

Міністерство освіти і науки України
Національний університет «Києво-Могилянська академія»
Факультет економічних наук
Кафедра маркетингу та управління бізнесом

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
Освітній ступінь – бакалавр

на тему: **МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ
ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ «ГРЕЙД ПЛЮС»**

Виконала студентка 4-го року
навчання,
Спеціальності
073 Менеджмент

Лисенко Ольга Олегівна

Керівник
Гавриленко Т. В.
кандидат економічних наук, доцент

Рецензент
Уманців Ю. М.
Доктор економічних наук, професор

Кваліфікаційна робота захищена
з оцінкою _____

Секретар ЕК Ісаєнко А.М.
« _____ » _____ 2022 р

Київ - 2022

ГРАФІК ПІДГОТОВКИ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ ДО ЗАХИСТУ

№ з/п	ПЕРЕЛІК РОБІТ	Термін виконання	Дата ознайомлення наукового керівника	Підпис наукового керівника	Примітки
1.	Вибір теми, затвердження її на засіданні кафедри та закріплення наукового керівника Узгодження календарного графіка підготовки кваліфікаційної роботи. Ознайомлення студента з критеріями оцінювання кваліфікаційної роботи (п. 8.5).	жовтень			
2.	Вивчення джерел літератури, матеріалів архівів, періодичних видань, збір та узагальнення фактів, даних	жовтень – листопад			
3.	Складання плану каліф. роботи та узгодження з науковим керівником	листопад			
4.	Написання розділів роботи <i>або</i> Постановка експерименту, аналіз отриманих результатів наукового дослідження	листопад – березень			
5.	Проміжний контроль виконання роботи	лютий			
6.	Написання кваліфікаційної роботи в цілому, ознайомлення з її першим варіантом наукового керівника	січень – березень			
	Розділ 1 (постановка проблеми, теоретичні основи, огляд літературних джерел)				
	Розділ 2 (аналітично-дослідницька частина) (експериментальна частина для природничих і біологічних наук)				
	Розділ 3 (проектно-рекомендаційна частина) (аналіз результатів експерименту для природничих і біологічних наук)				
7.	Повне завершення написання кваліфікаційної роботи, оформлення її згідно з вимогами й подання на відгук науковому керівнику	квітень – початок червня			
8.	Подання кваліфікаційної роботи для перевірки письмових робіт студентів НаУКМА на відповідність вимогам академічної доброчесності,	середина червня			
9.	Подання на зовнішню рецензію	середина червня			
10.	Підготовка до захисту кваліфікаційної роботи на засіданні кафедри: написання доповіді та виготовлення ілюстративного матеріалу	до 22 травня			
11.	Попередній захист кваліфікаційної роботи на засіданні кафедри	23 травня			
12.	Подання кваліфікаційної роботи на кафедру з усіма супроводжувальними документами	до 15 червня			
13.	Публічний захист кваліфікаційної роботи перед екзаменаційною комісією	згідно з розкладом роботи ЕК			

Графік узгоджено «__» _____ 20__ р.

Науковий керівник _____ (ПІБ)

Виконавець кваліфікаційної роботи _____ (ПІБ)

ПРИМІТКА: Завдання на кваліфікаційну/магістерську роботу та графік підготовки кваліфікаційної/магістерської роботи до захисту друкуються на одному аркуші, на двох сторінках.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет **економічних наук**

Кафедра **маркетингу та управління бізнесом**

Освітній ступінь **бакалавр**

Спеціальність **073 Менеджмент**

Освітня програма **Менеджмент**

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри **Пічик К.В.**

“___” _____ 20__ року

З А В Д А Н Н Я
ДЛЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТУ

Лисенко Ольга Олегівна

1. Тема роботи: **«Механізм управління прибутковістю підприємства на прикладі компанії «Грейд Плюс»**

Науковий керівник: Гавриленко Тетяна Володимирівна, к.е.н., доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом

затверджені наказом вищого навчального закладу від «__» червня 2022 року № _____

2. Строк подання студентом роботи 10 червня 2022 р.

3. План роботи:

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічна сутність фінансових результатів на підприємстві

1.2. Управління прибутковістю як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємств

1.3. Механізм управління прибутковістю підприємства

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ «ГРЕЙД ПЛЮС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика меблевого підприємства «Грейд Плюс»

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства «Грейд Плюс»

2.3. Аналіз прибутковості меблевої компанії «Грейд Плюс»

РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «ГРЕЙД ПЛЮС»

3.1. Розробка стратегічної карти підприємства «Грейд Плюс» для ефективного управління прибутковістю

3.2. Обґрунтування шляхів підвищення прибутковості підприємства

3.3. Оцінка ефективності реалізації запропонованих заходів на підприємстві «Грейд Плюс»

ВИСНОВКИ

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

ДОДАТКИ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ЗЕД – зовнішньо-економічна діяльність

НП(С)БО – Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку

ПКУ - Податковий кодекс України

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

DPP – Discounted Payback Period (Період окупності)

HR – Human Resource (Людські ресурси)

IRR – Internal Rate of Return (Внутрішня норма доходності)

NPV – Net Present Value (Чистий дисконтований дохід)

PI – Profitability Index (Індекс рентабельності інвестицій)

PV - Present Value (Сукупний дохід)

SpZoo – Товариство з обмеженою відповідальністю (Польща)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	9
1.1. Економічна сутність фінансових результатів на підприємстві.....	9
1.2 Управління прибутковістю як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємств.....	18
1.3. Механізм управління прибутковістю підприємства.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ «ГРЕЙД ПЛЮС»....	31
2.1. Організаційно-економічна характеристика меблевого підприємства «Грейд Плюс».....	31
2.2. Аналіз фінансового стану підприємства «Грейд Плюс».....	37
2.3. Аналіз прибутковості меблевої компанії «Грейд Плюс».....	53
РОЗДІЛ 3. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «ГРЕЙД ПЛЮС».....	62
3.1. Розробка стратегічної карти підприємства «Грейд Плюс» для ефективного управління прибутковістю.....	62
3.2. Обґрунтування шляхів підвищення прибутковості підприємства.....	67
3.3. Оцінка ефективності реалізації запропонованих заходів на підприємстві «Грейд Плюс».....	75
ВИСНОВКИ.....	83
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	87
ДОДАТКИ.....	92

ВСТУП

Актуальність дослідження. Сучасні тенденції функціонування суб'єктів підприємництва України, що обумовлені мінливістю та динамічністю економічних процесів характеризуються пошуком шляхів сталого розвитку, які забезпечуються, насамперед, ефективними управлінськими рішеннями. Основним показником діяльності підприємства, який є джерелом його розвитку, рушійною силою інновацій, інвестицій, конкурентоспроможності є прибуток. Тому, вкрай важливим є процес управління саме прибутковістю, який охоплює усі етапи від його утворення до розподілу і використання.

Система управління прибутковістю направлена на створення безпекового функціонування суб'єктів шляхом вияву індикаторів, які б сигналізували про прояв кризових явищ з метою пошуку способів швидкого реагування та усунення можливих збитків. Особливо це актуально сьогодні, яке супроводжується рядом несприятливих умов економічного співіснування, таких як інфляція, пандемія, ескалація територій, тощо. Центральне значення при цьому відводиться визначенню та аналізу ряду показників, спрямованих на прийняття тих чи інших управлінських рішень, пошуку нових підходів в механізмі управління в т.ч. прибутковістю.

З огляду на роль прибутку в житті підприємства, процес збільшення фінансових результатів та забезпечення ефективності управління прибутковістю завжди були у центрі наукових досліджень. Теоретичні та практичні аспекти вивчали Бланк І.О., Бутинець Ф.Ф., Мочерний С.В., Патарідзе-Вишинська М.В., Вороніна О.О, Скалюк Р.В, Данилюк М.О., Ковальова Т.М., Коваленко Л.О., та інші. Серед останніх досліджень можна відзначити роботи Гуменюк В.С., Епіфанова І.Ю, Гринчук Ю.С., Курочкіна О.К., Круш П.В., Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Мартиненко В.П., Хринюк О.С., Сябер Е.О., тощо. Проте, не зважаючи на чисельні дослідження, питання, пов'язані з процесом

формування прибутку, ефективністю управління прибутковістю підприємства та удосконалення самого механізму потребують подальшого вивчення, опрацювання та практичного впровадження. Все це обумовило актуальність та значущість обраної теми дослідження.

Об'єктом дослідження є процес формування механізму управління прибутковістю на підприємстві.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні аспекти щодо формування механізму управління прибутковістю на підприємстві.

Мета дослідження: вивчити теоретико-методичні положення та надати практичні рекомендації щодо формування механізму управління прибутковістю на підприємстві.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- надати сутнісну характеристику фінансових результатів підприємства;
- охарактеризувати значення управління прибутковістю в підвищенні ефективності функціонування підприємства;
- розкрити призначення та особливості механізму управління прибутковістю підприємства;
- проаналізувати організаційно-економічну характеристику господарської діяльності «Грейд-Плюс»;
- оцінити фінансовий стан та прибутковість базового підприємства;
- розробити стратегічну карту «Грейд Плюс», як складову механізму управління прибутковістю;
- обґрунтувати шляхи підвищення прибутковості підприємства;
- розробити стратегічні заходи досягнення поставлених цілей управління та оцінити їх ефективність.

Методи дослідження. У процесі дослідження застосовано методи теоретичного узагальнення - при дослідженні економічної сутності фінансових результатів підприємства; метод групування і класифікації, метод аналізу і синтезу характеристик для систематизації визначень, класифікацій по темі

дослідження; методи економічного аналізу та узагальнення результатів – при дослідженні та аналізі фінансового стану підприємства. В процесі дослідження використовувались загальноприйняті методи: економічний, статистичний, графічний, порівняльний.

Наукова новизна. Особливість дослідженні практичних процесів управління прибутковістю полягає в розробці механізму управління прибутковістю базового підприємства та стратегічної карти як його складової, визначення шляхів підвищення прибутковості, конкретизації та обґрунтуванні заходів досягнення поставлених цілей та оцінці їх економічної ефективності.

Структура роботи. Відповідно до мети та завдань дослідження робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел із 48 найменувань та 8 додатків. Загальний обсяг роботи складає 130 сторінок з яких 82 сторінки основного тексту.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ПРИБУТКОВОСТІ

1.1. Економічна сутність фінансових результатів на підприємстві

Діяльність кожного без винятку підприємства, починаючи як з моменту його створення, так і продовжуючи забезпеченням свого функціонування зосереджена в першу чергу на основній меті - це отримання позитивного фінансового результату – прибутку, який в свою чергу забезпечує реалізацію принципу самофінансування. Цей, чи не найголовніший аспект, передбачає безперервний процес аналізу, оцінки та прийняття раціональних рішень. Тільки прибутковий суб'єкт зможе розвиватися, функціонувати, конкурувати, здійснювати інвестиції та інновації, забезпечувати добробут власників та співробітників. Так, безумовно, складні сучасні економічні процеси, що обумовлені кризовими явищами на світових ринках, пандемія, інфляція, тощо, суттєво впливають на процеси прогнозування і можуть призвести до непередбачуваних негативних фінансових результатів – збитків. Тому питання управління прибутковістю підприємства, за таких умов набуває ще більшої актуальності, та потребує не лише теоретико-методичних знань, а й розробки індивідуальних заходів підвищення результативності.

Фінансовий результат - це підсумковий показник наслідків виробництва продукції, її реалізації, надання послуг та виконання робіт. Він виступає вектором подальшої діяльності. Позитивна результативність - це не лише гарант існування підприємства, його продуктивності, зростання інвестиційної привабливості, а й забезпечення податкових надходжень та зміцнення бюджету держави. Таким чином, він посідає центральне місце у комплексному економічному аналізі господарської діяльності. Ефективність операційної, інвестиційної та фінансової діяльності прямо пропорційно залежить від правильних управлінських рішень. Тому на процес формування фінансового

результату звертають особливу увагу усі без винятку суб'єкти господарювання. Він цікавить власників, державні органи влади, фондові біржі, інвесторів, кредиторів, тощо. Власник зацікавлений в отриманні дивідендів, які не можливі без прибутку. Держава - в нарахованих та отриманих податках, в т.ч. податку на прибуток. Кінцевий фінансовий результат є визначним для фондових бірж та позабіржових суб'єктів з точки зору інвестиційної привабливості підприємства, його вартості, перспектив існування. Тому процес формування фінансових результатів як багатовимірна категорія, їх визначення, складова був і є об'єктом наукових досліджень, як вітчизняних так і зарубіжних вчених та практиків. В науковій літературі можна побачити різні підходи до визначення фінансових результатів, деякі з них представлені на рис 1.1.

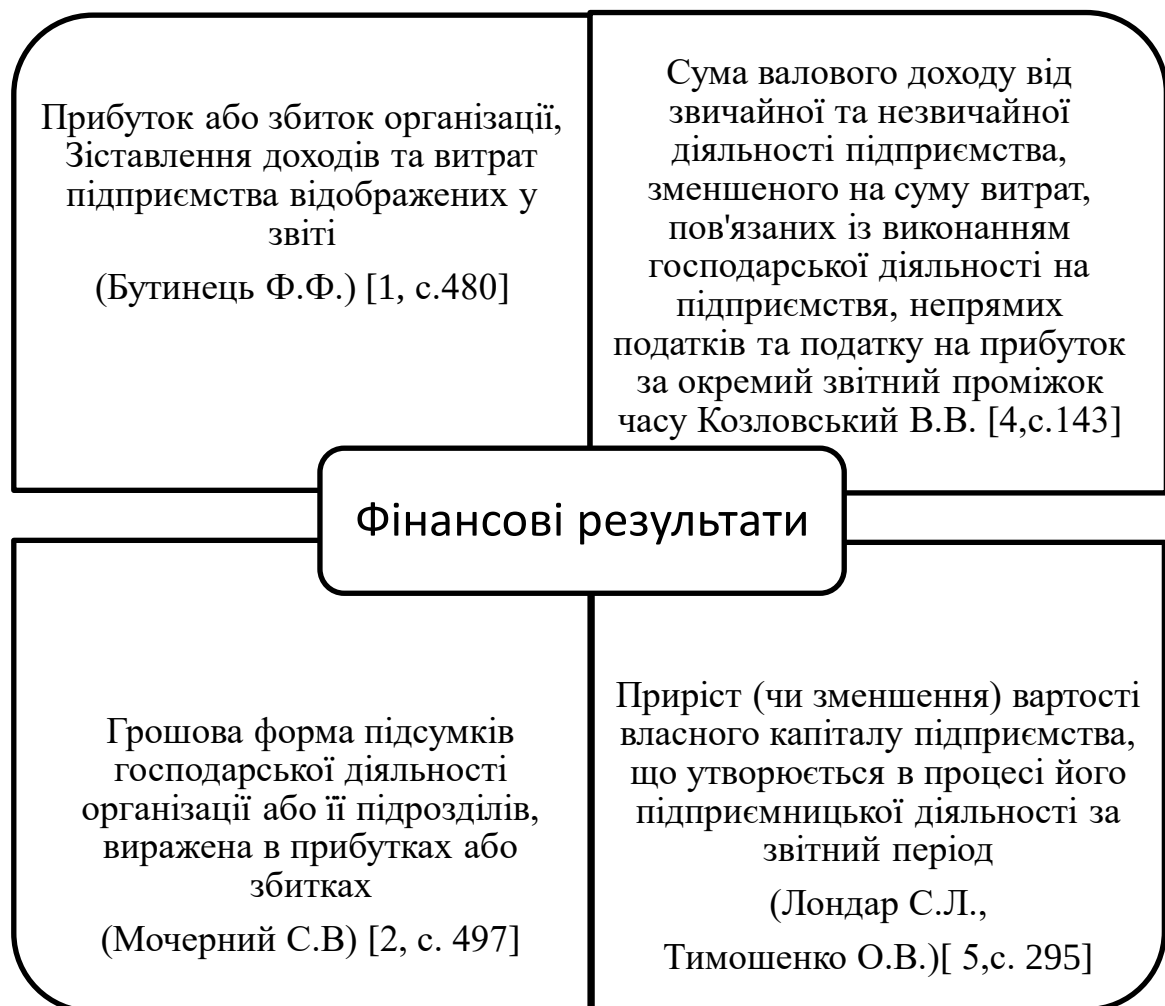


Рис. 1.1 Визначення фінансових результатів науковцями.

Джерело: складено автором на підставі [1,2,4,5,7]

Досить влучно, на наш погляд, обґрунтоване визначення фінансових результатів надав Скалюк Р.В., а саме – «Економічна категорія, яка формується поступово протягом фінансового-господарського року від різних видів діяльностей і виражається чистим прибутком, який залишається у підприємства на власні потреби» [6]. Патарідзе-Вишинська М.В. підкреслює ряд характеристик сутності фінансових результатів, що відповідають сьогоденню [8]:

1.Фінансовий результат (прибуток) виражає собою форму доходу суб'єкта господарської діяльності, що вклав свій власний капітал з метою досягнення певного комерційного успіху. Категорія прибутку нерозривно пов'язана з категорією капіталу - особливим фактором виробництва і характеризує вартість функціонуючого капіталу.

2.Фінансовий результат (прибуток) не є гарантованим доходом суб'єкта господарювання, що вклав свій капітал у власний бізнес. Він є результатом лише успішного його ведення. Прибуток є платою за ризик здійснення підприємницької діяльності.

3.Фінансовий результат (прибуток) характеризує не весь дохід, а лише його частину, що «звільнена» від понесених витрат. Він є залишковим показником, що представляє різницю між сукупним доходом і сукупними витратами.

Проте, не слід забувати і про збитки, які теж є підсумковим фінансовим показником, про що наголошує, для прикладу, Мочерний С.В.

Аналізуючи ряд підходів до визначення фінансових результатів можна зробити висновок, що в більшості такі категорії як Прибуток та Фінансові результати ототожнюються. Враховуючи, що загальний управлінський процес зосереджений в першу чергу на підвищенні рівня прибутковості, тому і в наукових працях значна увага приділяється тлумаченню саме цієї дефініції (табл. 1.1.)

Таблиця 1.1

Економічна сутність категорії «прибуток»

№	Автор	Визначення
1	Поддєрьогін А. М. [13 с. 85]	Прибуток – це частина додаткової вартості, створеної та реалізованої, готової до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як утілена у створеному продукті вартість буде реалізована і набуде грошової форми. Прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання
2	Андрійчук В. Г. [14, с. 194].	Прибуток у загальному економічному розумінні – це додаткова вартість, що створюється в процесі виробництва, іншими словами – це вартість створена в процесі підприємницької діяльності понад вартість виробничо спожитих ресурсів і робочої сили
3	Бланк І. О. [15, с. 15]	Прибуток являє собою виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, який характеризує його винагороду за ризик здійснення підприємницької діяльності і представляє собою різницю між сукупним доходом і сукупними затратами в процесі здійснення цієї діяльності
4	Меєв В.О. [16, с. 89].	Прибуток-фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяги, якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці
5	Данилюк М.О. [17, с. 78]	Прибуток-це частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма накопичень господарського суб'єкту
6	Кривицька О.Р. [18,с.138]	Прибуток-кінцевий результат, який створює підприємству фінансові ресурси, що необхідні для розширення його діяльності, необхідні для формування його сталості та конкурентоспроможності на ринку товарів і послуг.

