 тис.грн. у 2023 р., що на 129,8 тис.грн., або на 62,68 % менше, ніж у 2021 р.

Забезпечення максимальних фінансових результатів в довгостроковому періоді є невід'ємною умовою для стабільного розвитку підприємства. Досягнення цієї мети вимагає системного підходу та управлінської стратегії, спрямованої на досягнення необхідних рівнів прибутку. При цьому важливо враховувати як короткострокові, так і довгострокові аспекти формування фінансового результату, враховуючи негайні потреби в інвестиціях, а також інтереси власників і суспільства в цілому.

У сучасних умовах нестабільного ринкового середовища, досягнення необхідного розміру прибутку та рентабельності стає ключовим завданням для підприємства. Забезпечення ефективності вимагає постійного балансу між збільшенням доходів та оптимізацією витрат при виробництві товарів чи

наданні послуг.

Створення сприятливих умов для зростання прибутку відкриває нові можливості для розширення відтворення і вирішення соціально-економічних завдань підприємства. Аналіз формування фінансових результатів стає необхідним інструментом для виявлення проблем у фінансово-господарській діяльності та розробки стратегій для їх вирішення. Засоби управління ефективністю, що базуються на цьому аналізі, дозволяють підприємству адаптуватися до змін у ринкових умовах та забезпечити стабільні та прибуткові показники у довгостроковій перспективі.

Механізм формування фінансових результатів діяльності підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» проаналізовано у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Механізм формування фінансових результатів діяльності  
підприємства ТОВ «Атріум Солюшн», тис.грн.

| Показники                                                      | Роки    |         |         | 2023 р. до 2021 р. |               |
|----------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------|---------------|
|                                                                | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | +, –               | %             |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 22360,4 | 27742,9 | 15984,8 | -6375,6            | -28,51        |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 16419,6 | 17117,1 | 7750,2  | -8669,4            | -52,80        |
| Валовий прибуток                                               | 5940,8  | 10625,8 | 8234,6  | 2293,8             | 38,61         |
| Інші операційні доходи                                         | 22,2    | 1609,6  | 2431,1  | 2408,9             | у 108,50 р.б. |
| Інші операційні витрати                                        | 6084,5  | 12191,4 | 10831,6 | 4747,1             | 78,02         |
| Фінансовий результат від операційної діяльності                | -121,5  | 44,0    | -165,9  | -44,4              | 36,54         |
| Інші витрати                                                   | 853,3   | 0,0     | 0,0     | -853,3             | -100,00       |
| Фінансовий результат до оподаткування                          | 42,7    | 44,0    | -165,9  | -208,6             | у 4,88 р.м.   |
| Чистий фінансовий результат                                    | 35,0    | 36,1    | -165,9  | -200,9             | у 5,74 р.м.   |

Аналіз показав, що у 2023 р. зафіксовано скорочення обсягів господарської діяльності ТОВ «Атріум Солюшн», та відповідно, розміру чистого доходу від реалізації продукції на 6375,6 тис.грн., або на 28,51 %, що становило 15984,8 тис.грн. Собівартість реалізованої продукції, відповідно, зменшилась на 8669,4

тис.грн, або на 52,80 %, що у 2023 р. складало 7750,2 тис.грн. Підприємство ТОВ «Атріум Солюшн» характеризувалося позитивним рівнем валової прибутковості в розмірі 8234,6 тис.грн., що на 2293,8 тис.грн., або на 38,61 % більше, ніж у 2021 р.

Інші операційні доходи підприємства збільшились на 2408,9 тис.грн., або у 108,5 разів, що у 2023 р. становило 2431,1 тис.грн. Інші операційні витрати підприємства збільшились на 4747,1 тис.грн., або на 78,02 %, що у 2023 р. становило 10831,6 тис.грн.

Можна стверджувати, що ТОВ «Атріум Солюшн» відрізнялося надзвичайно низьким значенням показника чистого фінансового результату у 2023 р., в розмірі (-165,9) тис.грн., що на 200,9 тис.грн., або у 5,74 разів менше, ніж у 2021 р.

Фінансовий стан ТОВ «Атріум Солюшн» представляє собою широкий спектр оцінок, які висвітлюють якість його виробничої та фінансової діяльності. Цей стан визначається рухом, складом та ефективним використанням фінансових ресурсів, а також реалізацією фінансових відносин, поданою як на конкретний момент часу, так і в динаміці.

Об'єктивна оцінка фінансового стану ТОВ «Атріум Солюшн» можлива лише за умови використання комплексу показників, які детально та всебічно відображають економічний стан підприємства. Використання діагностики стає ключовим етапом для об'єктивної оцінки та прогнозування фінансового стану підприємства.

Діагностика фінансового стану – це не лише процес оцінки поточного стану об'єкта, але й детальний аналіз його ліквідності та платоспроможності за допомогою методів як експрес-аналізу, так і глибокого дослідження. Цей підхід дозволяє виявити проблеми фінансового стану підприємства, визначити їхні причини та визначити ефективні методи вирішення цих питань.

Основною метою діагностики фінансового стану ТОВ «Атріум Солюшн» є оцінка та виявлення резервів для стабілізації, поліпшення та зростання. Здійснення цієї мети передбачає організацію раціональної фінансово-

економічної політики, яка сприятиме реалізації виявлених резервів для досягнення оптимальної фінансової стійкості та успішної економічної діяльності підприємства.

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» представлена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Динаміка показників оцінки фінансового стану підприємства  
ТОВ «Атріум Солюшн»

| Показники                                  | Роки    |         |         | 2023 р. до 2021 р. |         |
|--------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------|---------|
|                                            | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | +, –               | %       |
| Коефіцієнт загальної ліквідності           | 0,84    | 0,97    | 1,03    | 0,20               | 23,35   |
| Коефіцієнт абсолютної ліквідності          | 0,01    | 0,00    | 0,00    | -0,01              | -75,97  |
| Чистий оборотний капітал, тис.грн.         | -2024,1 | -790,6  | 1301,5  | 3325,6             | -164,30 |
| Коефіцієнт автономії                       | 0,15    | 0,07    | 0,05    | -0,10              | -66,48  |
| Коефіцієнт фінансової залежності           | 6,65    | 14,96   | 19,84   | 13,19              | 198,34  |
| Коефіцієнт фінансової стійкості            | 0,18    | 0,07    | 0,05    | -0,12              | -70,01  |
| Коефіцієнт оборотності активів             | 1,50    | 1,15    | 0,43    | -1,07              | -71,40  |
| Коефіцієнт оборотності власного капіталу   | 10,21   | 12,47   | 7,40    | -2,81              | -27,54  |
| Рентабельність господарської діяльності, % | 0,19    | 0,15    | -0,89   | -1,08              | x       |
| Рентабельність власного капіталу, %        | 1,60    | 1,62    | -7,68   | -9,28              | x       |
| Рентабельність продукції, %                | 36,18   | 62,08   | 106,25  | 70,07              | x       |

За результатами проведеного дослідження слід зробити висновок, що компанія ТОВ «Атріум Солюшн» характеризувалося суперечливим станом фінансової стійкості. Показник загальної ліквідності відзначався досить високим рівнем платоспроможності підприємства. Водночас, значення показника абсолютної ліквідності було незадовільним. Також, чистий оборотний капітал мав позитивне значення лише у 2023 р. Коефіцієнт автономії характеризувався значенням, значно менше за критичне, що характеризує фірму, як залежну від зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності. ТОВ «Атріум Солюшн» у 2023 р. здійснювало господарську діяльність неефективно, про що говорять негативні значення показників рентабельності господарської діяльності та власного капіталу.

### **2.3. Оцінка сучасного стану системи управління прибутком підприємства**

Система управління прибутком на підприємстві ТОВ «Атріум Солюшн» - це комплексний набір стратегій, методів та інструментів, спрямований на максимізацію фінансового результату та оптимізацію прибутковості підприємства. Ця система включає в себе різноманітні процеси, які охоплюють планування, аналіз, контроль та оптимізацію фінансових показників для досягнення стратегічних цілей.

Мета управління прибутком підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» полягає в досягненні оптимальної фінансової ефективності та максимізації прибутковості.

Завдання управління прибутком на підприємстві ТОВ «Атріум Солюшн» можна згрупувати наступним чином:

1. Формування прибутку (збільшення обсягів продажів; зниження витрат; оптимізація ціноутворення; розширення асортименту продукції; вихід на нові ринки)
2. Розподіл прибутку: (виплата дивідендів; реінвестування прибутку; фінансування розвитку підприємства; створення резервних фондів; виконання соціальних зобов'язань).
3. Контроль за прибутком (аналіз фінансових показників; моніторинг витрат; створення бюджетів; прогнозування прибутку; впровадження системи контролю за прибутком).
4. Оптимізація прибутку (розробка та реалізація стратегії управління прибутком; впровадження кращих практик; використання сучасних інструментів управління прибутком; підвищення кваліфікації персоналу).
5. Забезпечення стійкого зростання прибутку (створення конкурентних переваг; інвестування в інновації; розширення ринкової частки; підвищення лояльності клієнтів; зниження ризиків).

У системі управління прибутком на підприємстві існують різні об'єкти та суб'єкти, які взаємодіють для досягнення фінансової ефективності та максимізації прибутку. Об'єктом управління прибутком ТОВ «Атріум Солюшн» є сукупність фінансових відносин, які виникають в процесі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності суб'єкта господарювання з приводу трансформації доходу від зазначених видів діяльності у прибуток підприємства [38, с.222].

Розглянемо основні об'єкти та суб'єкти управління прибутком на підприємстві ТОВ «Атріум Солюшн» (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Основні об'єкти та суб'єкти управління прибутком  
на підприємстві ТОВ «Атріум Солюшн»**

| Об'єкти та суб'єкти                  | Характеристика                                                                                                                                                                                   |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Об'єкти управління прибутком</b>  |                                                                                                                                                                                                  |
| Доходи та витрати                    | Головні елементи формування прибутку. Доходи включають усі види отримання коштів, тоді як витрати охоплюють всі витрати, пов'язані з виробництвом та наданням послуг                             |
| Продукти чи послуги                  | Управління прибутком пов'язане з оптимізацією виробництва чи наданням послуг, щоб максимізувати прибуток від реалізації продукції або послуг                                                     |
| Фінансові ресурси                    | Управління фінансовими ресурсами підприємства включає в себе ефективне використання капіталу, управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, а також оптимізацію фінансових інвестицій |
| <b>Суб'єкти управління прибутком</b> |                                                                                                                                                                                                  |
| Топ-менеджмент                       | Вищий рівень управління, включаючи генерального директора та інших високопосадовців, визначає стратегію управління прибутком та приймає стратегічні рішення                                      |
| Фінансовий департамент               | Відповідає за ведення фінансового обліку, аналізу фінансової звітності та розробку стратегій збільшення прибутку                                                                                 |
| Відділ маркетингу та продажів        | Активно впливає на доходи підприємства через розробку маркетингових стратегій, збільшення обсягів продажів та розширення ринків збуту                                                            |
| Виробництво та операції              | Управління виробництвом і операціями впливає на витрати та ефективність виробництва, що впливає на загальний прибуток                                                                            |
| Відділ контролінгу                   | Виконує аналіз фінансових показників та розробляє системи контролю для ефективного управління прибутком                                                                                          |
| ІТ-відділ                            | Впровадження та удосконалення інформаційних систем для обліку та аналізу фінансових даних, що допомагає в прийнятті обґрунтованих рішень з управління прибутком                                  |

Успішне управління прибутком вимагає тісної співпраці всіх цих об'єктів та суб'єктів, а також системного підходу до аналізу та оптимізації фінансових процесів ТОВ «Атріум Солюшн».

В контексті проблематики дослідження, передусім необхідно провести аналіз динаміки формування фінансових результатів (прибутковості) підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Динаміка формування фінансових результатів господарської діяльності підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» у 2021-2023 рр., тис. грн.

| Показники                 | Роки    |         |         | 2023 р. до 2021 р. |        |
|---------------------------|---------|---------|---------|--------------------|--------|
|                           | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | +, –               | %      |
| Валовий прибуток          | 5940,8  | 10625,8 | 8234,6  | 2293,8             | 38,6   |
| Операційний прибуток      | -121,5  | 44,0    | -165,9  | -44,4              | 36,5   |
| Прибуток до оподаткування | 42,7    | 44,0    | -165,9  | -208,6             | -488,5 |
| Чистий прибуток           | 35,0    | 36,1    | -165,9  | -200,9             | -574,0 |

Аналіз показав, що протягом досліджуваного періоду спостерігалось зростання валового прибутку підприємства. У 2023 р. валовий прибуток збільшився на 2293,8 тис.грн., або на 38,6 %, що становило 8234,6 тис.грн. Водночас, операційна діяльність підприємства у 2023 р. була неефективною оскільки розмір операційного збитку становив (-44,4) тис.грн. Таке негативне зрушення слід пов'язувати з вагомою величиною інших операційних витрат підприємства. Також, можна констатувати, що у 2023 р. чистий збиток підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» був в розмірі (-165,9) тис.грн.

Оцінку прибутковості ТОВ «Атріум Солюшн» проведемо за напрямками, дослідженими у п. 1.3 кваліфікаційної роботи. Передусім, проведемо аналіз коефіцієнтів прибутковості ТОВ «Атріум Солюшн». Результати представлено на рис. 2.2.

Після проведеного аналізу можна врахувати та пояснити отримані результати. При розгляді витрат, пов'язаних з виробництвом продукції (наданням будівельних послуг), виявлено, що у підприємства в середньому залишається 38,8% прибутку.

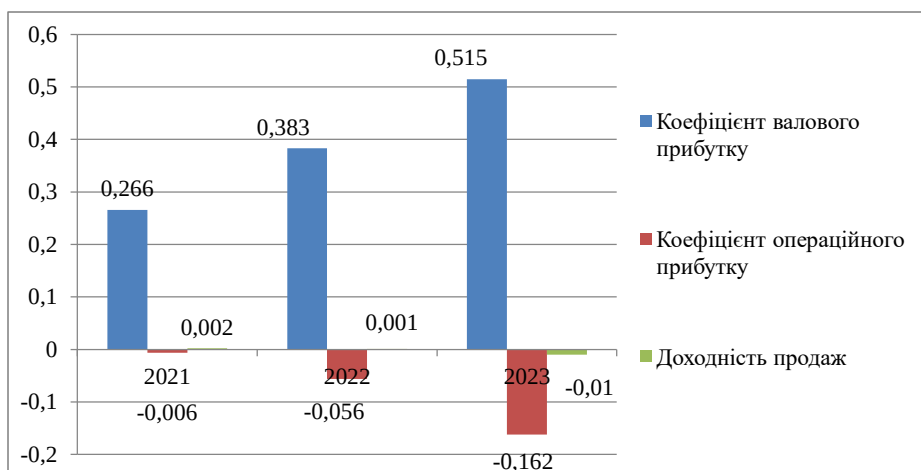


Рис. 2.2. Динаміка коефіцієнтів прибутковості діяльності  
ТОВ «Атріум Солюшн» у 2021-2023 рр.

За останні три роки відзначається позитивна тенденція до зростання коефіцієнта валового прибутку, що є доброзичливим фактором. У той же час, зменшення ефективності ТОВ «Атріум Солюшн» та виникнення збитку у 2023 році призвели до від'ємних значень коефіцієнта операційного прибутку та доходності продаж, які мають тенденцію до скорочення.

У табл. 2.8 представлено розраховані показники рентабельності господарської діяльності ТОВ «Атріум Солюшн».

Таблиця 2.8

Динаміка показників рентабельності господарської діяльності  
ТОВ «Атріум Солюшн» у 2021-2023 рр., %

| Показники                                             | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. | 2023 р. до 2021 р. |
|-------------------------------------------------------|---------|---------|---------|--------------------|
| 1                                                     | 2       | 3       | 4       | 5                  |
| Рентабельність видів діяльності та витрат виробництва |         |         |         |                    |
| Рентабельність операційної діяльності, %              | 99,5    | 100,2   | 99,1    | -0,4               |
| Рентабельність господарської діяльності, %            | 100,2   | 100,2   | 99,1    | -1,1               |
| Рентабельність виробничих витрат, %                   | 36,2    | 62,1    | 106,3   | 70,1               |
| Коефіцієнт загальної рентабельності, %                | 26,6    | 38,3    | 51,5    | 24,9               |

Продовження таблиці 2.8

| 1                                         | 2     | 3     | 4     | 5    |
|-------------------------------------------|-------|-------|-------|------|
| Рентабельність продажу                    |       |       |       |      |
| Рентабельність продажів, %                | 0,2   | 0,1   | -1,0  | -1,2 |
| Рентабельність реалізованої продукції, %  | 136,2 | 162,1 | 206,3 | 70,1 |
| Рентабельність капіталу та його складових |       |       |       |      |
| Рентабельність сукупних активів, %        | 0,2   | 0,1   | -0,4  | -0,6 |
| Рентабельність виробничих активів, %      | 0,3   | 0,1   | -0,4  | -0,7 |
| Рентабельність власного капіталу, %       | 1,6   | 1,6   | -8,0  | -9,6 |
| Рентабельність залученого капіталу, %     | 0,3   | 0,1   | -0,4  | -0,7 |

Аналіз засвідчив, що найвищий рівень загальної рентабельності був зафіксований у 2023 році – 51,5%. В цілому, індикатори рентабельності видів діяльності та витрат виробництва відображають досить високі показники. Проте, від’ємне значення чистого фінансового результату у 2023 році відобразився у рентабельності продажів та у всій групі рентабельності капіталу та його складових.

Для оцінки всієї серйозності ситуації на підприємстві, розглянемо можливість прогнозування банкрутства ТОВ «Атріум Солюшн». Серед багатьох моделей та методик, розроблених вченими з США, Великобританії, Канади та України, ми віддаємо перевагу вітчизняним розробкам. Це обумовлено тим, що коефіцієнти, які лежать в основі цих моделей, були розраховані на основі статистичних даних про діяльність українських підприємств [28, с.40].

У вітчизняній практиці є розроблена модель діагностики ймовірності банкрутства В.П. Мартиненко, яка має наступний зміст [31, с.433]:

$$Z=1,0 K1+2,5 K2+2,86 K3+2,0 K4+3,33 K5 \quad (2.1)$$

де K1 – коефіцієнт поточної ліквідності; K2 – коефіцієнт абсолютної ліквідності; K3 – коефіцієнт маневреності власного капіталу; K4 – коефіцієнт майна виробничого значення; K5 – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції [31].

Шкала градації ймовірності банкрутства підприємства за Мартиненком В.П. представлена на рис. 2.3.

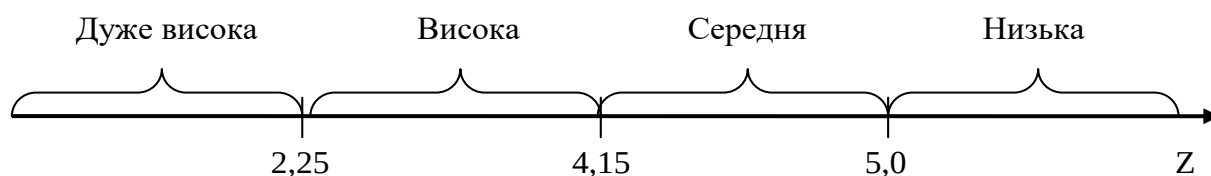


Рис. 2.3. Шкала градації ймовірності банкрутства підприємства  
за Мартиненком В.П. [31]

У табл. 2.9 представимо розрахунок ймовірності банкрутства за моделлю Мартиненка для ТОВ «Атріум Солюшн».

Таблиця 2.9

Розрахунок ймовірності банкрутства за моделлю В.П. Мартиненка  
для ТОВ «Атріум Солюшн»

| Показники                                           | Роки    |         |         |
|-----------------------------------------------------|---------|---------|---------|
|                                                     | 2021 р. | 2022 р. | 2023 р. |
| K1 – коефіцієнт поточної ліквідності                | 0,956   | 0,994   | 1,095   |
| K2 – коефіцієнт абсолютної ліквідності              | 0,009   | 0,000   | 0,002   |
| K3 – коефіцієнт маневреності власного капіталу      | -0,194  | -0,026  | 0,032   |
| 4 – коефіцієнт майна виробничого значення           | 0,475   | 0,446   | 0,489   |
| K5 – коефіцієнт рентабельності реалізації продукції | 1,362   | 1,621   | 2,063   |
| Z - ймовірність банкрутства                         | 5,91    | 7,21    | 9,04    |
|                                                     | низька  | низька  | низька  |

Згідно з отриманих результатів, ймовірність настання банкрутства на ТОВ «Атріум Солюшн» є низькою і, навіть, зменшується протягом останніх 3 років.

Для оцінювання фінансового стану українських підприємств, згідно з наказом Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14, пропонується використовувати коефіцієнт Бівера [15, с.176].

Коефіцієнт Бівера будемо розраховувати наступним чином:

$$\text{Коефіцієнт Бівера} = (\text{ЧП} - \text{НА}) / (\text{ДЗ} + \text{ПЗ}) \quad (2.2)$$

Якщо значення КБ  $> 0,4$ , то підприємству банкрутство не загрожує, коли протягом тривалого періоду КБ  $< 0,2$  – це означає формування незадовільної структури балансу.

$$\text{Коефіцієнт Бівера}_{2021} = -0,059.$$

Коефіцієнт Бівера<sub>2022</sub> = -0,039.