Джерело: складено автором на підставі [13,14,15,16,17,18.]

Отже, узагальнюючи та підсумовуючи погляди різних науковців щодо змісту категорії «прибуток» можна зробити висновок, що за своєю економічною природою він є частиною додаткової вартості, що виражена у грошовій формі,

та яка генерується у процесі використання наявного на підприємстві капіталу і як наслідок може призводити до збільшення його обсягу. Як кількісний показник він є кінцевим результатом фінансово-господарської діяльності підприємства, визначений як різниця між отриманими сукупними доходами і понесеними сукупними витратами у процесі її здійснення за певний період часу.

Висвітлюючи питання сутності прибутку, необхідно розглянути цілий ряд його функцій, завдяки яким розкривається його внутрішній економічний зміст. Вивчення наукових джерел та практичні дослідження дозволили узагальнити та окреслити ряд найголовніших функцій, виконання яких покладено на прибуток (табл. 1.2.).

Таблиця 1.2

Основні функції прибутку, як економічної категорії

Функції	Характеристика
1	2
Оцінювальна	Прибуток є узагальнюючим показником результатів діяльності підприємства за певний період часу, виступає критерієм оцінки ефективності його діяльності як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів
Контрольна	Прибуток є одним із основних індикаторів стану справ у компанії. Зниження величини прибутку є індикатором щодо необхідності прийняття певних управлінських рішень стосовно покращення поточної ситуації у компанії.
Стимулююча	Збільшення прибутковості підприємством є стимулом для власників та працівників до збільшення ефективності власної діяльності, збільшення можливостей задоволення різного роду їх потреб, передусім матеріального характеру
Розподільча	Прибуток є об'єктом розподілу. По-перше між підприємством і державою у вигляді податків. По-друге, на рівні самого суб'єкта господарювання на виплату дивідендів власникам, на формування різних фондів і резервів тощо.

Продовження таблиці 1.2

1	2
Формування капіталу	Прибуток є головним джерелом збільшення величини власного капіталу підприємства. Збільшення капіталізації підприємства у такий спосіб призводить до зростання вартості його чистих активів, що у підсумку впливає й на ріст його ринкової вартості та інвестиційної привабливості
Розвивальна	Прибуток виступає джерелом фінансування розширеного відтворення виробничого процесу, капітальних інвестицій, створення різноманітних фондів соціального розвитку, споживання і накопичення тощо.
Інвестиційна	Прибуток і його розмір визначають інвестиційну привабливість підприємства. Інвестор легко здійснює розподіл свого капіталу у найбільш перспективні напрямки, що в свою чергу забезпечить ефективність вкладень
Інноваційна	Прибуток забезпечує фінансування різного роду інновацій на підприємстві, без яких в сучасних реаліях, не можливе ефективне, довготривале та конкурентне функціонування

Джерело: складено автором на підставі [13,15,20,25]

Слід зазначити, що прибуток не обмежується лише наведеними вище функціями, тоді як вони є найбільш характерними. Та, на наш погляд, визначальними в ролі прибутку як такого, є також:

- прибуток кожного окремого суб'єкту є основою економічного розвитку країни в цілому. Зростання прибутку підприємства призводить до збільшення об'єкта оподаткування та величини сплачених податків, та відповідно, реалізації ряду загальнодержавних і регіональних соціальних програм;

- прибуток підприємства – джерело фінансування та запорука подальшої його діяльності. Управління прибутковістю забезпечує ріст можливостей самофінансування підприємства, і зменшення потреб у залученні позикових ресурсів. Це в свою чергу підвищує рівень фінансової стійкості господарюючого суб'єкта, шляхом уникнення фінансової залежності від різного роду зовнішніх кредиторів;

- прибуток є підґрунтям зростання ринкової вартості підприємства: зростання величини прибутку збільшує вартість чистих активів підприємства і відповідно його ринкову вартість;

- прибуток підприємства є джерелом доходу власників, які найбільш зацікавлені в його максимізації та раціональному використанні;

- прибуток – це показник професіоналізму його менеджерів, на яких покладені обов’язки щодо виконання управлінських функцій на етапі формування, розподілу та використання прибутку;

- прибуток, є гарантом зростання добробуту працівників компаній, адже лише позитивна динаміка його збільшення, дозволить підприємству нести додаткові витрати пов’язані з преміюванням і матеріальним заохоченням, з різними програмами соціального розвитку, що в подальшому може відобразитись на продуктивності діяльності;

- прибуток - запорука стабільності та «страхування» від банкрутства.

Наукові, теоретичні здобутки, висновки щодо обраного нами об’єкту дослідження безумовно використовуються в практичній діяльності. Прикладна оцінка його величини залежить від тверджень економіста, управлінця, бухгалтера, інвестора та розглядається під кутом нормативно-правового регулювання. Аналіз нормативної бази України, свідчить про відсутність чіткого визначення «Фінансових результатів» як терміну. Мова йде, насамперед, про Національні Положення (стандарты) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) та Податковий Кодекс України (ПКУ) [38].

Зокрема, в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» наведено перелік таких дефініцій як «прибуток» та «збиток», тоді як конкретизація у визначенні сутності, ролі та значенні фінансових результатів відсутня [9]. Цим же стандартом регламентоване складання та подання відповідного звіту за формою № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)». Саме наведений в ньому перелік статей дозволяє зробити висновок про безпосередній зв’язок отриманих доходів і витрат підприємств (компаній) з прибутками чи

збитками на звітну дату, які узагальнені таким поняттям як «Фінансовий результат» та знаходять своє відображення в однойменному розділі 1. Водночас, ми бачимо такі показники як «Фінансовий результат від операційної діяльності», «Фінансовий результат до оподаткування» та «Чистий фінансовий результат». Керуючись «Методичними рекомендаціями щодо заповнення форм фінансової звітності» [10], можна зробити висновок, що ці показники є результатом алгебраїчних дій щодо додавання та віднімання доходів і витрат підприємства які наведені по тій чи іншій статті звіту згідно з відповідними НП(С)БО № 15 «Дохід» [11] та № 16 «Витрати» [12], алгоритм якого можна представити схематично (Рис. 1.2).

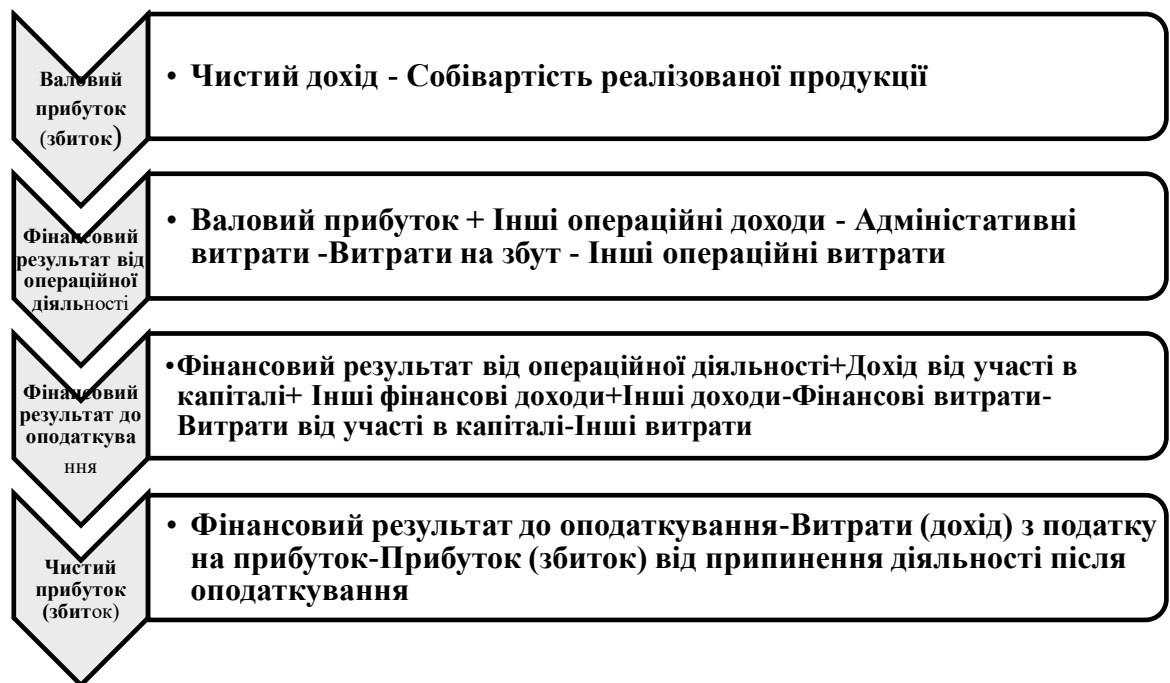


Рис. 1.2. Алгоритм визначення кінцевого фінансового результату підприємства згідно НП(С)БО №1.

Джерело : складено автором на підставі [9,10, 39]

В міжнародній практиці для визначення результативності компанії в більшості також застосовують такі поняття як доходи, витрати, прибуток, збиток. Це обумовлено тим, що ці показники є обліковими величинами, та регламентуються нормативно-правовим актами тієї чи іншої країни. На сьогодні, підприємства України що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, та інші що визначаються Кабінетом міністрів, складають фінансову

звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами [19]. НП(С)БО за своєю структурою є максимально наближеними до міжнародних, що дозволяє трансформувати вітчизняну фінансову звітність до вимог міжнародних.

Фінансовий результат, що знаходить відображення у звітності є загальнодоступним для зовнішнього користувача та є «вершиною піраміди». Якщо мова йде про прибутковість, ще на етапі діяльності до звітного періоду, то величезну роль при цьому відіграє як фінансовий, так і управлінський облік який забезпечує виявлення, вимірювання, аналіз, інтерпретацію та передачу фінансової інформації менеджерам для досягнення цілей організації. Він відрізняється від фінансового, оскільки його мета полягає в тому, щоб допомогти користувачам всередині компанії приймати добре обґрунтовані бізнес-рішення. Облік витрат — це велика частина управлінського обліку, яка спеціально зосереджена на обліку загальних витрат компанії на основі оцінки змінних витрат на кожному етапі виробництва, а також постійних витрат. Це дозволяє підприємствам виявляти та зменшувати непотрібні витрати та максимізувати прибуток. Оскільки управлінський облік не призначений для зовнішніх користувачів, його можна змінити, адаптувати до внутрішніх потреб. Він може значно відрізнитися в залежності від компанії або навіть відділу в компанії. Саме дані управлінського обліку використовуються в економічному аналізі, в тому числі фінансових результатів з метою управління прибутковістю та забезпечення фінансової стійкості.

Отже, на підставі проведеного дослідження та наведеного вище матеріалу можна зробити висновок, що фінансовий результат є узагальнюючим показником результатів діяльності підприємства за певний період та індикатором ефективності його господарювання. На сьогодні існують різні підходи щодо його трактування, як економічної категорії так і практичної величини. Проте його можна сміливо ототожнювати з величиною отриманого прибутку (збитку). Раціонально налагоджена система управлінського та

фінансового обліку дозволяють визначати прибуток на кожній стадії його формування, для кожного напрямку діяльності, що забезпечить ефективність аналізу процесу формування прибутку в цілому та прийняття подальших управлінських рішень.

1.2. Управління прибутковістю як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємства

Висококонкурентне середовище, в якому вимушені співіснувати суб'єкти підприємництва, наявність непередбачуваних кризових явищ в т.ч пандемій, інфляційні процеси тощо, спричинили необхідність активізації сучасних підходів щодо управління підприємством, використання ряду новітніх інструментів та прийняття актуальних, складних та інколи радикальних управлінських рішень. Змінюються підходи до ведення бізнесу, переглядається фінансова політика, видозмінюються інструменти управління персоналом, переглядаються стратегічні та тактичні плани розвитку. Все це, так чи інакше, направлене на оптимізацію витрат та управління прибутковістю, що дозволило б в подальшому гарантувати стабільність та уникнути банкрутства.

Управління прибутковістю підприємства є однією з найважливіших складових загальної системи управління його діяльністю. Перш ніж перейти до розкриття економічної сутності цього процесу, необхідно конкретизувати такі поняття як прибуток і прибутковість, з точки зору їх аналізу. Хоча, досить часто їх використовують як тотожні та обидва є обліковими показниками, проте вони мають певні відмінності, розуміння яких і є визначальним щодо вибору методів, прийомів та джерел інформації щодо їх економічного аналізу. Прибуток є абсолютною величиною, а прибутковість - відносною. Він є показником ефективності – і в кінцевому підсумку успіху чи невдачі компанії. Хоча підприємство може отримувати прибуток, це не обов'язково означає, що воно прибуткове. Наприклад, щоб визначити вартість інвестицій у компанію, інвестори не можуть покладатися лише на підрахунок прибутку. Натомість

аналіз прибутковості дозволяє зрозуміти, чи ефективно компанія використовує свої ресурси та капітал. Якщо компанія має прибуток, але є збитковою, існують інструменти для підвищення прибутковості та загального її зростання. Проте, прийняття правильних управлінських рішень, потребує вивчення його абсолютної величини, з метою аналізу відносної.

Безперервність процесу управління прибутковістю обумовлена визначним місцем і роллю прибутку в розвитку підприємства і забезпеченні інтересів його власників і персоналу. Його сутність полягає в виробленні і прийнятті ключових рішень з основних питань на етапах формування прибутку, його розподілу і використання (рис. 1.3)



Рис 1.3. Етапи управління прибутком

Джерело: складено автором на підставі [24]

В структурній схемі управління прибутком виділено такі ключові елементи як формування прибутку від різних видів діяльності, його розподіл і використання. Процес операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, передбачає управління доходами та витратами, податковими платежами, операційними і фінансовими важелями, а також планування

величини прибутку від різних сфер діяльності підприємства. Управління розподілом і використанням повинно відповідати загальній стратегії розвитку підприємства, сприяти зростанню його ринкової вартості, накопиченню інвестиційних та фінансових ресурсів як з урахуванням інтересів підприємства так і його власників.

Формування - управління доходами та витратами підприємства, розподіл і використання - управління дивідендною політикою та капіталізацією прибутку на підприємстві передбачають собою складний механізм, на який впливають цілий ряд важелів та ефективність результатів якого ґрунтується на дотриманні певних умов до яких можна віднести:

- *інтегрований взаємозв'язок із системою управління підприємством в цілому.* Управління прибутком неможливе без взаємодії з іншими видами функціонального менеджменту - виробничого, інвестиційного, фінансового. Лише узгоджене спрямування дій на підвищення доходу із загальною стратегією підприємства, забезпечує його ефективність.

- *урахування ланцюга факторів, які впливають на величину прибутку.* Так фактори, які впливають на величину прибутку поділяють на зовнішні та внутрішні [22,23,26,31,37] (рис 1.4). Проте їх варіативність є необмеженою, та враховується кожним підприємством окремо.

- *багатоваріантність підходів до розробки конкретних управлінських рішень.* Підготовка кожного управлінського рішення повинна покладатись на можливість урахування альтернативних дій. Вибір між альтернативними проектами управлінських рішень повинен базуватись на критеріях, що встановлені самим підприємством та визначають політику управління прибутком;

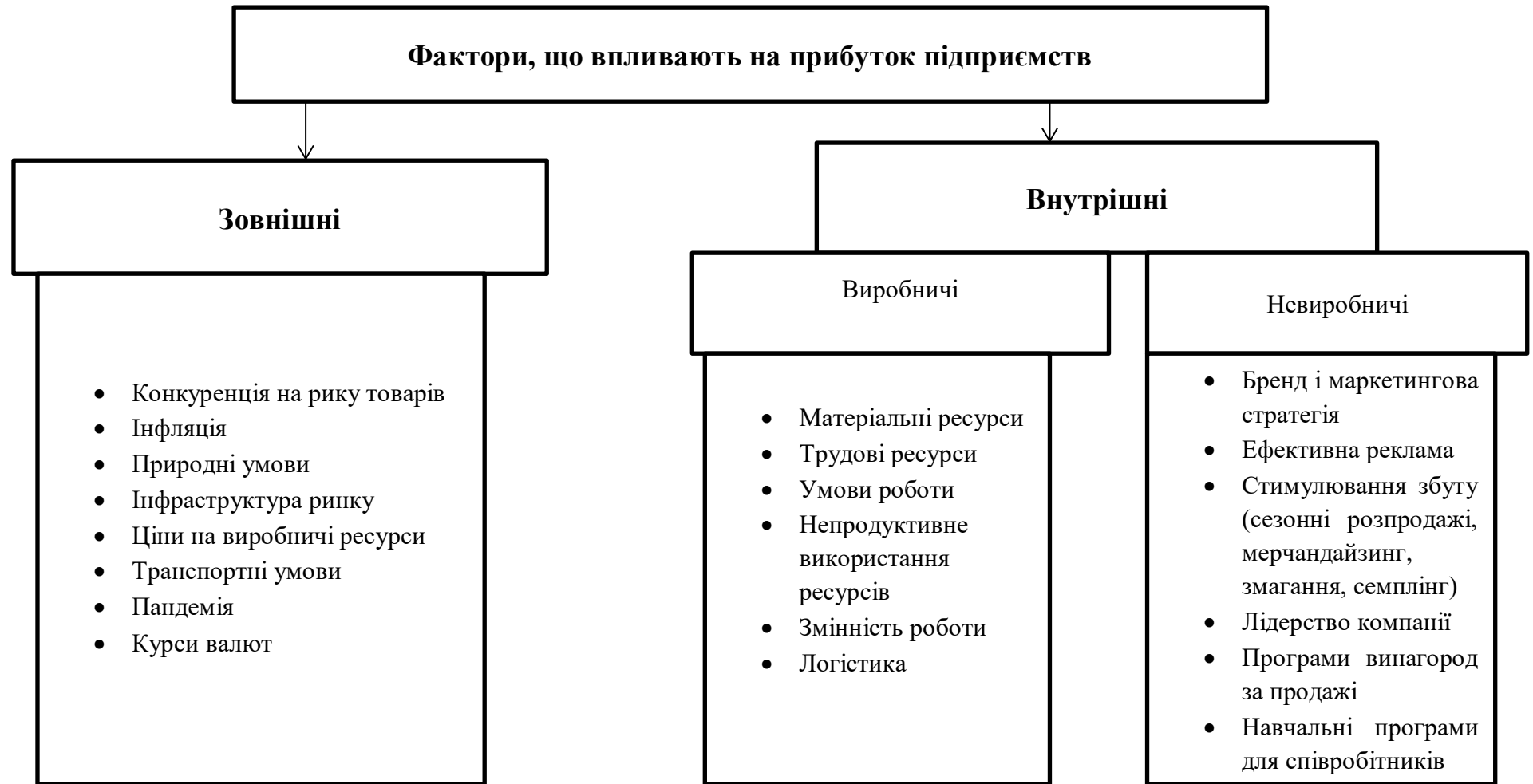


Рис 1.4. Класифікація факторів, що впливають на величину прибутку підприємства.

Джерело: складено автором на підставі [22,23,26,31,37]

- *орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.* Якими б прибутковими не здавалися ті чи інші проекти управлінських рішень у поточному періоді, вони повинні бути відхилені, якщо вступають у протиріччя з місією (головною метою діяльності) підприємства, стратегічними напрямками його розвитку, підривають економічну базу формування високого прибутку в майбутньому періоді. З урахуванням змісту процесу управління прибутком і пропонованих до нього вимог встановлюються його цілі та завдання [24].