Коефіцієнт Бівера<sub>2023</sub> = -0,004.

Згідно з цією методикою, ТОВ «Атріум Солюшн» має незадовільну структуру балансу, а тому підприємству загрожує банкрутство.

Розраховані дві моделі показали протилежні результати, однак той факт, що у 2023 році чистий прибуток мав від'ємне значення викликає сумніви у ефективному функціонуванні підприємства.

Отримані результати свідчать про невиконання «золотого правила економіки», а отже на підприємстві негативна динаміка ефективності діяльності та використання його капіталу. Для підвищення прибутковості та ефективності ТОВ «Атріум Солюшн» доцільними є такі заходи:

- скоротити собівартість продукції та будівельних послуг;
- проводити швидшу реалізацію продукції, не затримуючи її на складі;
- розширити ринок збуту продукції;
- знайти резерви підвищення прибутковості.

Отже, управління прибутком – це складний і багатогранний процес, який потребує постійного вдосконалення. Ефективне управління прибутком на дозволяє підприємству ТОВ «Атріум Солюшн»:

- досягти своїх стратегічних цілей;
- підвищити свою конкурентоспроможність;
- забезпечити стійке зростання;
- збільшити добробут власників.

Таким чином, можна зробити висновок, що для успішного виконання завдань управління прибутком на підприємстві необхідно: створити чітку систему управління прибутком; визначити пріоритетні напрямки роботи; забезпечити ефективний контроль за прибутком; мотивувати персонал на досягнення високих результатів. При цьому, важливо пам'ятати, що управління прибутком – це не разовий захід, а постійний процес, який потребує системного підходу керівництва ТОВ «Атріум Солюшн».

## 2.4. Напрями удосконалення управління прибутком підприємства

Роль та місце прибутку у розвитку суб'єкта підприємницької діяльності визначають потребу в ефективному його управлінні. Процес управління прибутком включає в себе пошук оптимальних рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням прибутку на підприємстві. Однією з ключових задач управління прибутком є виявлення способів його зростання, спрямованих на сприяння розвитку підприємства та підвищення його ринкової цінності [31, с.433].

Пропонуємо комплекс шляхів зростання прибутку та рентабельності підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» (табл. 2. 10).

Таблиця 2.10

### Комплекс шляхів зростання прибутку та рентабельності підприємства ТОВ «Атріум Солюшн»

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

Окрім шляхів зростання прибутковості, пропонуємо шукати резерви, тобто невикористані можливості її збільшення. Зазвичай, резерви можуть бути виявлені на стадії планування та в процесі виробництва, а також реалізації продукції ТОВ «Атріум Солюшн».

Одним з резервів збільшення рівня прибутковості підприємства вважаємо диверсифікацію виробничої діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» на основі освоєння виробництва екологічної будівельної продукції з використанням будівельних відходів, а саме глини та щебеню.

Керамзит має пористу структуру та використовується в будівництві як будівельний матеріал. Керамзит можна використовувати як утеплювач, виробляти з нього блоки, плитки, підлогові покриття та інші будівельні матеріали. Виготовлення керамзиту починається з обробки глини та щебеню, що потім змішуються разом. Після змішування матеріали формуються у вигляді гранул та випалюються у спеціальних печах. Під час випалу, гранули зменшуються у розмірах та стають легкими та пористими [51, с.76].

Основною перевагою керамзиту є його легкість та пориста структура. Це дозволяє використовувати його як утеплювач, оскільки він має дуже низьку теплопровідність. Крім того, керамзит досить міцний та стійкий до вологи, тому він може використовуватися у будівництві будівель та споруд [55, с.18].

Керамзит також досить екологічний та безпечний для здоров'я людей. Він не містить шкідливих речовин та не виділяє токсичних газів. Крім того, керамзит є переробленим матеріалом, оскільки він виготовляється з відходів виробництва глини та щебеню.

Отже, на основі проведеного дослідження пропонується відкриття окремого цеху ТОВ «Атріум Солюшн» з виробництва керамзиту з відходів будівництва (глини та щебеню). Запропонований проект є вагомим резервом зростання прибутковості за рахунок збільшення обсягів виробництва та реалізації продукції іншого виду (диверсифікація виробництва).

Проведемо розрахунок витрат на реалізацію заходів зі зростання прибутковості ТОВ «Атріум Солюшн».

Вітчизняним виробником обладнання для виробництва керамзиту є ТОВ «ТехноМашСтрой». Оберемо необхідне устаткування (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

Необхідне обладнання для виробництва нової продукції (керамзиту)

від виробника ТОВ «ТехноМанСтрой»

| Назва обладнання                          | Потужність | Продуктивність                    | Ціна        |
|-------------------------------------------|------------|-----------------------------------|-------------|
| Молоткова дробарка CHOPPER- 600           | 30 кВт     | 600 кг/год                        | 89 650 грн  |
| Універсальний дробильний агрегат ІН-1000  | 18,5 кВт   | 1000 кг/год                       | 59 700 грн  |
| Піч випалювальна для керамзиту СА-600     | 5,5 кВт    | 600 кг/год                        | 339 000 грн |
| Гранулятор керамзиту GRAND-300            | 22 кВт     | 400 кг/год                        | 139 900 грн |
| Калібраторбарабанний охолоджувач БКО-200  | 0,12 кВт   | -                                 | 43 896 грн  |
| Витяжка пилова ВП-2                       | 2 кВт      | Швидкість обертання: 3000 об/хв   | 21 564 грн  |
| Скребковий Транспортёр стрічковий ТЛ-1000 | 0,37 кВт   | 1000 кг/год                       | 41 659 грн  |
| Ваговий дозатор ФС-1000                   | 3 кВт      | Об'єм бункера: 0,6 м <sup>3</sup> | 86 870 грн  |
| Разом                                     |            |                                   | 822239 грн  |

Отже, загальна сума, необхідна для купівлі обладнання становить 822 239 грн (з ПДВ).

Розрахуємо витрати, пов'язані зі споживанням електроенергії описаним вище устаткуванням (табл. 2.12).

Таблиця 2.12

Витрати на електроенергію на технологічні цілі

| Назва обладнання                         | Потужність | Кількість одиниць | Річний фонд робочого часу, год/рік | Загальні витрати електроенергії, кВт/рік | Вартість спожитої електроенергії за рік, грн |
|------------------------------------------|------------|-------------------|------------------------------------|------------------------------------------|----------------------------------------------|
| 1                                        | 2          | 3                 | 4                                  | 5                                        | 6                                            |
| Молоткова дробарка CHOPPER- 600          | 30 кВт     | 1                 | 1992                               | 59760                                    | 76869,29                                     |
| Універсальний дробильний агрегат ІН-1000 | 18,5 кВт   | 1                 | 1992                               | 36852                                    | 47402,73                                     |
| Піч випалювальна для керамзиту СА-600    | 5,5 кВт    | 1                 | 1992                               | 10956                                    | 14092,70                                     |
| Гранулятор керамзиту GRAND-300           | 22 кВт     | 1                 | 1992                               | 43824                                    | 56370,81                                     |

Продовження таблиці 2.12

| 1                                         | 2        | 3 | 4    | 5      | 6         |
|-------------------------------------------|----------|---|------|--------|-----------|
| Калібратор барабанний охолоджувач БКО-200 | 0,12 кВт | 1 | 1992 | 239    | 307,48    |
| Витяжка пилова ВП-2                       | 2 кВт    | 1 | 1992 | 3984   | 5124,62   |
| Скребковий Транспортёр стрічковий ТЛ-1000 | 0,37 кВт | 1 | 1992 | 737    | 948,05    |
| Ваговий дозатор ФС-1000                   | 3 кВт    | 1 | 1992 | 5976   | 7686,93   |
| Разом                                     |          |   |      | 162328 | 208802,61 |

Витрати на проектування та архітектурне оформлення виробничого цеху, налаштування обладнання становитиме 10% від вартості обладнання:

$$822\,239 \text{ грн} \times 10\% = 82\,223 \text{ грн.}$$

Витрати на ремонт та технічне обслуговування становить 7% сукупних витрат, але для врахування непередбачуваних витрат, встановимо 10%:

$$(822\,239 + 82\,223) \times 10\% = 90\,446,20 \text{ грн}$$

Для початку впровадження проекту з виробництва керамзиту потрібно знайти приміщення для проведення технологічного процесу та зберігання готової продукції. У випадку ТОВ «Атріум Солюшн», яке не має вільних будівель для нового цеху, пропонується будівництво нового приміщення на території підприємства площею 400 м<sup>2</sup>. Для такого приміщення основні вимоги полягають у висоті приблизно 10-12 метрів, ефективній ізоляції (для збереження тепла в холодні дні), а також використанні матеріалів, які не є легкозаймистими.

Отже, визначимо витрати на будівництво цеху та складу в одному приміщенні:

$$400 \text{ м}^2 \times 3\,700 \text{ грн/м}^2 = 1\,480\,000 \text{ грн (з ПДВ)}$$

Згідно з обліковою політикою ТОВ «Атріум Солюшн», амортизаційні відрахування розраховуємо за прямолінійним методом. Розрахунок витрат на експлуатацію будівлі та обладнання для цеху з виробництва керамзиту наведемо в табл. 2.13.

## Амортизаційні відрахування для цеху виробництва керамзиту

## ТОВ «Атріум Солюшн»

| Назва обладнання                          | Кількість, шт. | Ціна (без ПДВ), грн. | Термін експлуатації, роки | Річна сума амортизації, грн. |
|-------------------------------------------|----------------|----------------------|---------------------------|------------------------------|
| Будівля (цех та склад)                    | 1              | 1233333,33           | 20                        | 61666,67                     |
| Молоткова дробарка CHOPPER-600            | 1              | 74708,33             | 5                         | 14941,67                     |
| Універсальний дробильний агрегат ІН-1000  | 1              | 49750,00             | 5                         | 9950,00                      |
| Піч випалювальна для керамзиту СА-600     | 1              | 282500,00            | 5                         | 56500,00                     |
| Гранулятор керамзиту GRAND-300            | 1              | 116583,33            | 5                         | 23316,67                     |
| Калібратор барабанний охолоджувач БКО-200 | 1              | 36580,00             | 5                         | 7316,00                      |
| Витяжка пилова ВП-2                       | 1              | 17970,00             | 5                         | 3594,00                      |
| Скребковий Транспортёр стрічковий ТЛ-1000 | 1              | 34715,83             | 5                         | 6943,17                      |
| Ваговий дозатор ФС-1000                   | 1              | 72391,67             | 5                         | 14478,33                     |
| Разом                                     |                |                      |                           | 198706,50                    |

Далі проведемо розрахунки потрібного обсягу сировини для виробництва керамзиту. Кількість сировини напряму залежить від вмісту води та присутності сміття в ній. За даними Марка Шоу, оптимальний вміст води в глині для гранулювання складає 10-12% [44, с.127]. Сира глина вміщує приблизно 50% води, а після сушіння та зберігання цей показник коливається між 30-40%. Дрібні залишки сміття можуть містити до 10% від загальної маси.