Підвищення ефективності діяльності підприємства знаходиться під впливом цілого ряду чинників. Наприклад, зовнішніх, які не залежать від діяльності підприємства, проте мають значний вплив. Особливо актуальними на сьогодні для України є такі як інфляційні процеси, пандемія, деескалація територій. Їх необхідно виділити окремо, тому що можна вважати тимчасовими. Проте, їх вплив на прибутковість є настільки суттєвим, що вони посідають чи не найголовніше місце в сьогоденні. Це потребує додаткових аналітичних досліджень, які б забезпечили пошук внутрішніх резервів підвищення ефективності господарської діяльності.

Інтегрованість управління прибутком з загальною системою на підприємстві та комплексний підхід до прийняття рішень формують мету та задачі управління прибутком. Основна мета полягає в максимізації ринкової вартості підприємства та забезпечення добробуту його власників в поточному і майбутньому періодах. Вона досягається ростом його абсолютної величини та забезпеченням стабільності його формування у часі. До того ж, сформована мета управління прибутком має забезпечити гармонізацію інтересів власників з інтересами держави та мотивами діяльності персоналу підприємства.

Важливим є визначення та зосередження на прибутковості на початку створення підприємства. З іншого боку, зростання обсягів продажів є засобом досягнення цієї початкової прибутковості. Тому, визначення можливостей розвитку та зростання бізнесу має стати наступним важливим пунктом у списку цілей будь-якої компанії після того, як вона переходить за межі початкової фази. Зростання бізнесу – це, по суті, розширення, яке робить компанію більшою,

збільшує її ринок і, зрештою, робить її більш прибутковою. Виміряти та оцінити зростання можна позитивною динамікою росту певних показників, такі як загальні продажі, кількість персоналу, оборот тощо. Знання поточного стану будь-якого підприємства є важливим для створення успішної стратегії зростання. Якщо компанія має занадто багато слабких місць, таких як результативність продажу або збуту, передчасна спроба розвитку може в кінцевому підсумку зруйнувати бізнес. Тому прибутковість і зростання йдуть поруч, коли справа доходить до успіху в бізнесі. Прибуток є ключем до базового фінансового виживання як корпоративного суб'єкта, тоді як зростання є ключем до прибутку та довгострокового успіху.

Використання значення чистого прибутку, як виключного показника прибутковості, є недостатнім для характеристики ефективності управління підприємством. Особливо це стосується зовнішніх користувачів інформацією, наприклад інвесторів, які для порівняння використовують саме відносні показники прибутковості різних компаній, а не абсолютну величину. Такими показниками є рентабельність – коефіцієнт відносного прибутку, обчислений у відсотках до обсягів продажу або до капіталу. Інвестори повинні знати, як аналізувати різні аспекти прибутковості, включаючи те, наскільки ефективно компанія використовує свої ресурси та який прибуток вона отримує від операцій. Знання того, як розрахувати та проаналізувати рентабельність є чудовим способом отримати уявлення про те, наскільки добре компанія генерує та утримує гроші. Інвестори які вміють розраховувати та аналізувати рентабельність, отримують уявлення про поточну ефективність компанії в отриманні прибутку та її потенціал для цього в майбутньому. Розуміння коефіцієнтів компанії може стати відправною точкою для подальшого аналізу, щоб вирішити, чи буде компанія гарним варіантом інвестування.

Показники рентабельності є також необхідними для оцінки фінансового стану в середині самого підприємства. Їх зростання в динаміці, забезпечує:

- підвищення фінансової стійкості підприємства;
- виживання суб'єкта підприємства в конкурентних умовах;

- підвищення зовнішнього інтересу до компанії;
- зростання привабливості бізнесу в певній сфері [27].

Вивченню рентабельності приділена значна увага і в науковому середовищі. Багатьма авторами розглянуті питання її економічної сутності, завдання, мети, визначень, переліку показників, їх призначенню. Більшість авторів ототожнюють рентабельність з показником який характеризує ефективність та інтенсивність виробництва підприємства, або економічну категорію, яка визначає рівень прибутковості. Для визначення рентабельності використовується цілий ряд показників. Вибір тих чи інших залежить від завдань аналізу та мети суб'єкта який його здійснює. Більш узагальнено їх, можна поділити на наступні групи (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Групи показників рентабельності

Група показників	Вид показників	Характеристика показників
Рентабельності капіталу	Рентабельність сукупного капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність залученого капіталу.	Характеризує віддачу на вкладений власний капітал. Максимізація цього показника-головна мета кожного підприємства. Показує величину прибутку на одну гривню залученого капіталу
Рентабельності активів	Рентабельність активів, необоротних активів, основних засобів, оборотних активів	Характеризують ефективність використання активів підприємства
Рентабельність реалізації	Рівень валового прибутку, операційного прибутку, рівень чистого прибутку	Показує величину прибутку отриману з кожної гривні продажів, характеризує прибутковість основної діяльності
Рентабельність витрат	Загальна рентабельність витрат, Рентабельність витрат за видами	Показує скільки отримано прибутку на одну гривню понесених витрат

Джерело: розроблено автором на підставі [28,29]

Оцінювання ефективності управління прибутком підприємства базується на використанні ряду методичних підходів економічного аналізу, розробки механізму управління відповідно до особливостей виду діяльності того чи іншого суб'єкту. Цим і визначається предметне використання та більш поглиблена характеристика ти чи інших показників .

Отже, управління прибутковістю підприємства є логічним продовженням загальної стратегії управління та не може бути реалізований як відокремлений бізнес-процес. Управління прибутковістю, як інструмент підвищення ефективності функціонування підприємства потребує конкретизації мети, завдань, факторів, методів як на етапі формування прибутку, так і його використання та розподілу. Економічний ефект підприємницької діяльності можна визначити у вигляді відносного показника – рентабельності, який характеризує фінансову ефективність господарювання. Для власників бізнесу показники прибутковості важливі, оскільки вони висвітлюють слабкі місця операційної моделі та дозволяють порівнювати результати з року в рік. Для інвесторів прибутковість компанії має важливі наслідки для її майбутнього зростання та інвестиційного потенціалу. Крім того, це дозволяє як керівництву, так і інвесторам побачити конкурентні можливості компанії.

1.3 Механізм управління прибутковістю підприємства

Кожен процес управління забезпечується певним механізмом. Не винятком є управління прибутковістю, як однієї з його складових. На думку Н.Г. Пігуль, механізм управління прибутковістю - це найбільш активна частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють [30]. Бланк І.О. в характеристику механізму вкладає чотири складові, такі як: ринковий механізм регулювання формування та використання прибутку, його державне нормативно-правове регулювання, внутрішній механізм окремих аспектів формування, розподілу і використання прибутку та систему методів і прийомів здійснення управління прибутком [15].

Вивчення ряду наукових праць, дозволяє нам обґрунтувати та узагальнити власне визначення механізму управління прибутковістю, а саме – це механізм, який містить наявність послідовних, взаємно залежних складових з сукупністю власних форм, методів і інструментів які б забезпечили реалізацію визначених завдань та досягнення поставленої мети щодо розробки та впровадження управлінських рішень. Центральне значення відводиться аналізу показників, спрямованих на прийняття тих чи інших управлінських рішень. Його можна представити схематично (рис. 1.5)

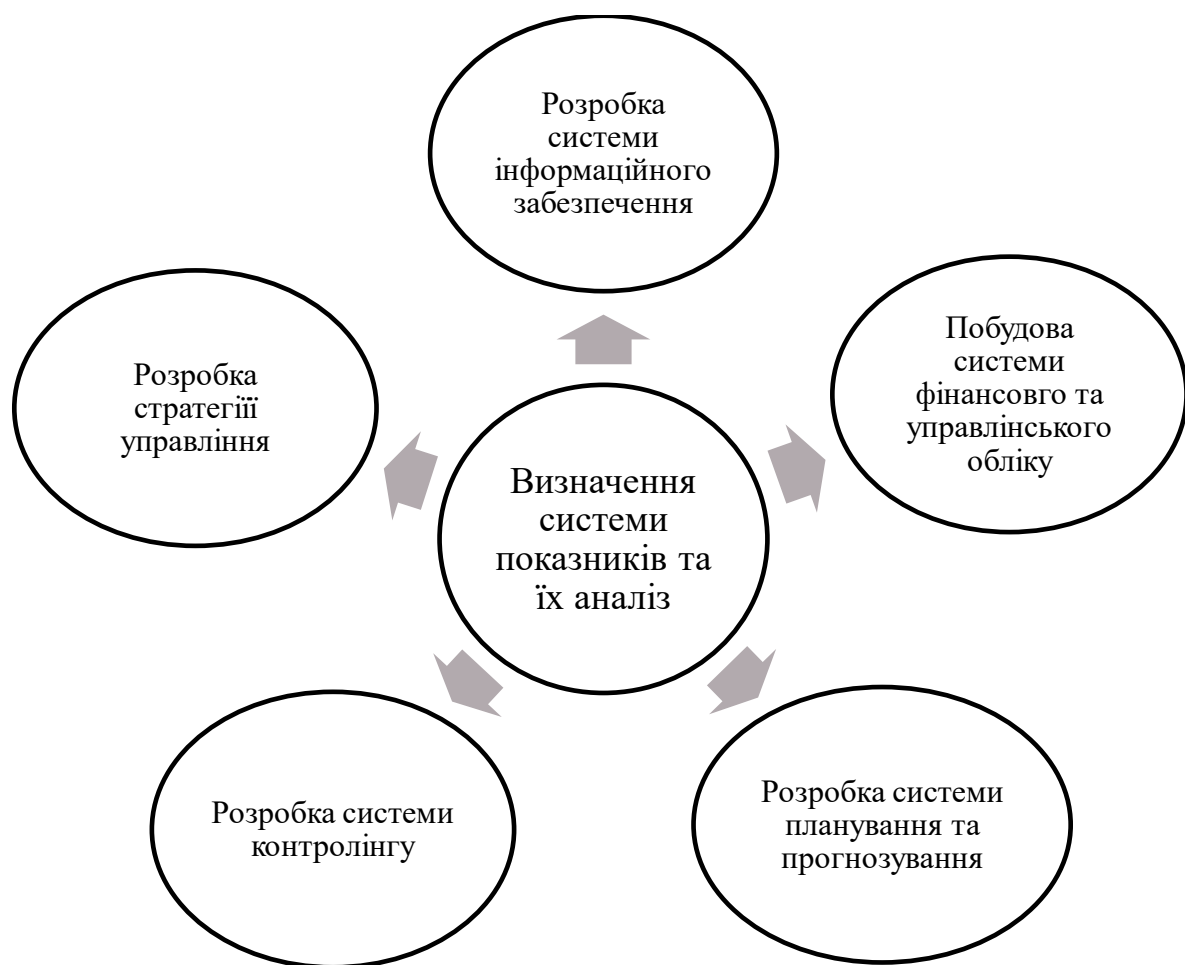


Рис. 1.5. Механізм управління прибутковістю підприємств.

Джерело: авторська розробка

Представлений на рис. 1.5 механізм має узагальнений характер. Реалізація та застосування його на практиці залежить від форми власності підприємства,

виду суб'єкта підприємництва, розгалуженості, сфери підприємницької діяльності, системи ведення обліку, вимог до подання звітності, тощо.

Відправною точкою у процесі управління є формування прибутку, який згодом визначає подальші дії менеджменту щодо його розподілу і використання. Важливою при цьому є стратегічна орієнтація, що полягає в розробці перспективних орієнтирів діяльності на основі аналізу, оцінки та прогнозування з можливістю подальшого розширеного відтворення. Саме тому важливою є необхідність на лише розробки альтернативних тактичних і стратегічних завдань, але і варіантів їх вирішення.

Інформаційне забезпечення надає можливість отримання своєчасної, релевантної інформації з усіх сфер діяльності підприємства. Збільшення якості інформаційної підтримки в прийнятті управлінських рішень відіграє чималу роль та лежить в основі оптимальних управлінських рішень. На цьому етапі має визначатися саме конкретний вид інформації, якої потребує аналіз, джерела її отримання, форми подання, систематизація. Цей етап тісно взаємопов'язаний з системою фінансового та управлінського обліку, які забезпечують виявлення, вимірювання, накопичення, збір, підготовку, інтерпретацію та передачу інформації, яка в подальшому використовується управлінською ланкою. Великого значення на сьогодні відіграє застосування систем автоматизованого обліку і аналізу. Саме використання спеціально розроблених програм надає можливість миттєвого доступу до необхідної інформації та її обробки. Автоматизація економічного аналізу повністю ліквідувала трудомісткість громіздких обчислень, та забезпечила їх точність та оперативність отримання.

Прогнозування – це процес формування прогнозів на основі аналізу тенденцій і закономірностей розвитку об'єкту (процесу) [34]. Воно дозволяє відповісти на питання чого найбільш ймовірно очікувати в майбутньому і яким чином слід впливати на умови для досягнення певної мети. Для забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності підприємства керівництву необхідно не лише оцінювати поточний фінансовий стан, але і прогнозувати майбутні його зміни з урахуванням усіх можливих факторів зовнішнього

середовища. Функція прогнозування полягає в забезпеченні зниження невизначеності в майбутньому на основі певних залежностей, що виникли в минулому та теперішньому. Прогнозування має тісний взаємозв'язок з плануванням. Якщо перший спрямований на передбачення, то другий – на реалізацію на практиці раніше побудованих прогнозів.

Для успішної реалізації стратегічного плану необхідно здійснювати його моніторинг та контроль, що забезпечується системою контролінгу на підприємстві. Він покликаний фіксувати увагу як керівників, так і виконавців на досягненні ключових показників планування в певні моменти і періоди часу, що координує діяльність в подальшому як організації в цілому, так і структурних підрозділів. Координуючи, інтегруючи і спрямовуючи систему управління, контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві. Кінцевим результатом впровадження контролінгу на підприємстві є скорочення часу реакції економічного механізму на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також зменшення управлінського ризику [35]. Практичне запровадження механізму управління прибутковістю зосереджене на двох складових, які можна представити схематично (рис.1.6) [36].

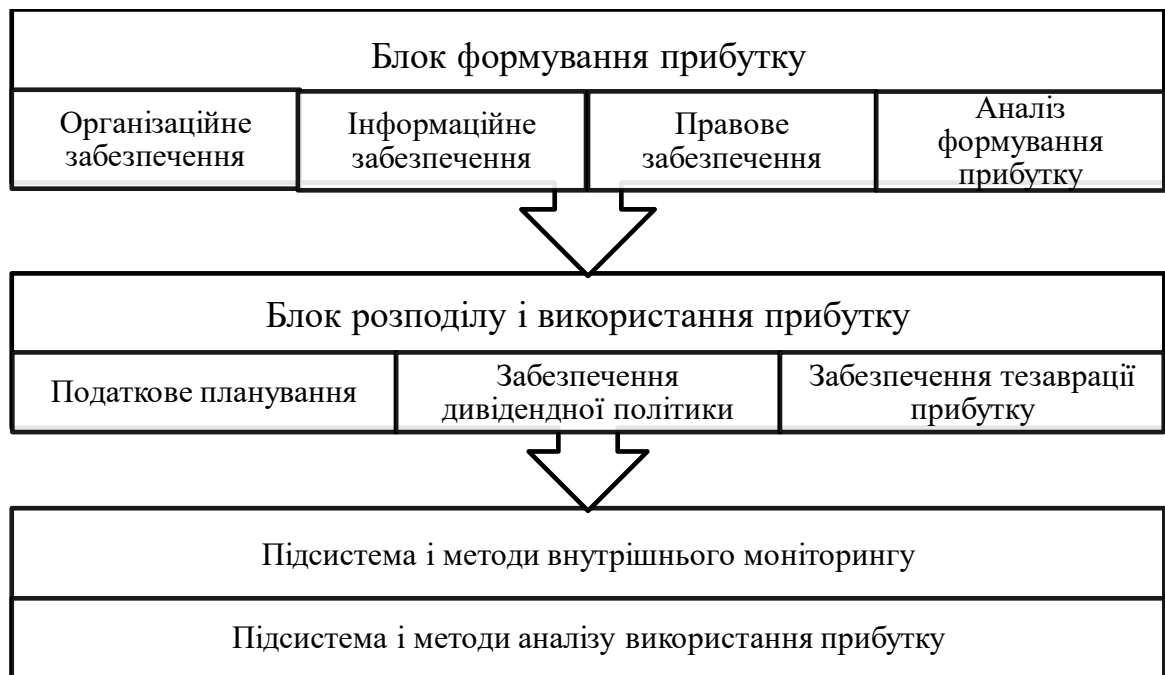


Рис. 1.6. Складові механізму управління прибутковістю.

Джерело: Складено автором на підставі [36]

Блок формування прибутку включає в себе механізм управління доходами і витратами, аналізу фінансово-економічного стану, які характеризують поточний стан та сприяють своєчасному реагуванню за умов появи певних відхилень від прогнозних показників.

Процес управління на етапі розподілу прибутку спрямований на відповідність політиці та стратегії розвитку підприємства, розрахунок пропорцій розподілу коштів на власний розвиток та виплату дивідендів власникам. Використання, передбачає механізм ефективного спрямування прибутку з урахуванням довгострокових планів розвитку підприємства.

Центром механізму управління прибутковістю можна вважати систему показників, які обираються, розраховуються та аналізуються кожним суб'єктом в залежності від поставлених завдань управління. Практична діяльність налічує величезну їх кількість. Наприклад, рентабельність продажів, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність залученого капіталу, рентабельність операційної діяльності, рентабельність витрат та ін. Загалом аналіз прибутковості охоплює аналіз його абсолютної величини та відносної-рентабельності. При вивченні першої доцільно проводити факторний аналіз чистого прибутку, які мають різнобічний вплив на формування фінансових результатів. Ефективність роботи потребує зіставлення результатів з витратами, з результатами аналогічних об'єктів. Валовий прибуток є першим показником прибутковості і всі подальші показники залежать від нього. Тому підприємства намагаються зменшити постійні та змінні витрати, щоб підвищити прибуток на кожному рівні. Абсолютна сума прибутку є важливим показником та показує лише одноразовий економічний ефект, тоді як міру цієї ефективності характеризують показники рентабельності. Більш детальний аналіз показників прибутковості з використанням практичних даних обраного суб'єкту дослідження буде розглянуто в наступних розділах дипломної роботи.

Отже, механізм управління прибутковістю – органічно інтегрована із загальною системою управління складова, завдання якої полягає у визначенні шляхів найбільш ефективного формування та оптимального розподілу прибутку,

забезпеченні розвитку підприємства, зростання його ринкової вартості та підвищення доходів зацікавлених сторін.

За результатами дослідження, що представлені в розділі 1 можна зробити наступні висновки:

1. Вектором успішної діяльності підприємства є позитивний фінансовий результат – прибуток. Як багатовимірною економічною категорією він був і є об'єктом наукових досліджень, які призвели до появи ряду підходів до його визначення. Проведений аналіз наукових думок дозволив узагальнити визначення прибутку, як частини доданої вартості, що виражена у грошовій формі, що генерується у складі капіталу та, як наслідок, призводить до його збільшення.

2. Економічна сутність прибутку розкривається через його функції, основними з яких є оціночна, контрольна, стимулююча, капіталізуюча, розподільча, інвестиційна, інноваційна, тощо.