Отже, нехай початкова вологість глини становить 30%, для гранулювання будемо висушувати до показника 12% (тобто, початкова вага сировини зменшиться на  $30\% - 12\% = 18\%$ ), сміття – 10%, тоді:

$$1000 \text{ кг} \times 10\% = 100 \text{ кг} - \text{вага сміття}$$

$(1000 \text{ кг} - 100 \text{ кг}) \times (100\% - 18\%) = 738 \text{ кг} - \text{вага гранул керамзиту з 1 т сировини.}$

Розрахуємо вагу сировини для виробництва 1 т гранул керамзиту:

$$1000 \text{ кг (сировина)} - 738 \text{ кг (гранули)} \times X \text{ кг (сировина)} = 1000 \text{ кг (гранули)}$$

$$X = 1000 \text{ кг} \times 1000 \text{ кг} / 738 \text{ кг} = 1355 \text{ кг}$$

Отже, співвідношення сировина / продукція становить: 1,355 : 1.

Проведемо розрахунки виробничої потужності цеху. Залишків сировини (глини та щебню) на складі у 2023 році становить 4 146,7 тон. Отже, використовуючи співвідношення, розраховане вище, отримуємо максимальну кількість продукції з наявної сировини:

$$4\,146,7 \text{ т} : 1,355 = 3060 \text{ т} - \text{загальна вага керамзитних гранул.}$$

Нехай, відсоток браку, пов'язаного з налагодженням та запуском лінії виробництва становить 2%, тоді потенційний обсяг виробництва становитиме:

$$3060 \text{ т} \times (100\% - 2\%) = 3000 \text{ т} - \text{загальна вага керамзитних гранул з вирахуванням можливого браку}$$

Вартість сировини для виробництва керамзитних гранул закладемо на рівні собівартості реалізованої продукції (за 2023 рік), що для ТОВ «Атріум Солюшн» становить:

$$7\,750,2 \text{ тис. грн (собівартість реалізованої продукції)} : 6765,7 \text{ т (кількість реалізованої продукції)} = 1,146 \text{ тис. грн/т}$$

Отже, загальні витрати на сировину для виробництва 3000 т керамзитних гранул становитимуть:

$$4\,146,7 \text{ т} \times 1,146 \text{ тис. грн/т} = 4\,752,1 \text{ тис. грн}$$

Виробниче обладнання споживає близько 80 л води для виробництва 1 тони керамзитних гранул. Тариф за водопостачання та водовідведення становить 29,112 грн / м3, отже загальні витрати становитимуть:

$$80 \text{ л/т (води)} \times 3000 \text{ т (гранул керамзиту)} = 240\,000 \text{ л} = 240 \text{ м}^3 - \text{загальне споживання води}$$

$$240 \text{ м}^3 \times 29,112 \text{ грн/м}^3 = 6986,88 \text{ грн} - \text{витрати на воду для технологічних цілей.}$$

Кількість робочих днів у 2023 році становить 249 днів. Планується, що цех працюватиме в 1 зміну, тривалість якої, відповідно до законодавства, 9 годин, з яких 1 годин обідня перерва.

Отже, виробнича потужність цеху становитиме:

$$3000 \text{ т} : (249 \text{ днів} \times 8 \text{ год.}) = 1,506 \text{ т/год.}$$

Для спостерігання та управління обладнанням буде залучено додаткових працівників: 4 інженери. Місячний оклад кожного працівника становитиме – 6 500 грн. Премія за високі досягнення у праці становитиме 10% від окладу. Отже, річний фонд основної та додаткової заробітної плати цеху становитиме:

$$4 \text{ особи} \times 6500 \text{ грн} \times 12 \text{ місяців} = 312\,000 \text{ грн} - \text{фонд основної з/п}$$

$$312\,000 \text{ грн} \times 10\% = 31\,200 \text{ грн} - \text{фонд додаткової з/п}$$

Тоді, сума нарахування на фонд заробітної плати у вигляді сплати Єдиного соціального внеску, що, відповідно до законодавства, становить 22%, буде:

$$(312\,000 \text{ грн} + 31\,200 \text{ грн}) \times 22\% = 75\,504 \text{ грн}$$

Пакування готової продукції буде здійснюватися у біг-беги (м'який контейнер або промислова тара з гнучкого матеріалу). Компанія «Віал» пропонує біг-беги для пелет з наступною характеристикою [80]:

- кількість петель/строп – 4;
- конструкція верхньої частини – верх відкритий;
- конструкція нижньої частини – дно глухе;
- щільність тканини (г/м.кв) – 120;
- розмір основи біг-бега - 90×90 см;
- висота завантаження біг-бега – 180 см;
- об'єм біг-бега – 1,64 м<sup>3</sup>;
- ціна – 166 грн.

Розрахуємо необхідну кількість біг-бегів, враховуючи об'єм виробництва пелетів (650 кг/м<sup>3</sup>):

$$3\,000 \text{ т} : 0,650 \text{ т/м}^3 = 4\,615,4 \text{ м}^3 - \text{об'єм виробленої продукції}$$

$$4\,615,4 \text{ м}^3 : 1,64 \text{ м}^3 = 2\,815 \text{ шт} - \text{необхідна кількість біг-бегів}$$

$$2\,815 \text{ шт} \times 166 \text{ грн/шт.} = 467\,290 \text{ грн} - \text{витрати на упаковку керамзитних гранул}$$

Сума загальновиробничих витрат становитиме 15% загальних витрат, а також витрати на проектування та дизайн цеху та ремонт устаткування.

Адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати розподілимо, де базою розподілу буде обсяг виробленої продукції

підприємства:

$3\,000\text{ т} : (3\,000\text{ т} + 6765,7\text{ т}) = 0,307$  – коефіцієнт розподілу витрат на керамзит

$2\,621\,195,7 \times 0,307 = 804\,707,08$  грн – адміністративні витрати на керамзит

$3\,721\,480,28 \times 0,307 = 1\,142\,494,45$  грн – витрати на збут на керамзит

$2\,592\,101,05 \times 0,307 = 795\,775,02$  грн – інші операційні витрати на керамзит

На основі проведених розрахунків проведемо калькулювання собівартості керамзитних гранул з будівельних відходів (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Калькулювання собівартості керамзитних гранул з будівельних відходів для ТОВ «Атріум Солюшн»

| Статті калькуляції                                         | Витрати на плановий річний обсяг виробництва, грн | Витрати на 1 т гранул, грн |
|------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------|
| Сировина і основні матеріали                               | 4 752 100,00                                      | 1 584,03                   |
| Допоміжні та таропакувальні матеріали                      | 467 290,00                                        | 155,76                     |
| Паливо та енергія на технологічні потреби                  | 208 802,61                                        | 69,60                      |
| Основна та додаткова заробітна плата виробничих робітників | 343 200,00                                        | 114,75                     |
| Відрахування на соціальні заходи                           | 504,00                                            | 25,17                      |
| Витрати на утримання та експлуатацію обладнання            | 371 375,70                                        | 123,79                     |
| Загальновиробничі витрати                                  | 1 105 410,05                                      | 368,47                     |
| Виробнича собівартість                                     | 7 323 682,36                                      | 2 441,23                   |
| Адміністративні витрати                                    | 804 707,08                                        | 268,24                     |
| Витрати на збут                                            | 1 142 494,45                                      | 380,83                     |
| Інші операційні витрати                                    | 795 775,02                                        | 265,26                     |
| Повна собівартість                                         | 10 066 658,91                                     | 3 355,55                   |

Отже, повна собівартість 1 тони керамзитних гранул становитиме 3 355,55 грн.

Розрахуємо собівартість 1 біг-бега, об'єм якого 1,64 м<sup>3</sup> :

$1,64\text{ м}^3 \times 0,650\text{ т/м}^3 = 1,066\text{ т}$  – вага керамзитних гранул, що вміщується в 1 біг-бег

$10\,066\,658,91\text{ грн} : (3000\text{ т} : 1,066\text{ т}) = 2\,814,26\text{ грн}$  – собівартість 1 упак.

Рівень рентабельності закладемо на основі ринкової інформації. Отже, ринкова ціна пелет без ПДВ:

$$5\,589,27 \text{ грн/т} : 1,2 = 4\,657,73 \text{ грн/т}$$

Отже націнка ТОВ «Атріум Солюшн» становитиме:

$$4\,657,73 \text{ грн/т} : 3\,355,55 \text{ грн/т} = 1,3881 = 38,81\%$$

Отже, сформуємо ціну для 1 тони та упаковки керамзитних гранул (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Розрахунок ціни керамзитних гранул від ТОВ «Атріум Солюшн»

| Показник                         | Сума на 1 тону гранул, грн | Сума на 1 біг-бег гранул, грн |
|----------------------------------|----------------------------|-------------------------------|
| Повна собівартість               | 3 355,55                   | 2 814,26                      |
| Прибуток (38,81%)                | 1 302,29                   | 1 092,21                      |
| Ціна підприємства (без ПДВ)      | 4 657,84                   | 3 906,47                      |
| Податок на додану вартість (20%) | 931,57                     | 781,29                        |
| Ціна реалізації (з ПДВ)          | 5 589,41                   | 4 687,77                      |

Отже, ТОВ «Атріум Солюшн» зможе реалізувати 1 тону керамзитних гранул за ціною 5 589,41 грн/т, у біг-бегах ціна – 4 687,77 грн. Потенційними споживачами можуть бути домогосподарства, промислові об'єкти, заклади комунального господарства.

Згідно з розрахунками, наведеними у роботі, вартість реалізованої продукції зросте на 13 973,53 грн, тобто на 87,4%.

Розглянемо як зміняться статті звіту про фінансові результати після впровадження рекомендацій (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

Звіт про фінансові результати ТОВ «Атріум Солюшн»

у 2023 р. та плановому 2024 р., тис. грн

| Стаття                                                         | Код рядка | 2023 р. (факт) | 2024 р. (план) |
|----------------------------------------------------------------|-----------|----------------|----------------|
| 1                                                              | 2         | 3              | 4              |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000      | 15 984,8       | 29 958,3       |
| Інші операційні доходи                                         | 2120      | 2 431,1        | 2 431,1        |
| Інші доходи                                                    | 2240      | 0,0            | 0,0            |
| Разом доходи (2000+2120+2240)                                  | 2280      | 18 415,9       | 32 389,4       |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050      | (7 750,2)      | (17 816,9)     |
| Інші операційні витрати                                        | 2180      | (10 831,6)     | (10 831,6)     |
| Інші витрати                                                   | 2270      | (0,0)          | (0,0)          |

Продовження таблиці 2.16

| 1                                                   | 2    | 3          | 4          |
|-----------------------------------------------------|------|------------|------------|
| Разом витрати (2050+2180+2270)                      | 2285 | (18 581,8) | (28 648,5) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | -165,9     | 3 741,0    |
| Податок на прибуток                                 | 2300 | -          | 673,4      |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)              | 2350 | -165,9     | 3 067,6    |

У 2023 році фінансовий результат від господарської діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» виявився від'ємним, що означає виникнення збитків. У плановому періоді передбачається, що чистий прибуток перевищить 3 млн гривень, а при цьому податок на прибуток складе 673,4 тис. грн. Отже, видно, що запропоновані заходи сприятимуть виходу з кризового стану ТОВ «Атріум Солюшн».

Проведемо розрахунки окремих коефіцієнтів прибутковості, щоб оцінити їх зміну після можливого впровадження заходів (рис. 2.4).

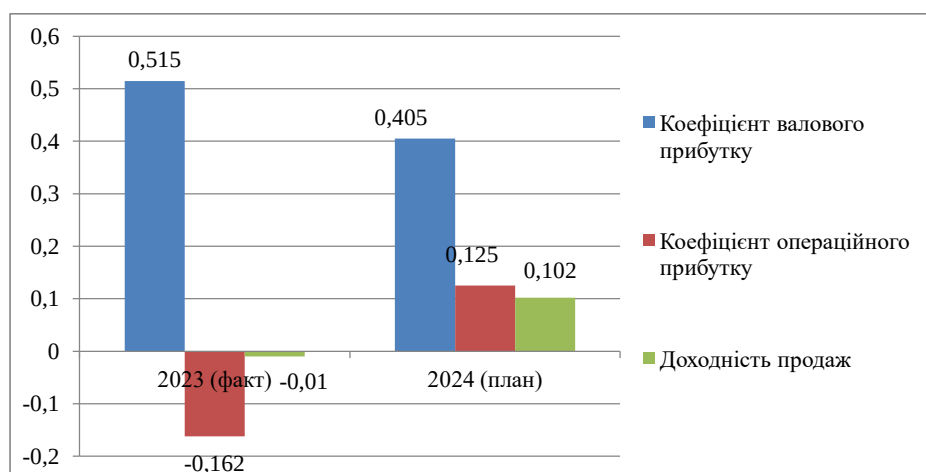


Рис. 2.4. Порівняння фактичних та планових коефіцієнтів прибутковості після реалізації заходів у ТОВ «Атріум Солюшн»

Коефіцієнт валового прибутку скоротиться з 0,515 до 0,405 за рахунок збільшення собівартості реалізованої продукції, однак коефіцієнт операційного прибутку зросте майже вдвічі (у 1,77 разів), а доходність продажів – майже у 11 разів.

Таким чином, економічно обґрунтувавши всі статті калькуляції собівартості керамзитних гранул, було визначено, що планова собівартість 1 тонни керамзитних гранул складатиме 3 355,5 гривень. Реалізація продукції пропонується у біг-бегах, а планова собівартість наповнених біг-бегів становить 2 814,26 гривень. При закладеному рівні рентабельності у 38,8%, ціна за 1 тону керамзитних гранул становить 5 589,41 гривень (з ПДВ), а за біг-бег - 4 687,77 гривень (з ПДВ). Впровадження даного плану в практичну діяльність ТОВ «Атріум Солюшн» призведе до змін наступних показників: вартість реалізованої продукції зросте на 13 973,53 гривень, що становить 87,4% зростання; коефіцієнт операційного прибутку збільшиться майже вдвічі, а саме у 1,77 рази; дохідність продажів зросте майже у 11 разів. Таким чином, впровадження цього заходу є доцільним для практичного впровадження, оскільки сприятиме підвищенню прибутковості господарської діяльності підприємства.

## Висновки до розділу 2

За результатами проведеної аналітичної оцінки стану та напрямів удосконалення управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Визначено, що компанія ТОВ «Атріум Солюшн» займається будівництвом будинків, котеджів, об'єктів комерційного призначення будь-якої складності «під ключ», виконує землепорядні, топографо-геодезичні роботи. Має державні ліцензії на дані види робіт, надає консультаційно-юридичні послуги з узаконення самовільного будівництва та оформлення права власності. Займаючи лідируючі позиції на ринку м. Дніпро, вона не припиняє розвиватися, вдосконалюючи свою майстерність і впроваджуючи передові технології.

2. Аналіз показав, що ТОВ «Атріум Солюшн» характеризувався суперечливим станом фінансової стійкості. Показник загальної ліквідності відзначався досить високим рівнем платоспроможності підприємства. Водночас, значення показника абсолютної ліквідності було незадовільним. Також, чистий оборотний капітал мав позитивне значення лише у 2023 р.. Коефіцієнт автономії характеризувався значенням, значно менше за критичне, що характеризує фірму, як залежну від зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності.

3. Узагальнено, що система управління прибутком на підприємстві ТОВ «Атріум Солюшн» - це комплексний набір стратегій, методів та інструментів, спрямований на максимізацію фінансового результату та оптимізацію прибутковості підприємства. Ця система включає в себе різноманітні процеси, які охоплюють планування, аналіз, контроль та оптимізацію фінансових показників для досягнення стратегічних цілей. Мета управління прибутком підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» полягає в досягненні оптимальної фінансової ефективності та максимізації прибутковості.

4. Аналіз показав, що протягом досліджуваного періоду спостерігалось

зростання валового прибутку підприємства. У 2023 р. валовий прибуток збільшився на 2293,8 тис.грн., або на 38,6 %, що становило 8234,6 тис.грн. Водночас, операційна діяльність підприємства у 2023 р. була неефективною оскільки розмір операційного збитку становив (-44,4) тис.грн. Таке негативне зрушення слід пов'язувати з вагомою величиною інших операційних витрат підприємства. Також, можна констатувати, що у 2023 р. чистий збиток підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» був в розмірі (-165,9) тис.грн.

5. Встановлено, що за останні три роки відзначається позитивна тенденція до зростання коефіцієнта валового прибутку, що є доброзичливим фактором. У той же час, зменшення ефективності ТОВ «Атріум Солюшн» та виникнення збитку у 2023 році призвели до від'ємних значень коефіцієнта операційного прибутку та доходності продаж, які мають тенденцію до скорочення. Найвищий рівень загальної рентабельності був зафіксований у 2023 році – 51,5%. В цілому, індикатори рентабельності видів діяльності та витрат виробництва відображають досить високі показники. Проте, від'ємне значення чистого фінансового результату у 2023 році відобразився у рентабельності продажів та у всій групі рентабельності капіталу та його складових.

6. Доведено, що одним з резервів збільшення рівня прибутковості підприємства слід вважати диверсифікацію виробничої діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» на основі освоєння виробництва екологічної будівельної продукції з використанням будівельних відходів, а саме глини та щебеню. Пропонується відкриття окремого цеху ТОВ «Атріум Солюшн» з виробництва керамзиту з відходів будівництва (глини та щебеню).

7. Обґрунтовано, що при закладеному рівні рентабельності у 38,8%, ціна за 1 тону керамзитних гранул становить 5 589,41 гривень (з ПДВ), а за біг-бег - 4 687,77 гривень (з ПДВ). Впровадження даного плану в практичну діяльність ТОВ «Атріум Солюшн» призведе до змін наступних показників: вартість реалізованої продукції зросте на 13 973,53 гривень, що становить 87,4% зростання; коефіцієнт операційного прибутку збільшиться майже вдвічі, а саме у 1,77 рази; дохідність продажів зросте майже у 11 разів.

## ВИСНОВКИ

За результатами проведеного дослідження механізму управління прибутком підприємства можна зробити наступні висновки:

1. Встановлено, що процес управління прибутком визнається важливою складовою системи управління підприємством в цілому. Основним завданням цього процесу є виявлення найефективніших шляхів формування та розподілу прибутку, спрямованих на стимулювання росту господарської діяльності підприємства та підвищення його ринкової цінності. Ефективне управління прибутковістю є важливим аспектом для забезпечення зростання добробуту власників підприємств як на поточний момент, так і в перспективі. Основна мета цього управління полягає в гармонізації інтересів власників підприємства з інтересами держави та персоналу.

2. Узагальнено, що система управління прибутком повинна тісно взаємодіяти з загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття рішень у будь-якій галузі впливає на формування прибутку. Створивши ефективну та раціональну систему управління, підприємство отримає можливість повністю реалізувати свій виробничий потенціал та досягти максимальних результатів у своїй діяльності. Управління прибутком визнається важливим елементом стратегічного управління підприємством, оскільки воно не лише визначає фінансовий успіх компанії, а й сприяє її стійкості та конкурентоспроможності на ринку.

3. Обґрунтовано, що механізм управління прибутком підприємства представляє собою систему компонентів, які визначають процес створення та втілення управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням прибутку. Основною метою управління прибутком є ефективне формування, розподіл та використання прибутку для забезпечення стійкого розвитку підприємства та максимізації його ринкової вартості.

4. Встановлено, що у сфері економічної теорії наявні різноманітні методи аналізу прибутковості підприємства, і метод «Дюпон-каскад» визначається

своєрідним підходом. Проте, підвищення ефективності діяльності підприємства можливе лише при комплексному використанні різноманітних методів. Цей системний підхід дозволяє виявити вплив як внутрішніх, так і зовнішніх чинників на прибутковість підприємства та вживати необхідні заходи для результативного функціонування на ринку.

5. Визначено, що компанія ТОВ «Атріум Солюшн» займається будівництвом будинків, котеджів, об'єктів комерційного призначення будь-якої складності «під ключ», виконує землепорядні, топографо-геодезичні роботи. Має державні ліцензії на дані види робіт, надає консультаційно-юридичні послуги з узаконення самовільного будівництва та оформлення права власності. Займаючи лідируючі позиції на ринку м. Дніпро, вона не припиняє розвиватися, вдосконалюючи свою майстерність і впроваджуючи передові технології.

6. Аналіз показав, що ТОВ «Атріум Солюшн» характеризувалося суперечливим станом фінансової стійкості. Показник загальної ліквідності відзначався досить високим рівнем платоспроможності підприємства. Водночас, значення показника абсолютної ліквідності було незадовільним. Також, чистий оборотний капітал мав позитивне значення лише у 2023 р.. Коефіцієнт автономії характеризувався значенням, значно менше за критичне, що характеризує фірму, як залежну від зовнішніх джерел фінансування господарської діяльності.