3. В розділі висвітлена прикладна значущість фінансових результатів, розглянуті вимоги щодо їх формування згідно з Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, розкрито методології їх обчислення.

4. Процес отримання прибутку потребує управління, сутність якого полягає у виробленні і прийнятті ключових рішень на етапах його формування, розподілу і використання. В розділі проаналізовані етапи управління, конкретизовані фактори, що впливають на величину прибутку та основні підходи до аналізу його відносної величини-прибутковості.

5. Кожен процес управління забезпечується певним механізмом. Вивчення наукових праць надало змогу сформулювати власне визначення механізму управління прибутковістю, розробити схематичне його зображення та розкрити його сутність та принципи.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА «ГРЕЙД ПЛЮС»

2.1. Організаційно-економічна характеристика меблевого підприємства «Грейд Плюс»

Набуття практичних навичок щодо проведення комплексного аналізу фінансового стану підприємства потребує не лише теоретико-методологічних знань та підходів, а й достатньої інформаційної бази задля розрахунку максимально можливої кількості показників з метою всебічного та обґрунтованого аналізу та розробки заходів щодо поліпшення результатів діяльності. Саме це стало вирішальним щодо вибору ТОВ «Грейд Плюс» в якості базового підприємства. Документом, яким регламентуються організаційно-правові засади створення, управління та провадження господарської діяльності є Статут. Згідно з ним вищим органом управління ТОВ «Грейд Плюс» є загальні збори учасників, кожен з яких має кількість голосів пропорційно частки у статутному капіталі. На етапі створення товариство було засноване двома фізичними особами, які на сьогодні є кінцевими бенефіціарами. Власність, за своєю структурою, розподілена пропорційно 50% на 50%, що дає можливість значного впливу на керівництво і діяльність кожного з них. Головний офіс компанії знаходиться у м. Києві на вулиці Клеманській 5, де відбуваються безпосередні зустрічі з клієнтами та партнерами. За останні роки кількість робітників на підприємстві «Грейд Плюс» поступово збільшується. Так на початку 2015 року робоча сила зазначалась у розмірі 437 осіб, а на 2019 рік становить 585 осіб.

Зазначене товариство є одним із провідних українських виробників кухонь та меблів для ванних кімнат, реалізація яких здійснюється як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках. З 2003 року ТОВ «Грейд Плюс» розпочало співпрацю з найбільшою торгівельною мережею в Україні- «Епіцентр», а з 2010 – експортує продукцію до Європи та інших країн світу, кількість яких на сьогодні налічує

понад 25. Робота координується генеральним директором, якому підпорядковані начальники усіх відділів. Виробничий процес ТОВ «Грейд-плюс» забезпечується потужностями двох фабрик, які оснащені найновітнішим обладнанням провідних європейських компаній. Вони виробляють понад 120 видів комплектних і модульних кухонь, з них щоденно виготовляється – 5000 шт кухонних корпусів, 600 кв.м фасадів МДФ, 300 кв. м. патинових фасадів, тощо. Компанія має складну організаційно-виробничу структуру (рис 2.1).

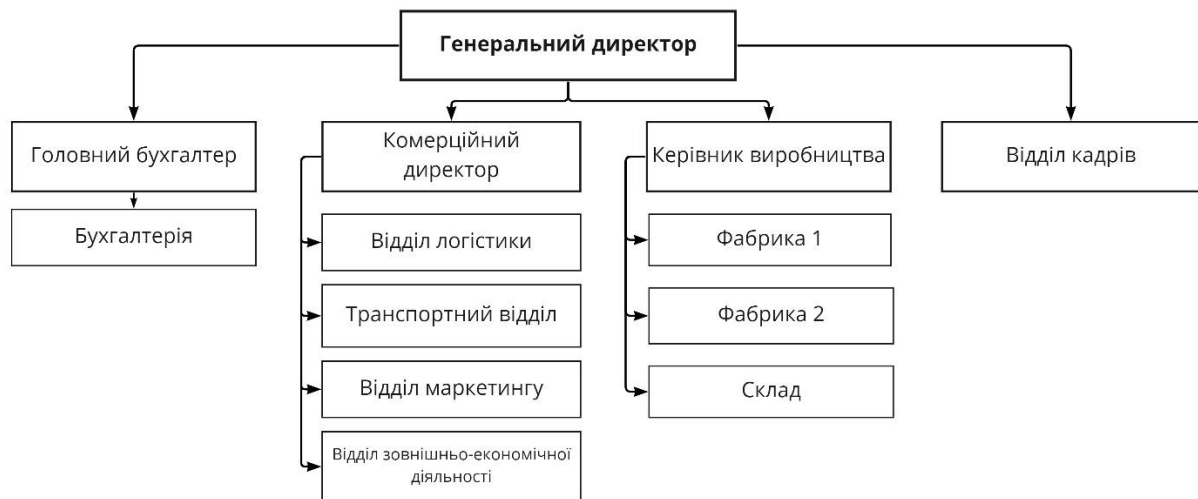


Рис. 1.1. Організаційно-виробнича структура ТОВ «Грейд Плюс»

Джерело: розроблено автором на підставі даних підприємства

Основний акцент на підприємстві «Грейд Плюс» спрямований на менеджмент обліково-фінансової діяльності, яка забезпечує оперативний облік та контроль усіх господарських процесів, сплату податків, звітування та взаємозв'язок з учасниками та контрагентами, що є невід'ємною частиною життєдіяльності підприємства.

Облікова політика підприємства Грейд Плюс визначається головним бухгалтером, який очолює бухгалтерську службу підприємства. Вона регламентується Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, Податковим Кодексом України та іншими нормативно-правовими актами [19, 9,38]. Основним документом яким визначені облікові засади підприємства є наказ «Про облікову політику підприємства». Основні елементи облікової політики Грейд Плюс представлені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Елементи облікової політики Грейд Плюс

№ з/п	Види	Характеристика
1	Форма організації обліку (вибір суб'єкта, що здійснює облік)	- бухгалтерія на чолі з головним бухгалтером;
2	Організація роботи облікового апарату	- централізована;
3	Тип організаційної структури бухгалтерії	- лінійна;
4	Організаційна структура апарату бухгалтерського обліку	- інтегрована;
5	Технологія оброблення облікової інформації	-автоматизована із застосуванням комп'ютерної техніки та програмного забезпечення;
6	Форма бухгалтерського обліку	- журнально-ордерна;
7	Робочий план рахунків підприємства	- обов'язковий додаток до наказу про облікову політику;
8	Організація документообігу	- наявність графіка документообігу; - контроль за його виконанням;
9	Порядок проведення інвентаризації	- склад інвентаризаційної комісії; - частота проведення інвентаризацій; - строки проведення інвентаризацій; - перелік майна та зобов'язань, що підлягають інвентаризації.

Джерело: складено автором на підставі [41] та даними підприємства.

Для організації обліково-фінансової роботи на підприємстві створена бухгалтерська служба, яка має складну лінійну структуру (рис 2.2).

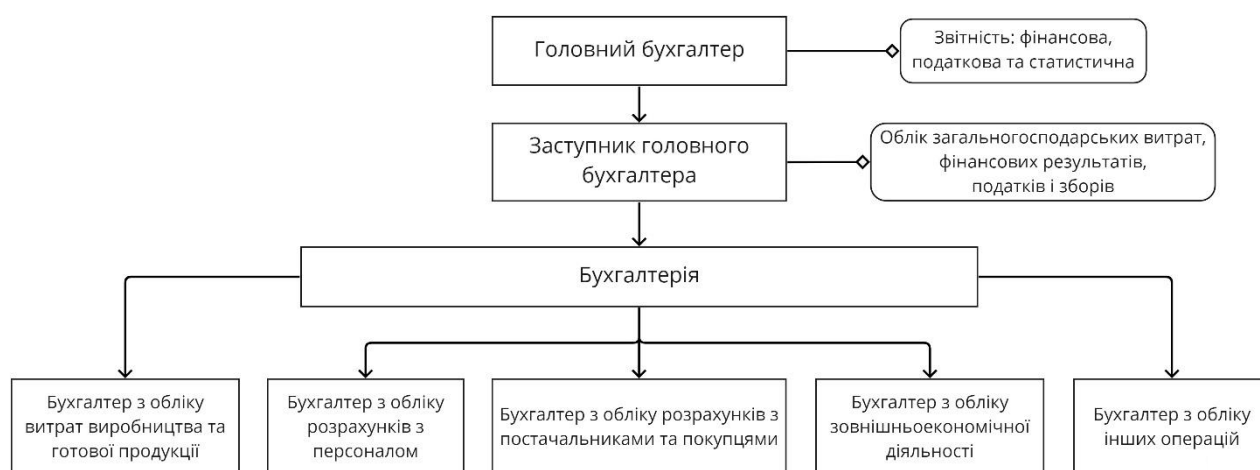


Рис. 2.2. Структура бухгалтерії ТОВ «Грейд Плюс»

Джерело: розроблено автором на підставі даних підприємства.

Вона очолюється головним бухгалтером, якому підпорядковані заступник бухгалтера та бухгалтери за різними секторами обліку. Функціональні обов'язки кожного бухгалтера визначені посадовими інструкціями (додаток А). Бухгалтерія є централізованою службою, та розміщена в центральному офісі м. Києва.

В своїй роботі підприємство співпрацює з величезною кількістю контрагентів. Одними найбільших, з боку постачальників, можна назвати таких як: ТОВ «Свіс Кроно», ТОВ «Кроноспан УА», ТОВ «Блюм Україна», ТОВ «Самет Україна», та з боку покупців: ТОВ «Епіцентр К», SP Zoo Drewtex Group SP Zoo Halmar, та інші. ТОВ «Грейд Плюс» в більшості забезпечує збут своєї продукції юридичним особам, а ті в подальшому-кінцевому споживачу. Також, на балансі є власний меблевий салон, який приймає замовлення і від фізичних осіб.

Меблева галузь є однією з найбільш значущих у формуванні експортного потенціалу нашої країни. За даними Асоціації Меблевиків України, членом якої ТОВ «Грейд Плюс» є з 2017 р., підприємство посідає восьме місце в розділі «експорт меблів та їх частин», та забезпечує майже 4% обороту[42]. Враховуючи значний обсяг ЗЕД операцій, на підприємстві створено зовнішньоекономічний відділ на який покладено виконання ряду функцій серед яких: маркетингова діяльність; вивчення ринків збуту та закупки товарів; експорт та імпорт товарів; облік досягнень конкурентів на зовнішніх ринках; прогнозування світових тенденцій в економіці, міжнародних відносинах та зовнішньоекономічної діяльності; виставочна діяльність; вивчення цінової політики та кон'юнктури ринків; укладання контрактів; оформлення документів; організація зустрічей з іноземними діловими людьми; розробка перспективних планів експорту й імпорту товарів; розробка кошторису витрат на здійснення зовнішньоекономічної діяльності, тощо.

Для оцінки фінансового стану та результатів підприємства ТОВ «Грейд Плюс» використовується дані із фінансових звітів підприємства за період з 2017 -2019 роки, а саме: Балансу (звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) (додатки Г,Д,Е), що дає можливість

стверджувати, що «Грейд Плюс» є успішним прибутковим підприємством з позитивною динамікою (табл.2.2).

Таблиця 2.2

Основні техніко-економічні показники підприємства «Грейд Плюс»
за 2017-2019 роки

Показник	Значення показників, тис.грн			Відхилення,%			
	2017	2018	2019	Абсол.	Відн.	Абсол.	Відно
				2017-2018		2018-2019	
1	2	3	4	5	6	7	8
Валовий прибуток	14 782	25 250	62 227	10 468	70,81	36 977	146,44
Чистий дохід від реалізації продукції	141 089	260 164	421133	119075	84,4	160 969	61,87
Собівартість реалізованої продукції	126 307	234 914	358906	108607	85,99	123 992	52,78
Чистий прибуток	6800	8158	9647	1 358	19,97	1491	18,28
Середньорічна вартість основних засобів	19619,5	29 076,5	40 857	9 457	48,2	11 780,5	40,52
Середньорічна вартість активів підприємства	81105	153 996,5	199 319	72892	89,87	45 322,5	29,43
Середньорічна вартість власного капіталу	8228	22 521	38 128	14293	173,71	15 607	69,30
Чисельність працівників, осіб	534	572	585	38	7,12	13	2,27

Джерело: сформовано автором на підставі даних підприємства.

На рис.2.3. схематично представлена динаміка валового прибутку товариства, яка характеризується його щорічним приростом.

Провівши обрахунки основних техніко-економічних показників за 2017, 2018 та 2019 роки бачимо, що за рік діяльності компанії чистий дохід від

реалізації продукції збільшився у перший період на 119 075 тис грн, у другий період на 160 969 тис. грн., а у відсотковому значенні з 2017-2018 на 84,99%, а у порівнянні за останні роки на 61,87%.

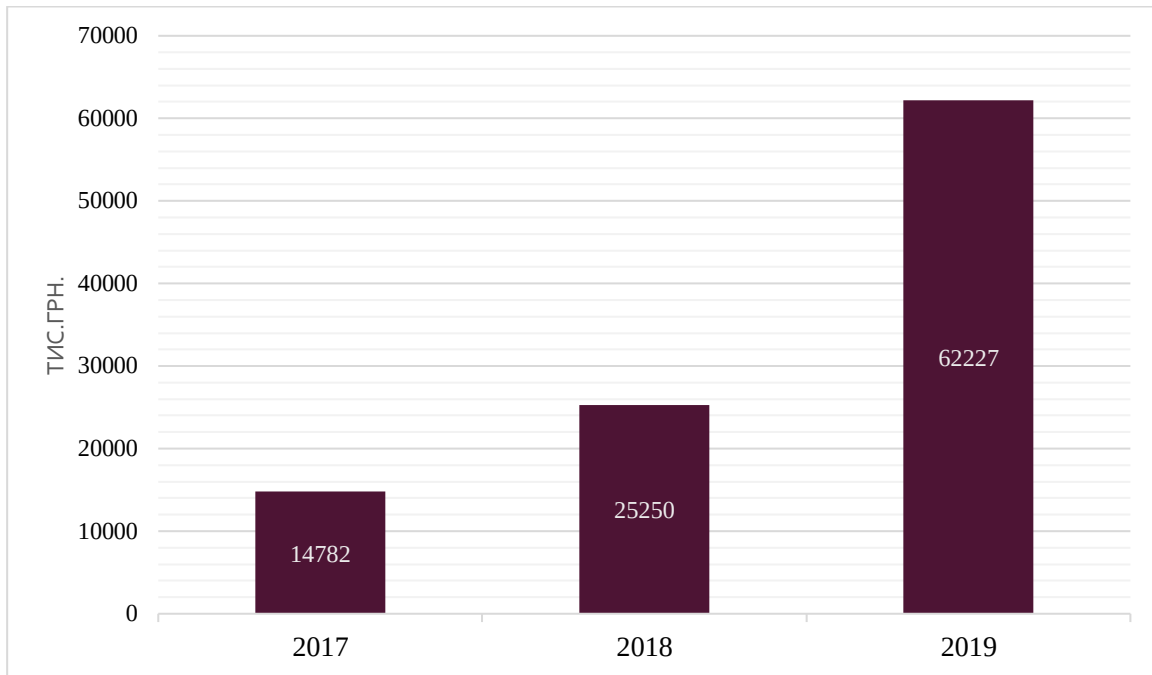


Рис. 2.3 – Динаміка валового прибутку ТОВ «Грейд Плюс» у 2017-2019 роках.

Джерело: побудовано автором за даними табл. 2.2.

В наслідок вкладання коштів у модернізацію устаткування, обладнання приміщень, як і в офісах, так і на фабриках у підприємства прослідковується зростання середньорічної вартості основних засобів на 11 780,5 тис грн. Поряд з цим треба підкреслити, що в своїй роботі компанія використовує як власні, так і залучені кошти. Так залишок короткострокових кредитів банку станом на 31 грудня 2019 р. становить 9262 тис. грн. В 2017 р. кредитний залишок відсутній, а на кінець 2018 р. налічувалось 600 тис. грн коштів цільового фінансування, які були погашені протягом 2019 р. Наявність цільового фінансування та потреба банківського кредитування обумовлені збільшенням виробничих потужностей для забезпечення попиту на власну продукцію.

Отже, ТОВ «Грейд Плюс» є складною організаційною структурою, з великою кількістю співробітників та контрагентів. Поряд з виробничою діяльністю займається зовнішньо-економічною: як імпортом сировини, так і

експортом власної продукції. Аналізуючи основні показники меблевого підприємства ТОВ «Грейд Плюс» зазначимо, що за період з 2017р. по 2019р., компанія має стабільне підвищення в усіх показниках. У наступних параграфах розділу буде проведено поглиблений фінансовий аналіз ТОВ «Грейд Плюс» з урахуванням аналізу майна підприємства, джерел формування капіталу та, безпосередньо, фінансових результатів та рентабельності.

2.2. Аналіз фінансового стану підприємства «Грейд Плюс»

Основним завданням для вдалого керування підприємством є отримання прибутку, яке в подальшому проектується на його щорічний приріст. Щоб досягнути поставленої мети потрібно провести ряд фінансових розрахунків, які допоможуть проаналізувати реальний стан фінансово-господарської діяльності. У ринковому просторі це має назву аналіз фінансового стану підприємства, який здійснюється для отримання, обґрунтування, вивчення та застосування даних фінансового характеру, які є фундаментом для менеджерських завдань на основі мікросередовища компанії. Зацікавленість безпосередньо власників, інвесторів та кредиторів сприяє детальному та правильному розрахунку показників фінансового стану, що у майбутньому стануть підставою у формуванні подальших управлінських рішень та підвищення капіталу компанії.

Прогрес ринкових умов спонукає бізнес до постійного розвитку та дослідження нових видів покращення ефективності діяльності, рівня конкурентоспроможності і розвитку науково-технічної сторони, підвищення менеджменту виробництва та форм господарювання. Не винятком є ТОВ «Грейд Плюс», який з метою досягнення поставлених управлінських цілей значну роль відводить фінансовому стану підприємства. Фінансові ресурси є об'єктом фінансового аналізу, що створюють приріст оборотних і необоротних активів підприємства, а також стають підставою для формування та збільшення власного капіталу, як наслідок призводять до утворення фінансової стабільності та покращують здатність вчасно покривати зобов'язання. Саме завдяки якісній

оцінці фінансових показників та розгляду відповідного стану підприємства отримується інформацію про можливість подальшого приросту фінансових ресурсів підприємства, що сприяє утворенню резервів на поповнення активів та створення додаткового капіталу для оновлення основних засобів.

Оцінка фінансового стану підприємства ТОВ «Грейд Плюс» складається з трьох складових:

1. Аналіз балансу підприємства
2. Аналіз фінансової незалежності
3. Аналіз ліквідності

Для оцінки фінансового стану та результатів підприємства ТОВ «Грейд Плюс» використовується дані із фінансових звітів підприємства за період з 2015 -2019 роки, а саме: Балансу (звіту про фінансовий стан) та Звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) (Додатки Б,В,Г,Д,Е).

Першим етапом аналізу фінансового стану підприємства є проведення порівняльного аналізу балансу підприємства «Грейд Плюс» з 2015 по 2019 роки, у якому використовувались методики вертикального та горизонтального аналізу (табл.2.3). Структура горизонтального аналізу складається з обрахування абсолютних та відносних змін різних статей балансу, а в той же час вертикальний аналіз – дає інформацію про частки окремих статей балансу та їхні зміни протягом досліджуваного періоду.