7. Узагальнено, що система управління прибутком на підприємстві ТОВ «Атріум Солюшн» - це комплексний набір стратегій, методів та інструментів, спрямований на максимізацію фінансового результату та оптимізацію прибутковості підприємства. Ця система включає в себе різноманітні процеси, які охоплюють планування, аналіз, контроль та оптимізацію фінансових показників для досягнення стратегічних цілей. Мета управління прибутком підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» полягає в досягненні оптимальної фінансової ефективності та максимізації прибутковості.

8. Аналіз показав, що протягом досліджуваного періоду спостерігалось

зростання валового прибутку підприємства. У 2023 р. валовий прибуток збільшився на 2293,8 тис.грн., або на 38,6 %, що становило 8234,6 тис.грн. Водночас, операційна діяльність підприємства у 2023 р. була неефективною оскільки розмір операційного збитку становив (-44,4) тис.грн. Таке негативне зрушення слід пов'язувати з вагомою величиною інших операційних витрат підприємства. Також, можна констатувати, що у 2023 р. чистий збиток підприємства ТОВ «Атріум Солюшн» був в розмірі (-165,9) тис.грн.

9. Встановлено, що за останні три роки відзначається позитивна тенденція до зростання коефіцієнта валового прибутку, що є доброзичливим фактором. У той же час, зменшення ефективності ТОВ «Атріум Солюшн» та виникнення збитку у 2023 році призвели до від'ємних значень коефіцієнта операційного прибутку та доходності продаж, які мають тенденцію до скорочення. Найвищий рівень загальної рентабельності був зафіксований у 2023 році – 51,5%. В цілому, індикатори рентабельності видів діяльності та витрат виробництва відображають досить високі показники. Проте, від'ємне значення чистого фінансового результату у 2023 році відобразився у рентабельності продажів та у всій групі рентабельності капіталу та його складових.

10. Доведено, що одним з резервів збільшення рівня прибутковості підприємства слід вважати диверсифікацію виробничої діяльності ТОВ «Атріум Солюшн» на основі освоєння виробництва екологічної будівельної продукції з використанням будівельних відходів, а саме глини та щебеню. Пропонується відкриття окремого цеху ТОВ «Атріум Солюшн» з виробництва керамзиту з відходів будівництва (глини та щебеню).

11. Обґрунтовано, що при закладеному рівні рентабельності у 38,8%, ціна за 1 тону керамзитних гранул становить 5 589,41 гривень (з ПДВ), а за біг-бег - 4 687,77 гривень (з ПДВ). Впровадження даного плану в практичну діяльність ТОВ «Атріум Солюшн» призведе до змін наступних показників: вартість реалізованої продукції зросте на 13 973,53 гривень, що становить 87,4% зростання; коефіцієнт операційного прибутку збільшиться майже вдвічі, а саме у 1,77 рази; дохідність продажів зросте майже у 11 разів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андросова Т.В. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торгівельному підприємстві. Проблеми економіки. 2014. № 3. С. 194–201.
2. Бабяк Н.Д., Іванюк К. Б. СVP-аналіз: традиційний та управлінський підходи. Бізнес Інформ. 2015. № 8. С. 272-276.
3. Бершадська І. І., Макалюк І. В. Фактори та резерви підвищення прибутковості на підприємстві. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 19. 2017. С. 159-166.
4. Білоус О. Використання методів економіко-математичного моделювання в управлінні прибутком підприємства. Модернізація національної системи управління державним розвитком: виклики і перспективи: Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції. Частина 2. 8-9 грудня 2016 року. Тернопіль. С.22-23.
5. Богацька Н. М., Кузьменко М. М. Прибуток підприємства як рушійна сила функціонування ринкової економіки. Вісник Хмельницького національного університету. №2. 2018. С. 102-105.
6. Бондаренко К. Прибуток як економічна категорія, його значення в умовах ринкової економіки. Інноваційний розвиток та безпека підприємств в умовах неоіндустріального суспільства: Матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції учнів, студентів, аспірантів і молодих вчених. 22-27 жовтня 2020 року. Луцьк. С. 605-607.
7. Бугас В. В., Пашкович Р. В. Чинники впливу на прибутковість діяльності підприємства. Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні : збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної інтернетконференції (12 квітня 2018 р., м. Київ). Київ : КНУТД, 2018. С. 275-278.
8. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та

досвід. 2016. № 19. С. 42–44.

9. Гаватюк Л.С., Дармограй Н.В., Хімійчук Г.М. Прибутковість українських підприємств: реалії сьогодення. Молодий вчений. 2016. № 1 (28). С. 40-43.

10. Гаватюк Л.С., Перегіняк Н.М. Шляхи підвищення рівня прибутковості вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання. Економіка та суспільство. 2017. Вип. 9. С. 363-367.

11. Гапак Н.М., Капштан С.А. Особливості визначення фінансової стійкості підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. Випуск 1 (42). 2014. С. 191-196.

12. Глушко А.Д., Грачова А.О. Методичні засади аналізу фінансових результатів діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2019. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7106>

13. Горбаль Н. І., Крохмальна Я. О. Безвідходне виробництво в Україні: досвід ЄС. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. № 2 (6). 2021. С. 149-156.

14. Господарський кодекс України від 16.01.03 р. №434-4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>

15. Грабовецький Б. Є., Шварц І. В. Фінансовий аналіз та звітність : навч. посіб.: ВНТУ, 2021. 281 с.

16. Гура П. С. Теоретичні основи сутності прибутку. Економіко-правові та управлінські аспекти розвитку суспільства: молодіжний погляд: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. 01 листопада 2019 р. Ч. 1. Дніпро. С. 88-91.

17. Гурбик Ю. Ю., Біляєв С. С., Хитрова Г. О. Класифікація видів прибутку на підприємстві. Міжнародна конференція "SCIENCE, RESEARCH, DEVELOPMENT" №34. 30.10.2020- 31.10.2020, Paris. С.28-29.

18. Економічний аналіз: Навч. посібник. За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. К.: КНЕУ, 2014. 540 с.

19. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості

підприємства. Економіка і суспільство. Випуск 12. 2017. С. 251-254.

20. Єпіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Прибутковість підприємства: сучасні підходи до визначення сутності. Економіка та суспільство. 2016. № 3. С. 189-192.

21. Жигалкевич В. М., Фісенко Е. С. Система управління прибутком як умова ефективного функціонування підприємства. Економіка і суспільство. 2016. №4. С. 145–148.

22. Звір'юк Г. П. Методичні підходи щодо аналізу прибутковості господарської діяльності суб'єкта господарювання. Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. Харків : НТУ "ХПІ". 2021. № 7. С. 28-36.

23. Ізмайлова К. В. Фінансовий аналіз : навч. посіб. 2-ге вид., переробл. і доповн. К. : МАУП, 2021. 152 с.

24. Конституція (основний закон України): Прийнята ВРУ України 28.06.96р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>

25. Кривицька О. Р. Сутність прибутку як економічної категорії: еволюційний підхід і сучасне бачення. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2021. №. 7. С. 82-86.

26. Круш Н.П., Мурін О.О. Напрями та резерви підвищення прибутковості діяльності вітчизняних підприємств в умовах невизначеності. Сучасні проблеми економіки і підприємництва. Випуск 23. 2019. С. 130-139.

27. Кучер С. В. Еволюція поняття «прибуток» в загальній історії економічних учень. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2009. №. 4. С. 76-78.

28. Кучерява А. С. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. 2015. Вип. 40. С. 38-44.

29. Ларка М.І., Лісовські Г.О. Аналіз фінансового стану підприємства як засіб підвищення ефективності його діяльності. Вісник НТУ «ХПІ». Серія 101 «Технічний прогрес і ефективність виробництва». Х. : НТУ «ХПІ». 2023. № 22 (995). С. 168–174.

30. Мардус Н. Ю., Мардус О.О. Формування поняття «прибуток» і визначення основних аспектів управління ним. Науковий вісник Херсонського державного університету. Випуск 28. Частина 1. 2018. С. 132-135.

31. Мартиненко В.П., Кушик І.Л. Резерви вдосконалення управління процесом формування прибутковості на сільськогосподарському підприємстві. Економіка та управління підприємствами. Глобальні та національні проблеми економіки. Випуск 20. 2017. С. 432-435.

32. Машталір Я.П. Конкурентні переваги як основний критерій виходу підприємства на зовнішній ринок. Економіка: проблеми теорії та практики. Дніпропетровськ. 2016. № 218. Т. II. С. 475-482.

33. Мелень О.В., Холондач Ю.Ю. Актуальні питання прибутковості підприємства та шляхи її збільшення. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». 2015. № 25. С. 123-126.

34. Методичні рекомендації з перевірки порівнянності показників фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України № 476 від 11.04.2013 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>

35. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності: наказ Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.

36. Міщенко К. Г. Прибутковість підприємства та шляхи її підвищення. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». № 2 (24), 2 т. 2017. С. 105-107.

37. Мосьондз О. Б. Аналіз фінансового стану підприємства: сутність і необхідність. Ефективна економіка. № 3. 2022. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1016>

38. Мочаліна З. М., Поспелов О. В. Методичний інструментарій та сучасні проблеми аналізу фінансових результатів. Комунальне господарство міст : наук.- техн. зб. 2021. №98. С. 221-227.

39. Наказ Міністерства Фінансів України від 07.02.2013 № 73 «Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1

«Загальні вимоги до фінансової звітності»». Міністерство фінансів України.  
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>

40. Обущак Т.А. Сутність фінансового стану підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2017. № 9. С. 92–98.

41. Олешко А. А., Ровнягін О. В. Антикризова політика національних держав у контексті подолання соціально-економічних наслідків covid-19. Ефективна економіка. 2020. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7780>.

42. Онисько С. М., Лизак М. П. Дослідження економічної сутності категорії «прибуток». Економічний вісник. Випуск 1. 2020. С. 58-65.

43. Патер М. М. Підходи до класифікації чинників формування фінансових результатів діяльності підприємств. Сучасні напрями розвитку економіки, підприємництва, технологій та їх правового забезпечення: матеріали Наукової конференції студентів / відповід. за вип. : проф. Семак Б. Б. Львів : вид-во Львівського торговельно-економічного університету, 2020. С. 101-103.

44. Півторак М. В., Музиченко О. М. Методи прогнозування чистого прибутку підприємства. Економіка та держава. № 1. 2021. С. 124-129.

45. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій №291 від 30.11.99 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/291#Text>

46. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» затверджено МФУ від 29.11.99 р. №290. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/290#Text>

47. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене НМФУ від 31.12.99 р. №318. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/318#Text>

48. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>

49. Про власність: Закон України №221/91-ВР від 7 лютого 1991р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/221-91#Text>

50. Про інвестиційну діяльність в Україні: Закон України №1560- XII від 18.09.1991 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1560-12#Text>

51. Пушкарьова К.К., Каверин К.О. Використання високоміцних керамзитобетонів в каркасно-монолітному будівництві. Ресурсоекономні матеріали, конструкції, будівлі та споруди. 2016. Вип. 33. С. 75-83.

52. Рижих М. М. Оцінка якісних макроекономічних факторів та їхній вплив на прибутковість комерційного банку. Культура народів Причорномор'я. 2014. № 52. Т. 2. С. 85-89.

53. Савіцький А.В. Застосування методики ABC-аналізу у здійсненні моніторингу показників прибутковості експортоорієнтованого підприємства. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Випуск 43. 2020. С. 144-148.

54. Сайт компанії ТОВ «Атріум Солюшн». URL: <http://www.atrium.solutions.ua/>

55. Сердюк В.Р. Тенденції виробництва керамзиту та використання керамзитобетону в сучасному будівництві. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2018. № 3. С. 14-22.

56. Стаднюк Т. Особливості методики аналізу фінансових результатів діяльності підприємств. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. 2016. № 1. С. 127–132.

57. Субботович Ю. Л. Прибуток у господарській діяльності підприємницьких структур. Фінанси України. №12. 2020. С. 39-47.

58. Сябер Є. О. Фактори формування прибутку підприємства. Молодий вчений. № 6 (58). 2018. С. 431-435.

59. Ткач О. В., Кривенко О. М., Шарлай Р. О., Хурдей В. Д. Напрями розподілу та використання прибутку підприємства. Матеріали студентської наукової конференції Полтавської державної аграрної академії, 25-26 квітня 2018 р. Том І. Полтава: РВВ ПДАА, 2018. С. 183-184.

60. Ткаченко Т. П., Кириченко С. О., Аларікі Ф. Н. Концепція безвідходного виробництва як фактор підвищення прибутковості підприємства.

Агросвіт. 2018. № 9. С. 60–63.

61. Фінансовий аналіз: навч. посібник / За заг. ред. Школьник І.О. К.: «Центр учбової літератури», 2016. 368 с.

62. Фінансовий менеджмент: Підручник. За ред. Поддєрьогіна А.М. К.: КНЕУ, 2017. 245 с.

63. Хмелевський О. В. Оцінка якості прибутковості в інноваційно-інвестиційному розвитку підприємств машинобудування. Економіст. 2021. № 3. С. 50-53.

64. Цивільний кодекс України від 01.01.04 р. №435-4. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

65. Черненко С., Семенишена Н. Економічна сутність категорії «прибуток» та проблеми його облікового відображення. Актуальні проблеми теорії і практики бухгалтерського обліку, аудиту, аналізу й оподаткування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку: Матеріали III Міжнародної науковопрактичної конференції. м. Кам'янець-Подільський. 2018. С.69-73.

66. Шеверя Я.В. Формування показників Звіту про фінансові результати (сукупні доходи) для управління: організаційно-методичні підходи. Інфраструктура ринку. 2017. Випуск 7. С. 404–411.

67. Яренчак М. В., Баранник Л. Б. Сутність та еволюція економічної категорії «прибуток» в історії розвитку економічної думки. Інноваційна економіка: Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції. 8-9 червня 2018 року. Львів. С. 19-22.

## **ДОДАТКИ**

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

## Фінансова звітність малого підприємства

|                                                                                                                    |           |          |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------|----|
|                                                                                                                    |           | КОДИ     |    |
|                                                                                                                    |           | 2022     | 01 |
| Дата (рік, місяць, число)                                                                                          |           | 01       |    |
| Підприємство <u>ТОВ «Атріум Соллюшн»</u>                                                                           | за ЄДРПОУ | 42272982 |    |
| Територія <u>Дніпропетровська обл.</u>                                                                             | за КОАТУУ |          |    |
| Організаційно-правова форма господарювання <u>ТОВ</u>                                                              | за КОПФГ  |          |    |
| Вид економічної діяльності <u>Організація будівництва будівель</u>                                                 | за КВЕД   | 41.10    |    |
| Середня кількість працівників, осіб _____                                                                          |           |          |    |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком                                                                |           |          |    |
| Адреса, телефон Україна, 49057, Дніпропетровська область, місто Дніпро, проспект Богдана Хмельницького, будинок 16 |           |          |    |

1. Баланс  
на 31 грудня 2021 р.

Форма N 1-м

Код за ДКУД

1801006

| Актив                                                                   | Код<br>рядка | На початок звітного<br>року | На кінець звітного<br>періоду |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1                                                                       | 2            | 3                           | 4                             |
| <b>I. Необоротні активи</b>                                             |              |                             |                               |
| Нематеріальні активи                                                    | 1000         |                             |                               |
| первісна вартість                                                       | 1001         |                             |                               |
| накопичена амортизація                                                  | 1002         |                             |                               |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005         | 211,1                       |                               |
| Основні засоби:                                                         | 1010         | 3073,6                      | 4232,2                        |
| первісна вартість                                                       | 1011         | 4511,6                      | 6719,3                        |
| знос                                                                    | 1012         | 1438,0                      | 2487,1                        |
| Довгострокові біологічні активи                                         | 1020         |                             |                               |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030         |                             |                               |
| Інші необоротні активи                                                  | 1090         |                             |                               |
| <b>Усього за розділом I</b>                                             | <b>1095</b>  | <b>3284,7</b>               | <b>4232,2</b>                 |
| <b>II. Оборотні активи</b>                                              |              |                             |                               |
| Запаси:                                                                 | 1100         | 6771,2                      | 2732,2                        |
| у тому числі готова продукція                                           | 1103         | 1893,8                      | 749,7                         |
| Поточні біологічні активи                                               | 1110         |                             |                               |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги                   | 1125         | 883,1                       | 4776,1                        |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135         | 423,5                       | 2,6                           |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136         |                             |                               |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155         | 2407,2                      | 2757,4                        |
| Поточні фінансові інвестиції                                            | 1160         |                             |                               |
| Гроші та їх еквіваленти                                                 | 1165         | 1290,3                      | 100,0                         |
| Витрати майбутніх періодів                                              | 1170         |                             |                               |
| Інші оборотні активи                                                    | 1190         | 176,0                       | 24,9                          |
| <b>Усього за розділом II</b>                                            | <b>1195</b>  | <b>11951,3</b>              | <b>10445,5</b>                |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b>  |                             |                               |
| <b>Баланс</b>                                                           | <b>1300</b>  | <b>15236,0</b>              | <b>14676,7</b>                |

| Пасив                                                                                                    | Код<br>рядка | На початок звітної<br>року | На кінець звітної<br>періоду |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|----------------------------|------------------------------|
| 1                                                                                                        | 2            | 3                          | 4                            |
| <b>I. Власний капітал</b>                                                                                |              |                            |                              |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                                                         | 1400         | 2000,0                     | 2000,0                       |
| Додатковий капітал                                                                                       | 1410         |                            |                              |
| Резервний капітал                                                                                        | 1415         |                            |                              |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                                                              | 1420         | 172,1                      | 207,1                        |
| Неоплачений капітал                                                                                      | 1425         |                            |                              |
| <b>Усього за розділом I</b>                                                                              | <b>1495</b>  | <b>2172,1</b>              | <b>2207,1</b>                |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              | <b>1595</b>  |                            |                              |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>                                                                         |              |                            |                              |
| Короткострокові кредити банків                                                                           | 1600         |                            | 130                          |
| Поточна кредиторська заборгованість за:<br>довгостроковими зобов'язаннями                                | 1610         |                            |                              |
| товари, роботи, послуги                                                                                  | 1615         | 11656,3                    | 10769,9                      |
| розрахунками з бюджетом                                                                                  | 1620         | 24,4                       | 6,5                          |
| у тому числі з податку на прибуток                                                                       | 1621         | 24,4                       | 6,5                          |
| розрахунками зі страхування                                                                              | 1625         | 0,1                        | 4,3                          |
| розрахунками з оплати праці                                                                              | 1630         | 3,7                        | 16,8                         |
| Доходи майбутніх періодів                                                                                | 1665         |                            |                              |
| Інші поточні зобов'язання                                                                                | 1690         | 1379,4                     | 1542,1                       |
| <b>Усього за розділом III</b>                                                                            | <b>1695</b>  | <b>13063,9</b>             | <b>12469,6</b>               |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b>  |                            |                              |
| <b>Баланс</b>                                                                                            | <b>1900</b>  | <b>15236,0</b>             | <b>14676,7</b>               |

**2. Звіт про фінансові результати  
за 2021 р.**

Форма N 2-м  
Код за ДКУД

1801007

| Стаття                                                         | Код<br>рядка | За звітний період | За аналогічний<br>період<br>попереднього року |
|----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|-----------------------------------------------|
| 1                                                              | 2            | 3                 | 4                                             |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 22360,4           | 12797,1                                       |
| Інші операційні доходи                                         | 2120         | 22,2              |                                               |
| Інші доходи                                                    | 2240         | 1017,5            |                                               |
| <b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>                       | <b>2280</b>  | <b>23400,1</b>    | <b>12797,1</b>                                |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050         | 16419,6           | 6240,4                                        |
| Інші операційні витрати                                        | 2180         | 6084,5            | 6414,7                                        |
| Інші витрати                                                   | 2270         | 853,3             |                                               |
| <b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>                      | <b>2285</b>  | <b>23357,4</b>    | <b>12655,1</b>                                |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290         | 42,7              | 142,0                                         |
| Податок на прибуток                                            | 2300         | 7,7               | 25,6                                          |
| <b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>                  | <b>2350</b>  | <b>35,0</b>       | <b>116,4</b>                                  |

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

### Фінансова звітність малого підприємства

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |    |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|----|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | </ |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|----|

1. Баланс  
на 31 грудня 2022 р.

Форма N 1-м

Код за ДКУД

1801006

| Актив                                                                   | Код<br>рядка | На початок звітного<br>року | На кінець звітного<br>періоду |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1                                                                       | 2            | 3                           | 4                             |
| <b>I. Необоротні активи</b>                                             |              |                             |                               |
| Нематеріальні активи                                                    | 1000         |                             |                               |
| первісна вартість                                                       | 1001         |                             |                               |
| накопичена амортизація                                                  | 1002         |                             |                               |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005         |                             |                               |
| Основні засоби:                                                         | 1010         | 4232,2                      | 3033,8                        |
| первісна вартість                                                       | 1011         | 6719,3                      | 6680,9                        |
| знос                                                                    | 1012         | 2487,1                      | 3647,1                        |
| Довгострокові біологічні активи                                         | 1020         |                             |                               |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030         |                             |                               |
| Інші необоротні активи                                                  | 1090         |                             |                               |
| <b>Усього за розділом I</b>                                             | <b>1095</b>  | <b>4232,2</b>               | <b>3033,8</b>                 |
| <b>II. Оборотні активи</b>                                              |              |                             |                               |
| Запаси:                                                                 | 1100         | 2732,2                      | 11935,7                       |
| у тому числі готова продукція                                           | 1103         | 749,7                       | 8036,9                        |
| Поточні біологічні активи                                               | 1110         |                             |                               |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги                   | 1125         | 4776,1                      | 13668,2                       |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135         | 2,6                         | 631,3                         |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136         |                             |                               |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155         | 2757,4                      | 3911,6                        |
| Поточні фінансові інвестиції                                            | 1160         |                             |                               |
| Гроші та їх еквіваленти                                                 | 1165         | 100,0                       | 2,1                           |
| Витрати майбутніх періодів                                              | 1170         |                             | 0,5                           |
| Інші оборотні активи                                                    | 1190         | 24,9                        | 366,6                         |
| <b>Усього за розділом II</b>                                            | <b>1195</b>  | <b>10445,5</b>              | <b>30516,0</b>                |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b>  |                             |                               |
| <b>Баланс</b>                                                           | <b>1300</b>  | <b>14676,7</b>              | <b>33549,8</b>                |

| Пасив                                                                                                    | Код<br>рядка | На початок звітнього<br>року | На кінець звітнього<br>періоду |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------------|--------------------------------|
| 1                                                                                                        | 2            | 3                            |                                |
| <b>I. Власний капітал</b>                                                                                |              |                              |                                |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                                                         | 1400         | 2000,0                       | 2000,0                         |
| Додатковий капітал                                                                                       | 1410         |                              |                                |
| Резервний капітал                                                                                        | 1415         |                              |                                |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                                                              | 1420         | 207,1                        | 243,2                          |
| Неоплачений капітал                                                                                      | 1425         |                              |                                |
| <b>Усього за розділом I</b>                                                                              | <b>1495</b>  | <b>2207,1</b>                | <b>2243,2</b>                  |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              | <b>1595</b>  |                              |                                |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>                                                                         |              |                              |                                |
| Короткострокові кредити банків                                                                           | 1600         | 130,0                        | 110,2                          |
| Поточна кредиторська заборгованість за:                                                                  |              |                              |                                |
| довгостроковими зобов'язаннями                                                                           | 1610         |                              |                                |
| товари, роботи, послуги                                                                                  | 1615         | 10769,9                      | 30547,9                        |
| розрахунками з бюджетом                                                                                  | 1620         | 6,5                          | 12,5                           |
| у тому числі з податку на прибуток                                                                       | 1621         | 6,5                          | 7,9                            |
| розрахунками зі страхування                                                                              | 1625         | 4,3                          | 5,5                            |
| розрахунками з оплати праці                                                                              | 1630         | 16,8                         | 24,4                           |
| Доходи майбутніх періодів                                                                                | 1665         |                              |                                |
| Інші поточні зобов'язання                                                                                | 1690         | 1542,1                       | 606,1                          |
| <b>Усього за розділом III</b>                                                                            | <b>1695</b>  | <b>12469,6</b>               | <b>31306,6</b>                 |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b>  |                              |                                |
| <b>Баланс</b>                                                                                            | <b>1900</b>  | <b>14676,7</b>               | <b>33549,8</b>                 |

**2. Звіт про фінансові результати  
за 2022 р.**

Форма N 2-м

Код за ДКУД

1801007

| Стаття                                                         | Код<br>рядка | За звітний період | За аналогічний<br>період<br>попереднього року |
|----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|-----------------------------------------------|
| 1                                                              | 2            | 3                 | 4                                             |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 27742,9           | 22360,4                                       |
| Інші операційні доходи                                         | 2120         | 1609,6            | 22,2                                          |
| Інші доходи                                                    | 2240         |                   | 1017,5                                        |
| <b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>                       | <b>2280</b>  | <b>29352,5</b>    | <b>23400,1</b>                                |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050         | 17117,1           | 16419,6                                       |
| Інші операційні витрати                                        | 2180         | 12191,4           | 6084,5                                        |
| Інші витрати                                                   | 2270         |                   | 853,3                                         |
| <b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>                      | <b>2285</b>  | <b>29308,5</b>    | <b>23357,4</b>                                |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290         | 44,0              | 42,7                                          |
| Податок на прибуток                                            | 2300         | 7,9               | 7,7                                           |
| <b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>                  | <b>2350</b>  | <b>36,1</b>       | <b>35,0</b>                                   |

Додаток 1  
до Національного положення (стандарту)  
бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова  
звітність"  
(пункт 4 розділу I)

### Фінансова звітність малого підприємства

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |    |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|----|
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | </ |
|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|--|----|

1. Баланс  
на 31 грудня 2023 р.

Форма N 1-м

Код за ДКУД

1801006

| Актив                                                                   | Код<br>рядка | На початок звітного<br>року | На кінець звітного<br>періоду |
|-------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------------|-------------------------------|
| 1                                                                       | 2            | 3                           | 4                             |
| <b>I. Необоротні активи</b>                                             |              |                             |                               |
| Нематеріальні активи                                                    | 1000         |                             |                               |
| первісна вартість                                                       | 1001         |                             |                               |
| накопичена амортизація                                                  | 1002         |                             |                               |
| Незавершені капітальні інвестиції                                       | 1005         |                             |                               |
| Основні засоби:                                                         | 1010         | 3033,8                      | 732,3                         |
| первісна вартість                                                       | 1011         | 6680,9                      | 1256,7                        |
| знос                                                                    | 1012         | 3647,1                      | 524,4                         |
| Довгострокові біологічні активи                                         | 1020         |                             |                               |
| Довгострокові фінансові інвестиції                                      | 1030         |                             |                               |
| Інші необоротні активи                                                  | 1090         |                             |                               |
| <b>Усього за розділом I</b>                                             | <b>1095</b>  | <b>3033,8</b>               | <b>732,2</b>                  |
| <b>II. Оборотні активи</b>                                              |              |                             |                               |
| Запаси:                                                                 | 1100         | 11935,7                     | 19435,3                       |
| у тому числі готова продукція                                           | 1103         | 8036,9                      | 10163,5                       |
| Поточні біологічні активи                                               | 1110         |                             |                               |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги                   | 1125         | 13668,2                     | 11980,8                       |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом                   | 1135         | 631,3                       | 37,1                          |
| у тому числі з податку на прибуток                                      | 1136         |                             |                               |
| Інша поточна дебіторська заборгованість                                 | 1155         | 3911,6                      | 7563,3                        |
| Поточні фінансові інвестиції                                            | 1160         |                             |                               |
| Гроші та їх еквіваленти                                                 | 1165         | 2,1                         | 75,4                          |
| Витрати майбутніх періодів                                              | 1170         | 0,5                         | 102,2                         |
| Інші оборотні активи                                                    | 1190         | 366,6                       | 1241,0                        |
| <b>Усього за розділом II</b>                                            | <b>1195</b>  | <b>30516,0</b>              | <b>40435,1</b>                |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b>  |                             | <b>43,5</b>                   |
| <b>Баланс</b>                                                           | <b>1300</b>  | <b>33549,8</b>              | <b>41210,9</b>                |

| Пасив                                                                                                    | Код<br>рядка | На початок звітнього<br>року | На кінець звітнього<br>періоду |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------------|--------------------------------|
| 1                                                                                                        | 2            | 3                            | 4                              |
| <b>I. Власний капітал</b>                                                                                |              |                              |                                |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                                                                         | 1400         | 2000,0                       | 2000,0                         |
| Додатковий капітал                                                                                       | 1410         |                              |                                |
| Резервний капітал                                                                                        | 1415         |                              |                                |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                                                              | 1420         | 243,2                        | 77,3                           |
| Неоплачений капітал                                                                                      | 1425         |                              |                                |
| <b>Усього за розділом I</b>                                                                              | <b>1495</b>  | <b>2243,2</b>                | <b>2077,3</b>                  |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>                              | <b>1595</b>  |                              |                                |
| <b>III. Поточні зобов'язання</b>                                                                         |              |                              |                                |
| Короткострокові кредити банків                                                                           | 1600         | 110,2                        |                                |
| Поточна кредиторська заборгованість за:                                                                  |              |                              |                                |
| довгостроковими зобов'язаннями                                                                           | 1610         |                              |                                |
| товари, роботи, послуги                                                                                  | 1615         | 30547,9                      | 36911,4                        |
| розрахунками з бюджетом                                                                                  | 1620         | 12,5                         | 2,2                            |
| у тому числі з податку на прибуток                                                                       | 1621         | 7,9                          |                                |
| розрахунками зі страхування                                                                              | 1625         | 5,5                          | 5,5                            |
| розрахунками з оплати праці                                                                              | 1630         | 24,4                         | 13,4                           |
| Доходи майбутніх періодів                                                                                | 1665         |                              |                                |
| Інші поточні зобов'язання                                                                                | 1690         | 606,1                        | 2201,1                         |
| <b>Усього за розділом III</b>                                                                            | <b>1695</b>  | <b>31306,6</b>               | <b>39133,6</b>                 |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b>  |                              |                                |
| <b>Баланс</b>                                                                                            | <b>1900</b>  | <b>33549,8</b>               | <b>21310,9</b>                 |

**2. Звіт про фінансові результати  
за 2023 р.**

Форма N 2-м

Код за ДКУД

1801007

| Стаття                                                         | Код<br>рядка | За звітний період | За аналогічний<br>період<br>попереднього року |
|----------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|-----------------------------------------------|
| 1                                                              | 2            | 3                 | 4                                             |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000         | 15984,8           | 27742,9                                       |
| Інші операційні доходи                                         | 2120         | 2431,1            | 1609,6                                        |
| Інші доходи                                                    | 2240         |                   |                                               |
| <b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>                       | <b>2280</b>  | <b>18415,9</b>    | <b>29352,5</b>                                |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 2050         | 7750,2            | 17117,1                                       |
| Інші операційні витрати                                        | 2180         | 10831,6           | 12191,4                                       |
| Інші витрати                                                   | 2270         |                   |                                               |
| <b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>                      | <b>2285</b>  | <b>18581,8</b>    | <b>29308,5</b>                                |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)            | 2290         | -165,9            | 44,0                                          |
| Податок на прибуток                                            | 2300         |                   | 7,9                                           |
| <b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>                  | <b>2350</b>  | <b>-165,9</b>     | <b>36,1</b>                                   |