Динаміка необоротних активів має сталий характер зростання протягом усього періоду. Потрібно зазначити, що основна частина необоротних активів припадає на основні засоби, що мають значний приріст на 694% або на 43 581 тис. грн за 5 років, а у порівнянні у періоді з 2018-2019 рр. матеріальні активи зросли на 17 992 тис. грн або на 56,47%.

Незавершені капітальні інвестиції, що характеризують собою витрати на будівництво, роботи з устаткуванням залишались стабільними за усі 5 років, тільки у 2019 році показник зріс на 214%. Вартість запасів підвищилась на 518% або на 60 741 тис. грн з 2015 по 2019 рр., в якому пропорційно зросли як і виробничі запаси, так і готова продукція, що свідчить про підвищення

Таблиця 2.3

Вертикальний та горизонтальний аналіз балансу підприємства «Грейд Плюс у період з 2015 по 2019 рр.

Назва	Рік										Зміни			
	2015		2016		2017		2018		2019		2019/2018		2019/2015	
	A*	B*	A	B	A	B	A	B	A	B	у %	Тис.грн	у %	Тис.грн
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Актив														
Нематеріальні активи	-	-	-	-	-	-	-	-	3	0,0025	-	-	-	-
Основні засоби	6272	15,84	12947	24,15	26292	24,21	31861	26,68	49853	17,85	56,47	17992	694,85	43581
Незавершені капітальні інвестиції	14	0,04	14	0,03	14	0,01	14	0,01	44	0,02	214,3	30	214,3	30
Запаси	11709	29,57	16527	30,82	32196	29,85	37254	31,2	72450	25,95	94,48	35196	518,75	60741
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, робота та послуги	20506	51,79	15168	28,29	38108	35,09	35067	29,37	118525	42,45	238	83458	478	98019
Дебіторська заборгованість за бюджетом	155	0,39	3746	6,99	8509	7,84	8580	7,19	17107	6,13	99,4	8527	10936,8	16952
Інша поточна дебіторська заборгованість	343	0,87	3594	6,7	1142	1,05	2071	1,73	6048	2,17	192,03	3977	1668,42	5706
Витрати майб. періодів	-	-	-	-	-	-	-	-	95	0,03	-	-	-	-
Грошові кошти	99	0,25	321	0,6	317	0,29	71	0,06	9883	3,54	13819,7	9812	9882,83	9784
Інші оборотні активи	500	1,26	1301	2,43	2014	1,85	4480	3,75	5062	1,81	12,99	582	912,4	4562
Баланс	39598	100	53618	100	108592	100	119401	100	279238	100	-	159837	-	239640

Продовження таблиці 2.3

Пасив														
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Зареєстрований капітал	46	0,12	46	0,09	46	0,04	25000	20,93	23196	8,31	-7,22	-1804	50326,09	23150
Нерозподілений прибуток	3196	8,07	12947	24,15	11618	10,7	19774	16,56	24486	8,77	23,83	4712	666,15	21290
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	-	-	-	-	600	0,55	4796	4,02	-	-	-	-	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги	35654	90,02	46832	87,34	91525	84,28	62052	51,97	206752	74,04	233,19	144700	479,88	171098
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунок з бюджетом	14	0,04	18	0,03	163	0,15	463	0,39	932	0,33	101,3	469	6557,14	918
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунок зі страхування	39	0,1	38	0,07	83	0,08	127	0,11	240	0,09	88,9	113	515,4	201
З оплати праці	86	0,22	158	0,29	314	0,29	481	0,4	1833	0,66	281,1	1352	2031,4	1747
Інші поточні	568	1,43	1784	3,33	4239	3,9	8846	7,41	25474	9,12	187,97	16628	4384,9	24906
Баланс	39598	100	53618	100	108592	100	119401	100	279238	100	-	159837	-	239640

*А- абсолютний показник (тис.грн); В- відносний показник (%)

Джерело: складено на підставі даних підприємства.

виробничого потенціалу підприємства та зростання виробництва продукції. Останнім рядком в аналізі активів є дебіторська заборгованість а саме: за продукцію, товари, роботи (послуги) та за розрахунками з бюджетом. Дебіторська заборгованість за продукцією, товарами, роботою та послугами коливалась протягом 5 років, однак у порівняльній характеристиці 2019 з 2015 років, показник зріз на 478% або на 98 019 тис. грн. Аналогічна зміна відбулась у дебіторській заборгованості за бюджетом, за 5 років приріст стався на 10 936% або на 16 952 тис. грн. Якщо, перший приріст має позитивну динаміку для підприємства, то другий ні. Така заборгованість з бюджетом виникла через проблеми відшкодування ПДВ, яке обумовлене специфікою і недоліком податкового законодавства, і хоч має відношення до ліквідного активу, але як показує практика, можливість його перетворення в грошові кошти в разі потреби є досить низькою та малоймовірною.

Розраховуючи динаміку рядків пасиву, можемо бачити, що у власному капіталі значну частину становить зареєстрований капітал та нерозподілений прибуток. Зареєстрований капітал або статутний капітал мав значне підвищення у 2018 році на 24 954 тис. грн., а з 2015 по 2019 рік статутний капітал зазнав значних змін на 50 236%, в наслідок внесених змін у розмір статутного капіталу та його поповнення засновниками. Нерозподілений прибуток має стабільний ріст показника з року в рік, за 5 років приріст відбувся на 666,15% або 21209 тис. грн, а в порівнянні з 2018 до 2019 підвищився на 23,83% або на 4 712 тис.грн. Відсутність довгострокових зобов'язань у підприємства «Грейд Плюс» свідчить про те, що підприємство не брало кредитів у банках на довгостроковій основі.

Поточні зобов'язання переважно складаються з поточної кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги. За досліджуваний період показнику також характерне збільшився: на 479,88% або на 171 098 тис. грн, що є логічним у зв'язку з приростом запасів які купуються на умовах відстрочки платежу.

Одним з важливих аспектів аналізу майнового стану підприємства «Грейд плюс» є оцінка активів, чистого прибутку, чистого доходу та готової продукції (табл 2.4.).

Таблиця 2.4

Темпи приросту активів та фінансових результатів підприємства «Грейд Плюс» за 2015 – 2019 рр.

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	Темп приросту, %			
1	2*	3	4	5	6	2/3	3/4	4/5	5/6
Чистий дохід	50049	71404	141089	260164	421133	42,7	97,6	84,4	61,9
Активи	39598	53618	108592	119401	279238	35,4	102,5	9,95	113,9
Чистий прибуток	375	2206	8329	9963	11879	488,3	277,6	19,62	19,23
Готова продукція	2994	7319	10941	12914	22450	144,5	49,5	18,03	74,84

*Рядок 2-5: одиниця виміру тис. грн

Джерело: складено автором на підставі даних підприємства.

Наявне дослідження динаміки та темпів приросту цих показників дасть оцінку ефективності використання активів та формування капіталу. Так як були використані данні з 2015 по 2019 роки, то потрібно враховувати умови інфляції, що вплинули на обчислювальні показники. На рис. 2.4. зображена динаміка активів, чистого прибутку, чистого доходу і готової продукції. Усі чотири показника мають позитивний тренд, що свідчить про створення більшої кількості готової продукції, нарощення активів та в результаті - збільшення доходів. Підприємство ТОВ «Грейд Плюс» має значну частину активів та чистого доходу, який збільшувався протягом усіх 5 років, однак, після відрахування операційних витрат, величина чистого прибутку значно менше у порівнянні з чистим доходом, хоча і готова продукція має тенденцію до збільшення своєї величини. Така тенденція, що має місце в «Грейд Плюс» обґрунтовується рівнем рентабельності, який є різним в залежності від виду продукції та країни покупця. Більш детально аналіз рентабельності буде розглянутий в наступному параграфі.

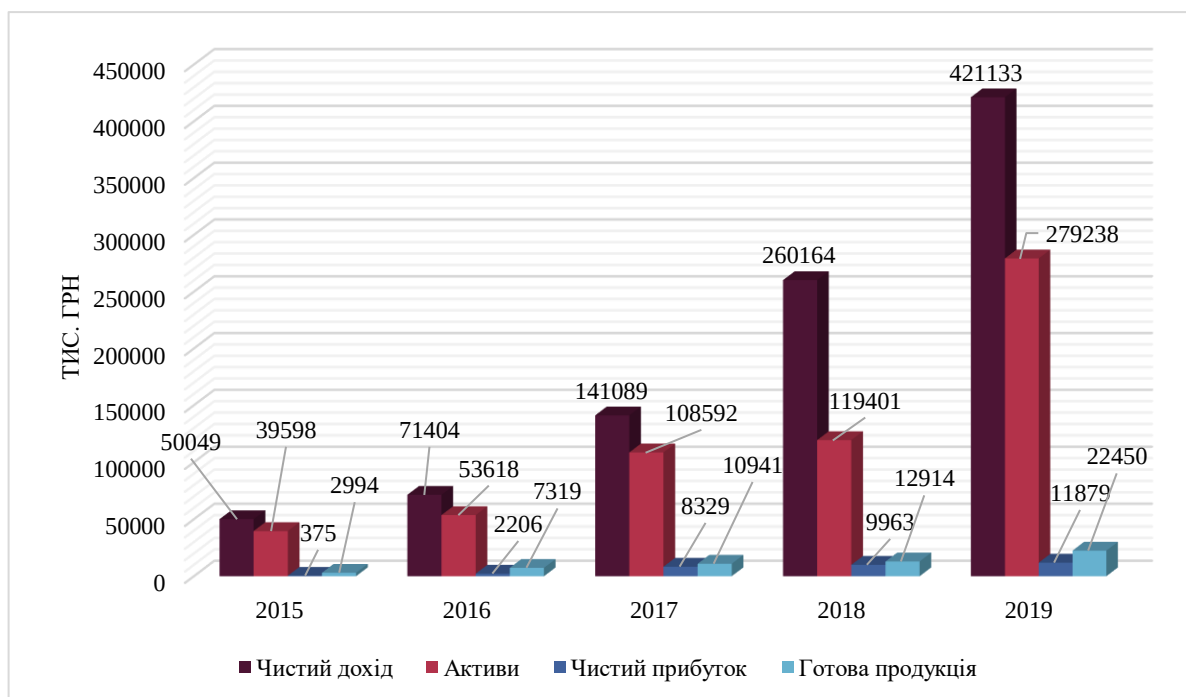


Рис. 2.4. Динаміка активів, фінансових результатів та готової продукції підприємства «Грейд Плюс» за 2015 – 2019 рр.

Джерело: Розраховано та побудовано автором за даними табл.2.4.

З метою наочної візуалізації темпи приросту показників представлені у вигляді кривих (рис 2.5).

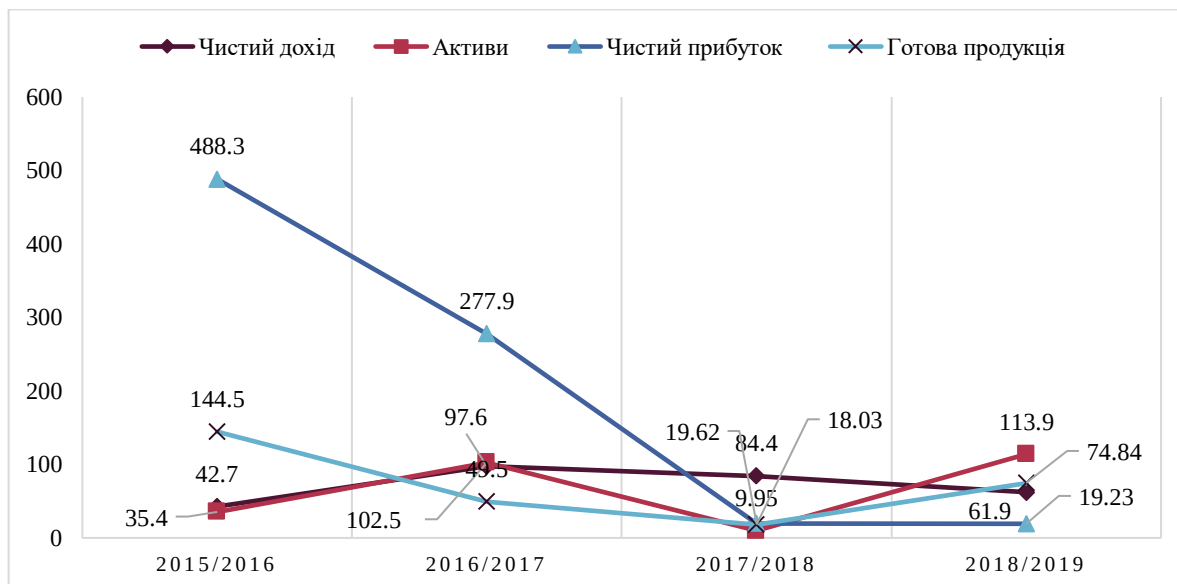


Рис.2.5. Темп приросту активів, фінансових результатів та готової продукції за 2015-2019 рр.

Джерело: розроблено автором за даними табл. 2.4.

Виходячи з графічного зображення на рис 2.5, можемо бачити значне зниження темпу чистого прибутку, на фоні підвищення чистого доходу у ці роки. За останній досліджуваний період, а саме за 2018 – 2019 рр., по -перше, темпи приросту активів є більші за 100% ($133,87\% > 100\%$), тобто підприємство підвищує потенціал в економічній діяльності та збільшує масштаби свого підприємства. По-друге, темпи приросту активів більші за темпи приросту чистого доходу ($133,87\% > 61,87\%$) і свідчить, що підприємство «Грейд Плюс» хоч і нарощує економічний потенціал, однак не використовує повною мірою власні ресурси.

По-третє, в результаті значного зменшення темпів чистого прибутку від темпів чистого доходу на 42,64%, підприємство «Грейд Плюс» має занижений рівень рентабельності продажу через низьку ціну реалізації продукції по відношенню до її собівартості.

Підтвердження зависокої собівартості є нарощування темпів готової продукції, який підтверджений високою балансовою вартістю продукції. Також не слід забувати про зміни індексу інфляції та зростання курсу валют.

Дослідження фінансової незалежності підприємства «Грейд Плюс» надає інформацію про здатність забезпечити власний розвиток та спроможність відповідати вимогам зовнішнього меблевого ринку. Коефіцієнт фінансової незалежності або коефіцієнт автономії мав невелике коливання нижчим за нормативне значення у 0,5 ум. од., однак незважаючи на значення 0,15 у 2019р., підвищення коефіцієнта автономії свідчить про покращення фінансової стійкості та є позитивним фактором для підприємства (табл. 2.5). Залежність підприємства «Грейд Плюс» від боргу показує мультиплікатор власного капіталу, що має тенденцію до спаду протягом усього періоду, що показує зменшення суми боргу для фінансування власних активів. Нормативне значення коефіцієнта фінансового ризику більше або менше 1, вказує що придбане майно підприємства відбувалось за рахунок позикового капіталу та зменшення можливості приймання самостійного рішення у розвитку бізнесу.

Таблиці 2.5

Динаміка показників фінансової незалежності підприємства «Грейд Плюс» за
2015 – 2019 рр.

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,08	0,09	0,11	0,28	0,15
Мультиплікатор власного капіталу	12,20	11,20	9,31	3,58	6,51
Коефіцієнт концентрації позичкового капіталу	0,92	0,91	0,89	0,72	0,85
Коефіцієнт фінансового ризику	11,2	10,2	8,31	2,58	5,51
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,09	0,1	0,12	0,39	0,18
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,94	-1,71	-1,2	0,19	-0,17

Джерело: розраховано автором на підставі даних підприємства.

Хоч показник становив критичне значення у 11,2 ум. од., однак мав тенденцію зниження та вже на 2019 рік становив 5,51 ум. од., це свідчить про набування фінансової стійкості підприємства. Підприємство «Грейд Плюс» показувало неплатоспроможність в довгостроковій перспективі через значення коефіцієнта фінансової стійкості, що становив 0,09 ум. од., коли нормативне значення 0,7. Потрібно зазначити, що показник поступово підвищується, що вказує на зменшення ризику банкрутства.

Дослідження фінансового стану з точки зору спроможності підприємства «Грейд Плюс» вчасно розраховуватись з його поточними зобов'язаннями за рахунок активів називається ліквідністю. Якраз проведення аналізу ліквідності балансу та відносних коефіцієнтів дасть змогу визначити здатність компанії розраховуватись із зобов'язаннями. Ліквідність балансу ґрунтується на рівновазі активів та пасивів, що показує ступінь покриття

боргових зобов'язань його активами, термін перетворення яких на грошові кошти відповідає терміну погашення зобов'язань [43].

Першим кроком є групування статей балансу підприємства за ліквідністю:

A1 – високоліквідні, до них входять грошові кошти та поточні фінансові інвестиції;

A2 – швидколіквідні, включає в собі дебіторську заборгованість, що буде погашена за договорами;

A3 – повільноліквідні, до них враховують запаси, поточні біологічні активи, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів, витрати майбутніх періодів;

A4 – важколіквідні – це необоротні активи, окрім нематеріальних активів.

Пасиви балансу згруповані за терміном їх погашення:

П1 – найбільштермінові - належать поточна кредиторська заборгованість;

П2 – короткотермінові – короткострокові кредити банків;

П3 – довготермінові – довгострокові зобов'язання та забезпечення;

П4 – постійні – власний капітал.

У таблиці 2.6 зроблений аналіз ліквідності балансу підприємства «Грейд Плюс» за допомогою групуванню статей балансу.

Таблиця 2.6

Аналіз ліквідності балансу підприємства «Грейд Плюс» за 2015-2019 рр.

Актив	2015	2016	2017	2018	2019	Пасив	2015	2016	2017	2018	2019
A1	99	321	317	71	9883	П1	36352	48830	96324	71969	236356
A2	21504	23809	49773	50198	146742	П2	0	0	0	9262	0
A3	11709	16527	32196	37254	72545	П3	0	0	600	4796	0
A4	6286	12961	26306	31878	50068	П4	3246	4788	11688	33374	42882

Джерело: розроблена на підставі даних підприємства.

На підприємстві протягом 5 років переважають найбільш термінові пасиви над високоліквідними активами, що вказують на високий відсоток боргів перед постачальниками або іншими суб'єктами. Одним з найголовніших показників в цій групі є загальний показник ліквідності, що

розраховується як відношення сум добутків між групами активів та пасивів та їхніми відповідними частинами у балансі та надає можливість визначати найбільш ліквідний баланс підприємства «Грейд Плюс» за 5 років. Аналізуючи динаміку загального показника ліквідності підприємства «Грейд Плюс» з 2015 по 2019 рр., що представлена на рис. 2.6., можемо сказати, що найменш ліквідним баланс був у 2016 році та становив 0,26 ум. од., а найбільш ліквідний у 2018 році – 0,74 ум. од.

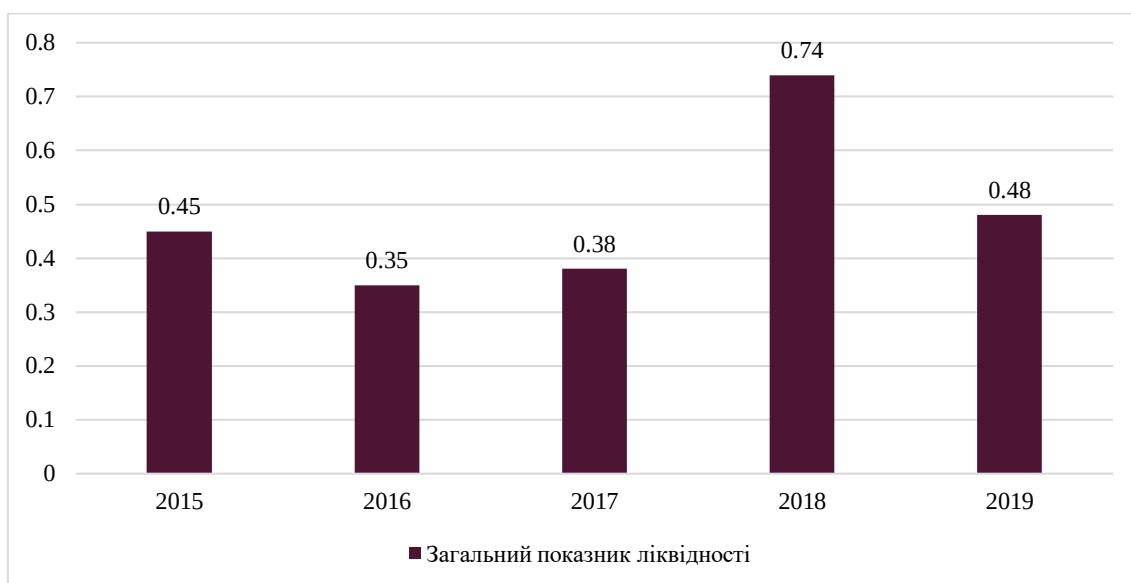


Рис. 2.6 Динаміка загального показника ліквідності підприємства «Грейд Плюс» за 2015 – 2019 рр.

Джерело: розроблено автором на підставі даних підприємства.

Другим кроком є порівняння відповідних груп активів з відповідним групами пасивів кожного року для подальшого виявлення умов ліквідності (табл.2.7). Розрахувавши умови ліквідності балансу підприємства «Грейд Плюс» у 2019 році, бачимо, що перша нерівність є невиконаною $A1 > П1$ і свідчить про неплатоспроможність і має платіжну нестачу у 226 473 тис. грн. Друга та третя нерівності у вигляді $A2 > П2$ та $A3 > П3$ є виконані та мають платіжний надлишок у розмірі 146 742 тис. грн та 72 545 тис. грн відповідно,

що вказує на платоспроможність підприємства «Грейд Плюс» у наступному кварталі 2020 року. Та за останньою умовою, важколіквідні активи

Таблиця 2.7

Аналіз умов ліквідності балансу підприємства «Грейд Плюс» у 2019 році.

Види ліквідності	Зіставлення груп активів (А) і пасивів (П)	Платіжний надлишок (+) або нестача (-)	Виконання умов + або -
Абсолютна ліквідність	$A1 > П1$	$9883 < 236356$	-
	$A2 > П2$	$146742 > 0$	+
	$A3 > П3$	$72545 > 0$	+
	$A4 < П4$	$50068 > 42882$	+
Поточна ліквідність	$A1+A2 > П1+П2$	$156625 < 236356$	-
	$A4 < П4$	$50068 > 42882$	-
Перспективна ліквідність	$A3 > П3$	$72545 > 0$	+
	$A4 < П4$	$50068 > 42882$	-
Баланс неліквідний	$A4 > П4$	$50068 > 42882$	-

Джерело: розроблено на підставі даних підприємства.

переважають постійні пасиви на 7186 тис. грн, що свідчить про неліквідність балансу за 2019 рік. Для представлення повної картини ліквідності підприємства «Грейд Плюс» за 2019 рік необхідно також розрахувати та проаналізувати відносні показники у вигляді коефіцієнтів за 2015 – 2019 рр. (табл. 2.8).

Таблиця 2.8.

Показники ліквідності підприємства «Грейд Плюс» за 2015 – 2019 рр.

Коефіцієнт	2015	2016	2017	2018	2019
Поточної ліквідності	0,92	0,83	0,85	1,08	0,98
Швидкої ліквідності	0,59	0,49	0,52	0,62	0,66
Абсолютної ліквідності	0,0027	0,0066	0,0033	0,0009	0,04

Джерело: розраховано автором на підставі даних підприємства.

Коефіцієнт поточної ліквідності, що відображає наявну кількість оборотних коштів для погашення поточних зобов'язань, коливається протягом 5 років та наближується до нормативного значення вище за 100%. В цілому

показник має позитивну тенденцію для підприємства та вказує на змогу розраховуватись з поточними зобов'язаннями за допомогою оборотних коштів. Коефіцієнт швидкої ліквідності протягом досліджуваного періоду коливається від 0,59 до 0,66, що вказує на платоспроможність підприємства погашати поточні зобов'язання своїми запасами. Коефіцієнт абсолютної ліквідності має досить низькі показники протягом 5 років. Так, у 2019 році показник становить 0,04, що на 0,36 ум. од. менше від нормативного значення у 0,4. Це свідчить про те, що підприємство «Грейд Плюс» не може миттєво погасити свої поточні зобов'язання та борги, що спричинений невдалим управлінням фінансів.

Ще одними з показників, які тісно пов'язані з ліквідністю є коефіцієнт мобільності активів, коефіцієнт постійності активів та співвідношення оборотних до необоротних активів (табл. 2.9).

Таблиця 2.9.

Показники активів підприємства «Грейд Плюс» за 2015 – 2019 рр.

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт мобільності активів	0,84	0,76	0,76	0,73	0,82
Коефіцієнт постійності активів	0,16	0,24	0,24	0,27	0,18
Коефіцієнт співвідношення оборотних до необоротних активів	5,3	3,14	3,13	2,75	4,58

Джерело: розраховано автором на підставі даних підприємства.

Ці коефіцієнти розраховуються як співвідношення між собою різних за структурою активів. Коефіцієнт мобільності - це відношення оборотних активів до всіх активів. Коефіцієнт постійності – необоротних до всіх активів. І третій- це співвідношення оборотних і необоротних між собою. Коефіцієнт постійності активів залишається досить низьким при його критичному значення в 1,0 протягом 5 років, тобто підприємство «Грейд Плюс» має занижений виробничий потенціал та потребує залучення довгострокових

позикових коштів. Головний коефіцієнтом, що вказує на ліквідність активів на підприємстві «Грейд Плюс» є співвідношення оборотних до необоротних активів. З 2015 по 2019 рр. зазначений коефіцієнт мав значні коливання, однак на кінець досліджуваного періоду в порівнянні з попереднім роком він знову зростає на 1,83 (4,58-2,75), що свідчить про покращення оборотності коштів на підприємстві та високу ліквідність активів. Якщо в 2018 році на кожну гривню необоротних припадає 2,75 грн. оборотних, то в 2019 значення показника становить 4,58. Це говорить про досить високу маневреність активів.

Важливу роль в оцінці фінансового стану відводиться показникам ділової активності підприємства, які дозволяють охарактеризувати якість економічного зростання. Відповідні показники «Грейд Плюс» за період з 2015 по 2019 рр. представлені у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

Показники ділової активності на підприємстві «Грейд Плюс»
за 2015 – 2019 рр.

Показники	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Коефіцієнт оборотності активів	1,26	1,33	1,3	2,18	1,51
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,92	1,93	2,3	3,06	2,66
Коефіцієнт оборотності запасів	4,27	4,32	4,38	6,98	5,81
Період оборотності запасів	84,22	83,32	82,15	51,55	61,93
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,44	4,71	3,7	7,42	3,55
Період оборотності дебіторської заборгованості	147,5	76,47	97,24	48,52	101,32
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	16,08	17,78	17,15	11,55	11,05
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	0,84	0,77	0,87	1,32	1,13
Період оборотності кредиторської заборгованості	492,62	469,81	413,72	272,1	318,55

Джерело: розраховано автором на підставі даних підприємства.

Одним з найважливіших в цій групі є коефіцієнт оборотності активів, який демонструє ефективність використання активів для генерації прибутку. Розглянувши цей показник у динаміці, можемо стверджувати, що порівняно з 2015 р. його значення у 2018р. зросло на 0.92 та у 2019 порівняно з 2018 р. впало на 0,67. На наш погляд такі зміни є не критичними, ефективність використання активів має позитивний характер та свідчить про хорошу роботу компанії.

Наступний показник – це коефіцієнт оборотності оборотних активів. Значення відповідає кількості оборотів, які здійснили оборотні активи протягом року. Найвищим він є у 2018 році - 3,06 обороти, а у 2019 його значення знизилось до 2,66, але все ще вказує на зменшення у потребах залучення додаткових фінансових ресурсів. Найбільш маневреними у структурі усіх оборотних активів є запаси підприємства, коефіцієнт оборотності яких в 2018 р. становить – 6.98 та в 2019 р. – 5.81. Період, за який оборотні активи здійснюють один повний оборот обернено пропорційний коефіцієнтам оборотності.

Важливу роль відіграє аналіз стану дебіторської та кредиторської заборгованості на підприємстві «Грейд Плюс». Вказують на ефективність управління заборгованістю, а саме на кількість разів її погашення протягом року. На рис. 2.7. зображена динаміка показників за 5 років. Хоч їх значення, з першого погляду, мають значну відмінність, однак їхня динаміка взаємопов'язана. Так, дебіторська заборгованість протягом 5 років має значне коливання від мінімального значення у 2,44 до максимального 7,42 оборотів. Загалом, в останньому році дебіторська заборгованість зменшилась порівняно з 2018 р. та становила значення в 3.55 оборотів, що говорить про зменшення товарного кредитування. Відповідно до цього показника період оборотності дебіторської заборгованості також має значні коливання, але в цілому, що у 2019 році відбувся стрибок аж на 52,8 днів, що зменшує ліквідність коштів на підприємстві.

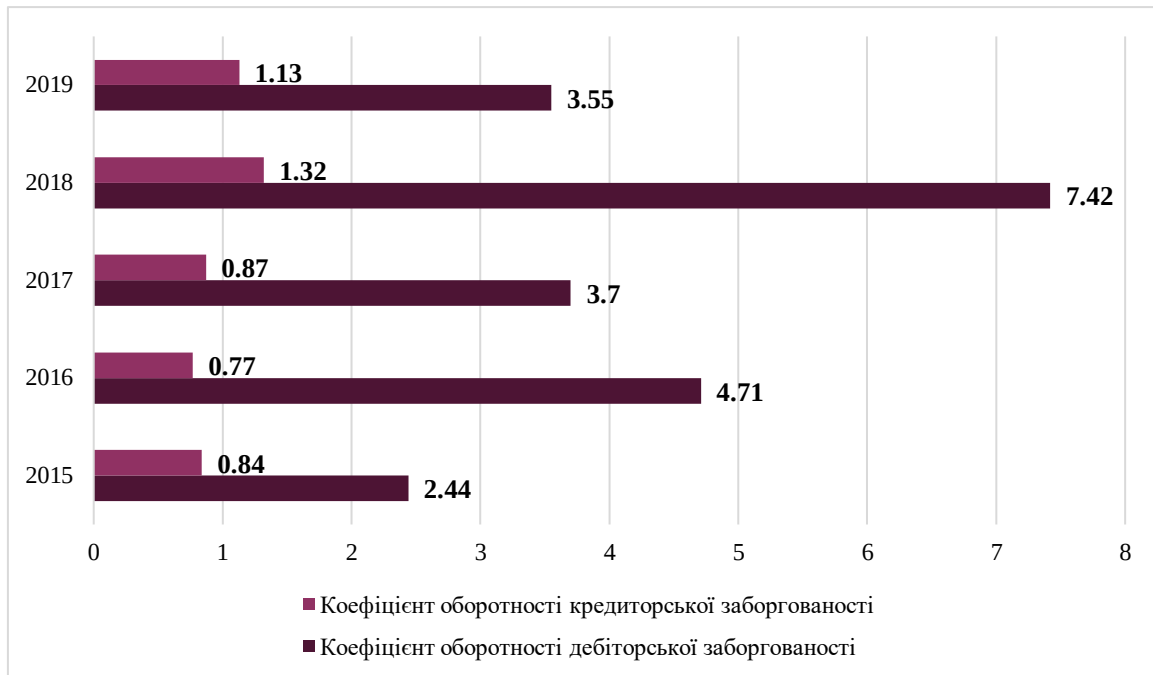


Рис.2.7. Динаміка коефіцієнтів оборотності дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства «Грейд Плюс» за 2015 – 2019 рр.
Джерело: побудовано автором на основі табл. 2.10

Щодо коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, то показник також коливався, та на кінець досліджуваного періоду становив 1.13 обороту. Період кредиторської обороту кредиторської заборгованості зменшився у динаміці 5 років та становила 318,55 днів. Потрібно підкреслити, що дебіторська заборгованість у декілька разів перевищує кредиторську протягом усіх 5 років, що свідчить про вилучення коштів з обороту, що спонукає у взяття банківських кредитів та позик для підтримки виробничо-господарської діяльності підприємства «Грейд Плюс».

Отже, підсумовуючи вищевикладене можна впевнено зазначити, що результати аналізу діяльності ТОВ «Грейд Плюс» підтверджують досить високий рівень фінансової стабільності та платоспроможності підприємства. Зокрема, на кінець звітного періоду прослідковується позитивна динаміка таких показників, як чистий дохід і прибуток, коефіцієнта фінансової незалежності, абсолютної ліквідності, маневреності активів, тощо. Звичайно, має місце і їх певний спад в минулих роках, проте підвищення їх рівня у

звітному періоді підкреслює здатність підприємства правильно оцінювати своє становище та досить оперативно реагувати на зовнішні зміни.

2.3. Аналіз прибутковості меблевої компанії «Грейд Плюс»

Одним із напрямків прогнозування можливостей суб'єкта господарювання щодо отримання прибутку є аналіз його абсолютних та відносних показників. Здійснюється оцінка його динаміки і структури. Якщо темпи зростання стійкі, а прибуток до оподаткування переважно складається з результату основної операційної діяльності (валового прибутку), то якість прибутку є досить високою. У процесі аналізу також важливим є факторний аналіз показників фінансових результатів, які вплинули на його розмір.

З метою аналізу абсолютної величини прибутку «Грейд Плюс» та факторного аналізу, в якості джерела інформації був використаний Звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід) за 2019 та 2018 р. (додаток Д,Е), дані якого трансформовані в робочу таблицю з метою зручності їх подальшого використання (табл. 2.11).

За даними табл. 2.11. у 2019 році порівняно з попереднім чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) збільшився на 160969 тис. грн (61,87%), а собівартість реалізованої продукції – на 123992 тис. грн (52,78%). Завдяки тому, що приріст доходу значно вище приросту собівартості, то таке зростання зумовило збільшення валового прибутку на 36977 (146,44 %)., що є підтвердженням розвитку підприємства та якості самого прибутку. Проте, чистий фінансовий результат зріс лише на 18,28%, що в абсолютному виразі становило 1491 тис.грн. Для того щоб обґрунтувати такі відмінності, слід провести факторний аналіз прибутку, шляхом використання адитивної моделі, яка полягає у визначенні впливу на абсолютну зміну результативного показника абсолютної зміни факторних показників [44].

Таблиця 2.11

Вихідна інформація для аналізу прибутку ТОВ «Грейд Плюс»

№ з/п	Показники	Рядок звіту	Умовні позначення	Роки (тис.грн)		Відхилення	
				2018	2019	Абсолютне* тис.грн (+,-)	Відносне (%)
1	2	3	4	5	6	7	8
1	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	ЧД	260164	421133	160969	61,87
2	Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	С	234914	358906	123992	52,78
3	Валовий прибуток (збиток)	2090 (p.1-p.2)**	ВП	25250	62227	36977	146,44
4	Інші операційні доходи	2120	ІОД	18122	7241	-10881	-60,04
5	Адміністративні витрати	2130	АВ	2165	5215	3050	140,88
6	Витрати на збут	2150	ВЗ	12660	41498	28838	227,78
7	Інші операційні витрати	2180	ІОВ	17688	10457	-7231	-40,88
8	Операційний дохід	(p.1+p.4)	ОД	278286	428374	150088	53,93
9	Операційні витрати	(p.2+p.5+p.6+p.7)	ОВ	267427	416076	148649	55,58
10	Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток)	2190 (p.8-p.9)	ФРОД	10859	12298	1439	13,25
11	Інші доходи	2240	ІД	-	260	260	-
12	Фінансові витрати	2250	ФВ	885	679	-206	-23,28
13	Інші витрати	2270	ІВ	11	-	-11	-
14	Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290 (p.10+p.11-p.12-p.13)	ФРДО	9963	11879	1916	19,23
15	Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	ПП	1807	2232	425	23,52
16	Чистий фінансовий результат: прибуток	2350(p.14-p.15)	ЧФР	8156	9647	1491	18,28

*Абсолютне відхилення -Δ; **Різниця (сума) рядків таблиці для значень графі 5 та 6.

Джерело: складено на підставі даних підприємства.

До результативних показників ми відносимо: $\Delta ВП$ – приріст валового прибутку, $\Delta ФРОД$ – приріст фінансового результату операційної діяльності, $\Delta ФРДО$ приріст фінансового результату до оподаткування та $\Delta ЧФР$ – приріст чистого фінансового результату, формули та алгоритми визначення яких представлені нижче.

$$\Delta ВП = \Delta ЧД - \Delta С \quad (2.1)$$

$$36977 = 160969 - 123992.$$

Як зазначалось вище, факторами збільшення валового прибутку стало зростання чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - (прямий вплив) та збільшення собівартості реалізованої продукції.

Факторами, що впливають на результат від операційної діяльності є зміни в усіх операційних доходах і витратах, що можна представити двома адитивними моделями:

$$\Delta ФРОД = \Delta ОД - \Delta ОВ \quad (2.2)$$

$$1439 = 150088 - 148649$$

$$\Delta ФРОД = (\Delta ЧД + \Delta ІОД) - (\Delta С + \Delta АВ + \Delta ВЗ + \Delta ІОВ) \quad (2.3)$$

$$1439 = (160969 + (-10881)) - (123992 + 3050 + 28838 + (-7231))$$

Абсолютна зміна показників фактору впливу є очевидною з точки зору формування фінансового результату. Так зменшення іншого операційного доходу в 2019 р. мало прямий вплив на зменшення загального фінансового результату від операційної діяльності. Також збільшення не лише собівартості, але і адміністративних витрат (на 140,88%) та витрат на збут (на 227,78 %), на наш погляд потребують серйозного вивчення та перегляду з точки зору раціоналізації, адже вони спричинили суттєве зменшення результатів операційної діяльності.

Фінансовий результат до оподаткування складається з фінансових результатів від операційної збільшених на суму інших доходів та під впливом фінансових та інших витрат, які можуть виникати від фінансової та інвестиційної діяльності. В аналізованих періодах інвестиційної діяльності не

було. Зросли інші доходи (на 260 тис. грн) та зменшились фінансові витрати (на 206 тис. грн.) та інші витрати на (11 тис. грн). Зменшення фінансових витрат обумовлене поверненням короткострокових кредитів банку, заборгованість по яких на кінець 2019 р. дорівнює нулю, в той час як на кінець 2018 р. становила – 9262 тис. грн.

Фінансовим результатом, який був отриманий підприємством «Грейд Плюс» до оподаткування як 2019, так і 2018 рр. був прибуток, та зріс на 1916 тис. грн. Алгоритм його визначення представлений в формулі 2.4. та впливу змін факторів у формулі 2.5.

$$\text{ФРДО} = \text{ФРОД} + \text{ІД} - \text{ФВ} - \text{ІВ} \quad (2.4)$$

$$\Delta \text{ФРДО} = \Delta \text{ФРОД} + \Delta \text{ІД} - \Delta \text{ФВ} - \Delta \text{ІВ} \quad (2.5)$$

$$1916 = 1439 + 260 - (-206) - (-11)$$

Останнім остаточним результативним показником є чистий фінансовий результат, який знаходиться під впливом такого фактора як податок на прибуток (формула 2.6; 2.7).

$$\text{ЧФР} = \text{ФРДО} - \text{ПП} \quad (2.6)$$

$$\Delta \text{ЧФР} = \Delta \text{ФРДО} - \Delta \text{ПП} \quad (2.7)$$

$$1491 = 1916 - 425$$

Звичайно, як зазначалось, діяльність підприємства є ефективною, що підкреслено насамперед значним збільшенням валового прибутку. Але поряд з його величиною в 2019 р- 62227 тис.грн, його частина яка залишається в розпорядженні після сплати податків в сумі 9649 тис. грн. є значно меншою. Підтвердженням є і проведений факторний аналіз, який вказує на необхідність підприємства, не лише збільшувати обсяги реалізації, а й оптимізувати свої витрати.

Для повної оцінки ефективності діяльності підприємства, є не достатнім вивчення прибутку в його абсолютному розмірі. Важливими також є вивчення його відносного значення – рентабельності, яка характеризує

інтенсивність роботи, рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу в процесі виробництва.

Для оцінки у прибутковості підприємства «Грейд Плюс» потрібно розрахувати рентабельність, які поділяються на три групи: витратні, дохідні та ресурсні показники. Усі показники обраховані за п'ятирічний період з 2015 до 2019 року та представлені у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Показники рентабельності підприємства «Грейд Плюс»
з 2015 – 2019 рр. (%).

Назва показника	Роки				
	2015	2016	2017	2018	2019
Витратний показник					
Рентабельність продукції	5,36	9,39	11,7	10,75	17,34
Дохідні показники					
Валова рентабельність реалізації	5,09	8,59	10,48	9,71	14,78
Операційна рентабельність реалізації	0,75	3,09	5,9	3,83	2,82
Чиста рентабельність реалізації	0,53	2,53	4,82	3,13	2,29
Ресурсні показники					
Рентабельність оборотного капіталу	1,07	5,44	10,43	12,41	5,37
Рентабельність активів	1,17	4,47	10,58	9,53	6,17
Рентабельність власного капіталу	36,68	44,98	82,64	36,22	25,30

Джерело: розраховано автором за даними підприємства.

До витратного показника, який характеризує прибутковість підприємства від основної діяльності відноситься рентабельність продукції, яка розраховується шляхом ділення валового прибутку на собівартість реалізованої продукції. Цей показнику на підприємстві має позитивну тенденцію щорічного росту, а в 2019 році порівняно з 2015, тобто приріст

прибутку отриманого за кожну витрачену гривню на виробництво власної продукції склав 11.98 %.

До дохідних показників належать валова, операційна та чиста рентабельність реалізації, динаміка яких зображена на рис. 2.8.

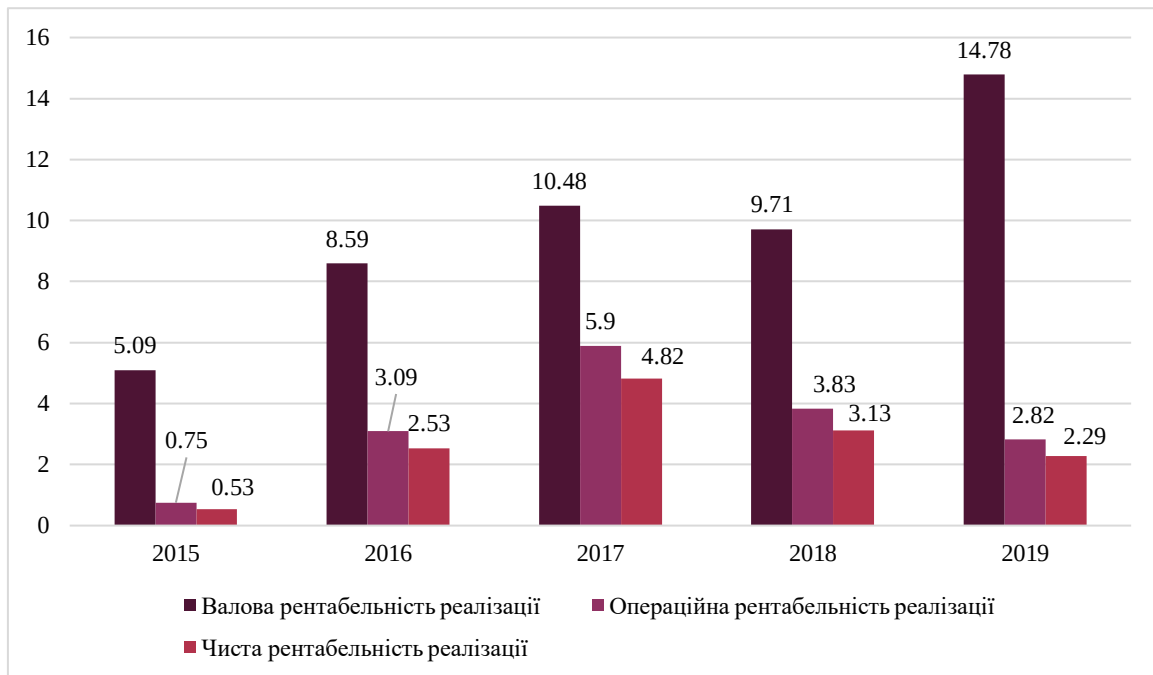


Рис. 2.8. Динаміка дохідних показників рентабельності на підприємстві «Грейд Плюс» за 5 років

Джерело: побудовано автором за даними таблиці 2.12.

Валова рентабельність розраховується відношенням валового прибутку до чистого доходу та показує розмір чистого прибутку з однієї гривні чистого доходу. Протягом досліджуваного періоду в більшості показник зростає, а в 2019 р. порівняно з попереднім аж на 9,69%, що підкреслює збільшення валового прибутку у порівнянні з витратами та позитивними тенденції у ефективності операційної діяльності та політики ціноутворення. Наступним показником є операційна рентабельність реалізації, яка розраховується як відношення операційного прибутку до чистого доходу. Хоч і відбуваються незначні коливання показника, однак, можна сказати, що загальна тенденція є теж позитивна і свідчить про зменшення частки витрат на управління та збут товарів. Останнім показником у складі дохідних є чиста рентабельність реалізації, що обчислюється як відношення чистого прибутку до чистого

доходу підприємства. Значення показника зростає у 2017 році (на 4,82% в порівнянні з 2015 р.), однак у 2019 році зменшується на 2,29% порівняно з попереднім. Такий спад прибутковості може бути обґрунтований підвищенням рівня податків, які сплачує підприємство або збільшенням фінансових витрат за останні два досліджувані роки.

До ресурсних показників також належить три види рентабельності, а саме: активів, оборотного та власного капіталів. Рентабельність оборотного капіталу визначається, як співвідношення операційного прибутку до середньої вартості оборотних активів. За 5 років показник мав стрибок у значенні, так за 4 роки оцінка змінилась з 1,07% до 12,41% , а у 2019 році знизилась майже вдвічі до 5,37%. Загалом за 5 років підприємство «Грейд Плюс» підвищило свою ефективність не тільки у використанні оборотних активів, а й отриманні прибутку від операційної діяльності.

Один з найважливіших показників для інвесторів є рентабельність активів, що розраховується як співвідношення прибутку до оподаткування до середньої вартості активів. Як і попередній показник, коефіцієнт рентабельності активів мав значне коливання за 5 років. У 2017 значення зросло до 10,58%, а у кінці 2019 майже скоротилось удвічі майже до 6,17%. Таке скорочення може свідчити про скорочення ефективності використання власного майна, однак показник є вищим за нормативне значення у 5%, що свідчить про надійність підприємства.

Останній показник у темі рентабельності є важливим вже для самих власників підприємства – рентабельність власного капіталу, який розраховується як співвідношення чистого прибутку до середньорічної вартості власного капіталу. Він вказує скільки прибутку було згенеровано на кожну гривню залучених власних коштів. З розрахунків цей показник має негативну динаміку за 5 років. На кінець 2019р. показник становив 25,30%, при тому, що в 2017р. - 82,64%. Це свідчить про зменшення здатності генерувати отриманий прибуток для власників та збільшення кредитного капіталу в якості джерела фінансування.

Отже, в результаті проведеного аналізу прибутковості «Грейд Плюс» можна підкреслити його стійке становище на ринку. Показники рентабельності мають позитивну щорічну динаміку. Підтвердженням є значне збільшення валової рентабельності за результатами 2019 р. Проте, його значення не є надто високим, та могло б бути збільшене шляхом запровадження ряду заходів, які будуть розглянуті в наступному розділі.

Висновки до розділу.

1. Другий розділ дипломної роботи був присвячений характеристиці базового підприємства, як з точки зору його структури, видів діяльності так і показників фінансово-майнового стану. ТОВ «Грейд Плюс», є одним з великих підприємств з виробництва корпусних меблів: кухонь та меблів для ванних кімнат. Має складну організаційну структуру, налічує дві виробничі фабрики, займається зовнішньо-економічною діяльністю.

2. З метою визначення результативності роботи товариства, був проведений аналіз фінансового стану та прибутковості. Оцінка фінансового стану включала три складові: аналіз балансу підприємства, аналіз фінансової незалежності та аналіз ліквідності. Джерелом інформації для визначення показників стали дані Балансу та Звіту про фінансові результати за період з 2015-2019рр. Результати розрахунків узагальнені в таблицях, динаміка представлена графічно в графіках та діаграмах, обґрунтовано викладені висновки аналізу, які підтверджують досить високий рівень фінансової стабільності та платоспроможності підприємства.

3. Аналіз прибутковості «Грейд Плюс» базується на розрахунку абсолютних та відносних показників, які дозволили визначити ефективність виробництва, рівень віддачі активів і ступінь використання власного капіталу. В розділі здійснений факторний аналіз прибутку підприємства за адитивною методикою та проаналізований витратні, доходні та ресурсні показники рентабельності за результатами п'ятих років діяльності. Поряд з тим, що підприємство є рентабельним, що підтверджує значення показника валової рентабельності реалізації в 14.78 % та рентабельності продукції в 17.34 %, не

всі показники з року в рік зростають, але мають не суттєві відхилення. Проте підприємству слід звернути увагу та контролювати рівень чистої рентабельності реалізації, який на наш погляд є заниженим – 2.29%. Необхідно в подальшому або вжити заходів щодо збільшення рентабельності реалізації, шляхом контролю цінової політики, або зосередитись на контролі витрат операційної діяльності. Загалом діяльність «Грейд Плюс» є прибутковою і характеризується ефективним використанням капіталу.

РОЗДІЛ 3

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА «ГРЕЙД ПЛЮС»

3.1 Розробка стратегічної карти підприємства «Грейд Плюс» для ефективного управління прибутковістю

Кожний успішний бізнес повинен ґрунтуватись на стратегічному плануванні і управлінні. Перед тим, як приступити до діяльності необхідно зрозуміти куди рухатись в майбутньому. Спочатку розробляється бізнес-план. В подальшому зростає потреба підвищення конкурентоздатності, вдосконалення внутрішніх бізнес-процесів, управління людським капіталом, клієнтським капіталом, збільшення показників фінансово-господарської діяльності підприємства, тощо. Все це не можливо без стратегічного управління, тобто без так званої «дорожньої карти» з певними цілями та напрямками. Однією з рушійних складових всього управлінського процесу є механізм управління прибутковістю. Для «Грейд Плюс», як і для більшості інших підприємств, його ключовим питанням є – як підвищити прибутковість? Тобто необхідно вміти керувати своїми прибутками, доходами і витратами, знати та впливати на фактори, що впливають на їх величину, своєчасно приймати прогностичні управлінські рішення, розробляти заходи їх досягнення, забезпечувати їх впровадження та контролювати результативність і ефективність.

Механізм управління прибутковістю, який необхідно інтегрувати в управлінський процес «Грейд Плюс», представлений схематично на рис.3.1. В розділі 2 ми детально зупинялись на аналізові прибутку та оцінці його рівня за даними базового підприємства. Наступним кроком в управлінні є розробка подальшої стратегії розвитку процесу господарської діяльності. Інструментом при цьому пропонується так названа стратегічна карта, в якій схематично будуть сформульовані стратегічні цілі, на базі яких в подальшому конкретизуються заходи та шляхи їх досягнення.



Рис. 3.1. Механізм управління прибутковістю «Грейд Плюс»

Джерело: розроблено автором.

Вихід на міжнародні ринки, поява нових бізнесових структур, залучення іноземних інвестицій спонукало пошук підприємствами новітніх методів стратегічного управління та вивчення міжнародного досвіду в цих питаннях. На сьогодні, використання методики оцінки ефективності діяльності підприємства, що базується виключно на фінансових показниках виявилось не недостатнім для перспективного розвитку. Широкого використання в Україні набуває концепція «Збалансованої системи показників» (англ. Balanced Scorecard (BSC)), яка була розроблена на початку 90-х років доктором Робертом Капланом з Гарвардського університету та доктором Девідом Нортоном [45]. Вона розвивалася протягом багатьох років і тепер вважається повністю інтегрованою системою стратегічного управління. Назва «Збалансована» виникла внаслідок доповнення традиційних фінансових показників рядом показників стратегічного характеру, які розглядають бізнес в чотирьох проекціях - фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання

та зростання (рис. 3.2.). Це свого роду стовпи управлінського процесу, які дають можливість всеосяжного уявлення про бізнес:

- які результати вже виконаних дій?;
- якими бачать нас клієнти? (з точки зору клієнта);
- у чому ми повинні відзначитися? (внутрішня перспектива);
- чи можемо ми продовжувати вдосконалюватись і створювати цінність? (перспектива інновацій та навчання).



Рис. 3.2. Збалансована система стратегічного управління.

Джерело: складено автором на підставі [46,47,48]

Збалансована система показників розглядає організацію з чотирьох різних точок зору, які створюють збалансований погляд. Навколо кожної з наведених сторін стратегічного управління формуються конкретні стратегічні цілі, тобто напрямки вдосконалення, яких потрібно дотримуватись для досягнення успіху. Вони, в свою чергу, обумовлюють заходи та конкретні проекти, що сприяють досягнення поставленої мети. Визначення та формулювання стратегічних цілей є надзвичайним процесом, який потребує дуже поглибленого знання усіх сторін підприємства. Важливим, при цьому, є

залучення людей які досить чітко володіють особливостями та тонкощами бізнесових процесів. Усі стратегічні цілі повинні починатися зі слова дії: покращувати, зменшувати, збільшувати, оптимізувати, максимізувати, мінімізувати, тобто які передбачають напрямок робити. Коли стратегічні цілі сформовані, їх необхідно обов'язково донести кожному співробітнику. Методом BSC, який дозволяє відмінно та швидко повідомити про цілі всім в компанії є стратегічна карта. Стратегічна карта – це простий, розміщений на одній сторінці графічний рисунок, на якому шляхом візуалізації у вигляді овалів представлений логічний причинно-наслідковий зв'язок між стратегічними цілями [47]. Ці причинно-наслідкові зв'язки, що об'єднані стрілками, є центральними в ідеї збалансованої системи показників. Наприклад, якщо підприємство навчає своїх співробітників і створює культуру обміну інформацією (навчання та зростання), вони зроблять вашу компанію більш досконалою (внутрішні бізнес-процеси). Кращий бізнес краще піклується про своїх клієнтів (клієнт), а задоволені клієнти купують більше того, що ви продаєте (фінанси). Стратегічні карти показують, як нечіткі нематеріальні активи, такі як культура компанії та знання співробітників, перетворюються на конкретні відчутні результати. Переважна більшість речей, які керівники можуть змінити в організації, не впливають безпосередньо на прибуток, проте стратегічна карта показує ці відносини та заохочує до стратегічного мислення, яке виходить далеко за межі балансу підприємства проте неодмінно призведе до всеосяжних покращень.

На рис. 3.3 представлена розроблена стратегічна карта для ТОВ «Грейд Плюс». Її цілі викладені з чотирьох описаних вище точок зору, ґрунтуються на виявлених слабких місцях роботи підприємства, та містять рекомендаційний характер. Звичайно, на практиці розробкою стратегічних карт займаються менеджери стратегічних проектів – це, як правило, професіонали, яким доручено керувати проектами та портфелями на різних посадах і на різних рівнях та зазвичай за допомогою спеціально розроблених продуктів автоматизованої обробки даних.

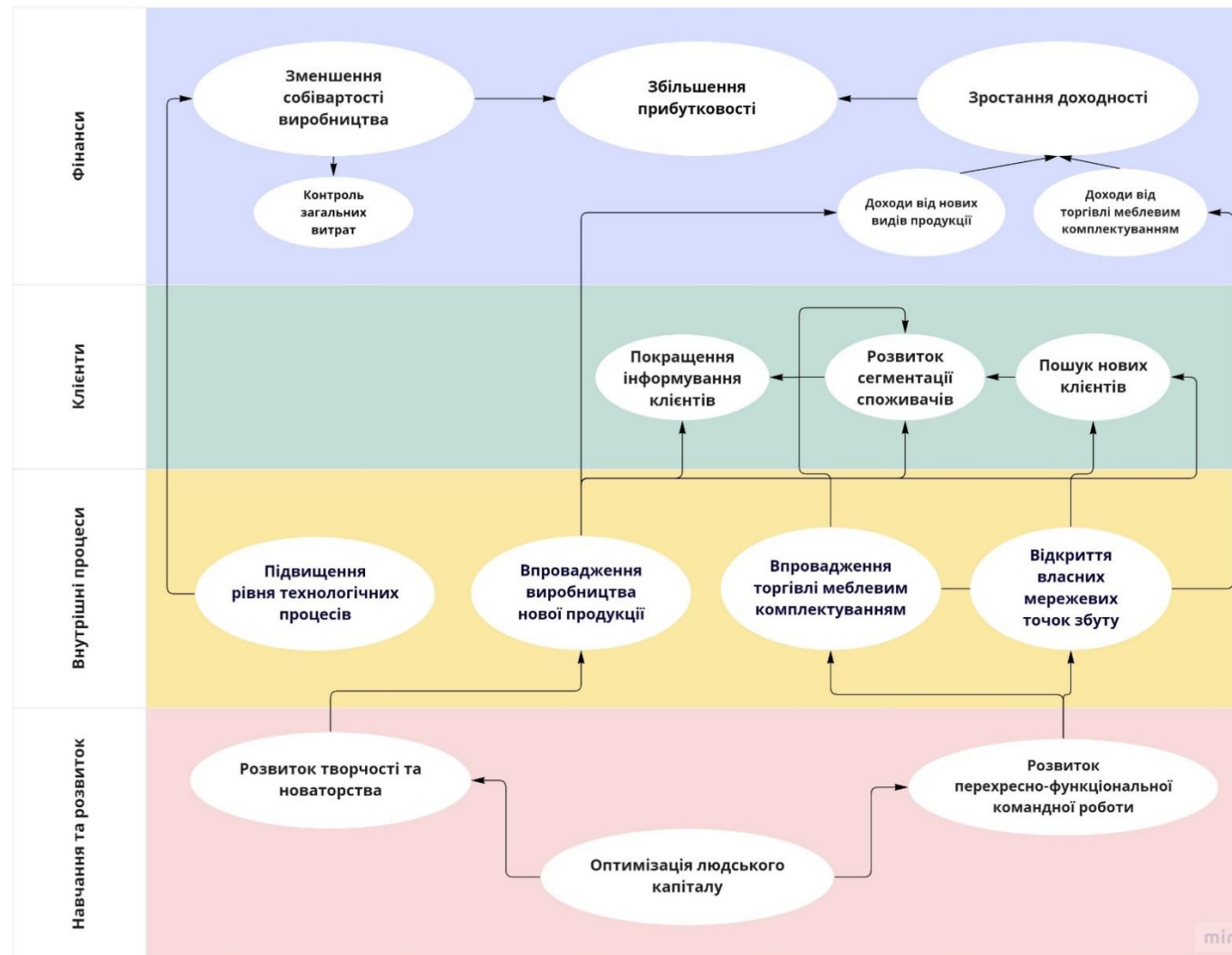


Рис. 3.3 Стратегічна карта ТОВ «Грейд Плюс»
Джерело: розроблено автором на підставі [48] .

Стратегічна карта зосереджує всю організацію на загальній стратегії та створює картину послідовних напрямків і бажаних результатів найвищого рівня. Далі, на нижчих рівнях цілі стають більш оперативними та тактичними та розробляються конкретні заходи їх досягнення.

Отже, керівники розуміють, що традиційних показників фінансового обліку, на сьогодні не достатньо для постійного вдосконалення та інновацій, яких вимагає сучасне конкурентне середовище. Такі показники добре працювали в індустріальну еру, але вони не відповідають навичкам і компетенціям, які компанії намагаються оволодіти сьогодні. Керівники не повинні вибирати між фінансовими та оперативними заходами, покладаючись на одні та виключаючи інші. Лише збалансоване представлення як фінансових, так і операційних показників забезпечить чітку ціль ефективності усіх сторін бізнесу.

3.2. Обґрунтування шляхів підвищення прибутковості підприємства

Процес господарської діяльності підприємств, які вимушені функціонувати в нестійкому ринковому середовищі, не позбавлений причинно-наслідкових тенденцій в отриманні прибутку. Зростає потреба постійного моніторингу проблем як наявних, так і передбачуваних, поява яких можлива у зв'язку з тими чи іншими явищами. Прибутковість - це показник, який можна використовувати для вимірювання прибутків компанії після покриття всіх витрат, та який допомагає оцінити фінансові результати. Підвищення прибутковості може здаватися складним, але виникає час, коли підприємство знаходиться в такому положенні, коли кожне рішення може вплинути на прибуток організації. Тоді управління процесом прибутковості набуває все більшого значення. Не винятком є і обстежуване підприємство «Грейд Плюс». Як зазначалось раніше «Грейд плюс» є одним з лідерів у своїй сфері – меблевого виробництва. Відноситься до великих платників податків, що в свою чергу свідчить про прибутковість підприємства в т.ч. Проте проведений аналіз підтверджує нестабільність отримання прибутку, та значне його зменшення за

останні роки. Звичайно, така тенденція має своє економічне обґрунтування, висновки щодо якої були представлені в попередньому розділі, але відповідна ситуація вимагає більш ретельного вивчення та розробки конкретних шляхів підвищення прибутковості в подальшому.

Пошук заходів щодо підвищення прибутковості ґрунтується на аналізі слабких сторін підприємств та подальша їх імплементація залежать від фінансових можливостей та економічної доцільності. Як зазначалось раніше, прибутковість знаходиться під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. Якщо зовнішні, виходять за межі можливого впливу на них, то внутрішні, в протиположності, є більш гнучкими та підлягають коригуванню. Проаналізувавши внутрішні чинники, що впливають на управління прибутковістю «Грейд Плюс», можна охарактеризувати сильні та слабкі сторони управлінського процесу (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Внутрішні чинники, що впливають на прибутковість «ГРЕЙД ПЛЮС»

Чинники	Характеристика	
	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2	3
Діючий менеджмент на підприємстві	Компанії характерний високий рівень координації діяльності щодо керівництва та управління. Прослідковується чітка організація роботи, підпорядкованість, виконання, звітування.	Планування та контроль. Відсутня сумісність заходів з поточною стратегією підприємства та його довгостроковими планами. Слабкий контроль виконання поставлених завдань.
Трудові ресурси та умови роботи	Високий рівень організації праці, кваліфікації працівників, умов роботи. Високий рівень мотивації та збереження працівників.	Відсутність сучасних методів та стратегічних планів управління персоналом. Слабкий рівень використання методів навчання та розвитку, таких як внутрішні тренінги, центри розвитку лідерства. Низький рівень оцінки трудових ресурсів

Продовження таблиці 3.1

1	2	3
Маркетингова політика	Постійний аналіз ситуації всередині компанії і навколишньому конкуруючому середовищі. Компанії характерні постановка цілей, розробка маркетингової стратегії та використання маркетингових інструментів	Інструменти просування продукції потребують доопрацювання. Слабке використання сучасних способів реклами продукції через використання соціальних мереж. Низький, не ефективний рівень сайту компанії
Технічний та організаційний рівень виробництва	Високий рівень наявних виробничих потужностей. Високий рівень продуктивності праці. Компанії притаманний інноваційний рівень виробництва	Слабкий рівень проведення системного порівняльного економічного аналізу ефективності наявного техніко-організаційного рівня виробництва. Наявність ручної праці у виробничих процесах (наприклад упаковка, зважування дрібної фурнітури)
Конкурентоспроможність підприємства	Високий рівень конкурентоспроможності	Слабкий аналіз конкурентів щодо наявного асортименту продукції власного виробництва та його розширення
Обсяг та якість продукції	Якість продукції підтверджена міжнародними сертифікатами. Продукція виробляється з якісної сертифікованої сировини. Обсяги відповідають купівельному попиту.	Постійний незмінний асортимент продукції протягом тривалого часу.

Джерело: розроблено автором.

Наявність цілого ряду слабких сторін в діяльності «Грейд Плюс» свідчить про недосконалість самого процесу управління, який має безпосередній вплив на вказані вище чинники, та дозволяє нам окреслити напрямки його посилення та шляхи підвищення прибутковості (рис. 3.4). Стратегічна мета підприємства, яка виражена її стратегічними цілями потребує як мінімум двох заходів їх досягнення. Насамперед, необхідно запровадити відділ управлінського обліку, на який буде покладено цілий ряд завдань, таких як: аналіз доходів, витрат, фінансових результатів; підготовку, інтерпретацію та передачу інформації різного рівня управлінцям; допомога керівництву в розробленні стратегії

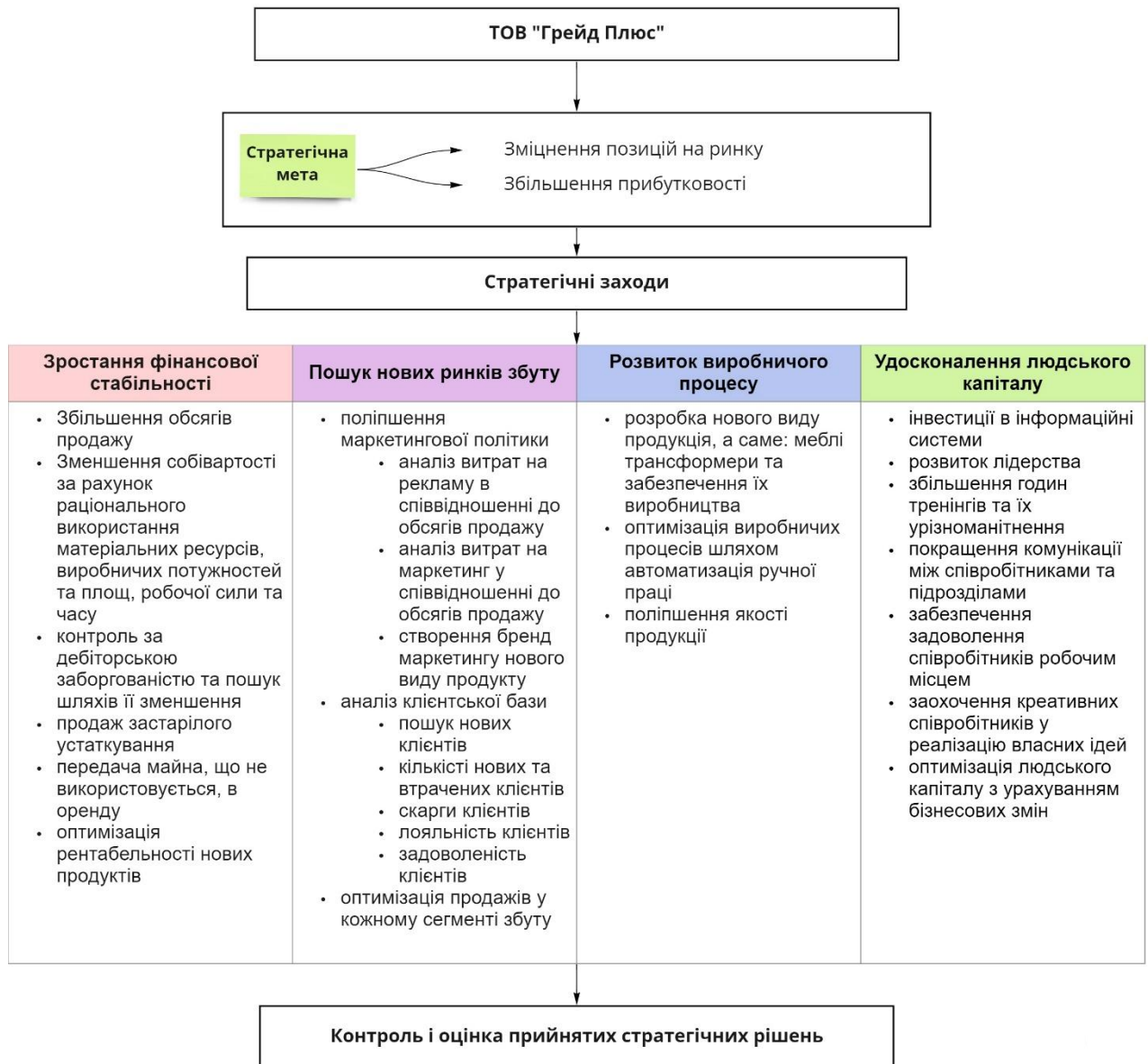


Рис. 3.4 Шляхи підвищення прибутковості ТОВ «Грейд Плюс»

Джерело : Розроблено автором на підставі рис.3.3.

плануванні, оцінці та контролі. На сьогодні, на жаль, основним джерелом інформації щодо прибутковості для керівництва «Грейд Плюс», є фінансова звітність, яка дозволяє проаналізувати фінансовий стан який має вже місце на звітну дату. Цілий ряд показників поточного значення надаються відділом бухгалтерії, трансформуються та обчислюються через Excel таблиці. Управлінський же облік забезпечить виконання наступних функцій:

– інформаційну - постачання керівників усіх рівнів інформацією на поточну дату в залежності від потреб в прийнятті того чи іншого рівня. Важливим фактором при цьому є автоматизація усіх процесів шляхом придбання платформ програмного забезпечення які дозволять не лише зекономити час на збір, узагальнення та обробку необхідних даних, а й можливість їх збереження, трансформації, аналізу на всіх етапах управлінського процесу. На сьогодні на підприємстві використовується лише програма автоматизованого обліку 1С-бухгалтерія. Вона є адаптованою до потреб підприємства, є уніфікованою з виробничими підрозділами, має ряд додатків в т.ч. 1С - управління виробництвом. Проте зосередження такого додатку у відділі бухгалтерії зменшує її ефективність та позбавляє раціональності без ретельного економічного аналізу показників;

– контрольну-контроль та оцінка результатів структурних підрозділів й окремих виконавців, що забезпечить можливість розробки стратегічних цілей;

– аналітичну - забезпечення всебічного аналізу цілого ряду показників, представлення результатів аналізу у вигляді презентацій з використанням графіків, діаграм, порівняльних таблиць тощо;

– комунікаційну-передача інформації шляхом прямого та зворотного зв'язку між рівнями управління, структурними підрозділами і зовнішнім середовищем.

Наступним кроком має бути осучаснення методів управління трудовими ресурсами та маркетингової політики. На сьогодні, в час жорсткої конкуренції та появи на ринку нових учасників, виконання функцій з управління трудовими ресурсами лише відділом кадрів стає недостатнім. Компанія повинна розуміти, що їй необхідно робити більше, ніж наймати та звільняти, якщо вона хоче задовольнити попит споживачів. Оскільки велике підприємство потребує і багато співробітників, воно зобов'язане дозволити собі найняти спеціалістів або менеджерів з управління персоналом (HR –менеджерів) для роботи в своїй сфері бізнесу. Управління людськими ресурсами на сьогодні є не лише, документально-облікова робота, а запорука успішності роботи компанії.

Зарубіжні підприємства здебільшого орієнтуються на використання інноваційних підходів, оскільки потенціал традиційних підходів вичерпано. Тільки розуміння необхідності фінансування розвитку персоналу може вивести компанію на новий рівень. Мотивовані, енергійні та оснащені новим корисним багажем знань працівники приносять, як правило, фінансову вигоду та процвітання підприємству. Сучасні методи управління трудовими ресурсами включають наступні складові, такі як: набір, відбір, утримання та мотивація, навчання та розвиток, оцінка результатів діяльності працівника.

Як свідчить багаторічний досвід підприємства пошук кадрів які б відповідали потребам є суттєвою проблемою. Тому доцільним було б зосередитись на таких методах як утримання та мотивація власних працівників, виявлення талантів та забезпечення конкурентоспроможною компенсацією їх праці, навчання з метою розвитку їхніх особистих та організаційних навичок, знань та здібностей та як наслідок зростання продуктивності.

Та не менш важливим, що не застосовується на підприємстві є оцінка результатів діяльності працівника - систематичний спосіб перевірити, наскільки добре працівник виконує свою роботу.

По-перше, процес оцінювання стимулює позитивні результати та поведінку. По-друге, цей спосіб задовольняє цікавість співробітників щодо того, наскільки добре вони виконують свою роботу. Його також можна використовувати як інструмент розвитку співробітників, основу для підвищення зарплати, підвищення по службі тощо. Відомо, що провідні компанії та корпорації світу, щоб не втрачати позицій на ринку та досягати нових висот постійно шукають шляхи вдосконалення своєї продукції та послуг. Для створення покращеного, інноваційного продукту необхідна рушійна сила – інноваційний персонал. Це персонал, який не боїться кидати виклики, бути творчим, створювати нове, пропонувати керівництву своє бачення майбутнього підприємства.

Підприємством приділяється значна увага використанню цілого ряду інструментів просування товарів на ринку таких як поліграфічна, зовнішня і внутрішня реклама, лайтбокси і рекламні щити, виставки, програми лояльності

тощо. На наш погляд доцільно приділити більше уваги сучаснішому методу - Digital маркетингу з використанням соціальних мереж. Це дозволить не лише рекламувати власну продукцію, а отримувати оперативні відгуки та рекомендації покупців. Окрім того суттєвого доопрацювання потребує інтернет-сайт підприємства, інформативність та ефективність використання якого досить низька. Враховуючи, що меблі «Грейд Плюс» мають модульну особливість, доцільним було б розробити можливість самостійної комплектації меблів на сайті компанії з використанням шаблонів проектів, розрахунків, моделювання, попередньої калькуляції та можливості замовлення і доставки продукції через сайт. Водночас потрібна миттєва on-line консультація співробітника, на випадок виникнення технічних чи інших питань. Як показує досвід, 90 % продукції на ринку України продається через гіпермаркети Епіцентру, та решта через салон підприємства, який працює безпосередньо з покупцем. Для полегшення просування продукції в Епіцентрі, сайт відіграв би суттєву роль.

Виробництво власної продукції «Грейд Плюс» здійснюється за використання сучасних технологій та на базі нового продуктивного обладнання – автоматизованих виробничих ліній. В залежності від виробничих потреб відбувається постійне їх розширення та оновлення як шляхом власних коштів, так залученням позикових. Поряд з цим мають місце не автоматизовані процеси, такі як упаковка, ручна робота пов'язана з пакуванням дрібної фурнітури (її зважування чи підрахунок) та ін. На наш погляд, це призводить до уповільнення виробничого процесу, помилок в роботі, отримання рекламаций в подальшому, появою непередбачуваних витрат. Лише високий організаційно-технічний рівень виробництва якісної продукції з використанням сучасного обладнання, ресурсозберігаючих технологій, ефективної організації виробництва забезпечать в результаті оптимальний рівень витрат. З цією метою рекомендується запровадити практику проведення аналізу цілого ряду показників організаційно-технічного рівня та інноваційних інвестицій. Також стратегічно важливими з точки зору підвищення прибутку, на наш погляд, є внесення певних видозмін у діяльність. Нами рекомендується впровадити у виробництво нові види меблів

такі як «меблі трансформери». Доцільність обумовлена декількома чинниками: зростає попит на такі меблі через появу значної кількості малогабаритних помешкань, так званих «смайт-квартир»; асортиментна група на ринку не велика; меблі будуть вироблятися на базі наявних потужностей; мають не високу собівартість; виробництво не потребує додаткових навичок виробничого персоналу, тому що залишається в групі корпусних меблів.

Два наступних напрямки: конкурентоспроможність та обсяг і якість продукції є тісно пов'язаними. Тут варто зазначити, що суттєве місце в компанії відводиться оцінці конкурентоспроможності власної продукції в порівнянні з підприємствами однієї галузі як в Україні, так і за її межами. Про це свідчить позитивна динаміка внутрішніх продажів та продажів на експорт. У виробничий процес вводяться нові групи товарів. Стримуючим фактором в отриманні прибутковості є продаж продукції через мережу Епіцентр. Недоліком є складні договірні умови мережі.

По-перше, це повне забезпечення складської програми в усіх гіпермаркетах України, що призводить до залучення значної частини обігових коштів в виробництво продукції яка буде оплачена лише після її продажу.

По-друге - відтермінування в оплаті вже проданої продукції.

По-третє - перегляд цінової політики не частіше ніж раз на рік.

В-четверте, різні регіони вимагають різних за ціновою політику товарів, тому асортимент складської програми зростає, витрати зростають в той час як купівельна спроможність покупців падає.

У зв'язку з цим доцільним було б забезпечити контроль за дебіторською заборгованістю та пошук шляхів її зменшення. Також варто переглянути політику компанії щодо шляхів реалізації продукції, а саме розвитку мережі власних торгівельних площ з власною складською програмою, що забезпечить можливість контролю витрат, а й відтак збільшення прибутковості.

В цьому напрямку правильним було б вивчення досвіду конкурентів, наприклад підприємства «Віяр». Доцільним для використання наступний досвід: роздрібна торгівля меблями та комплектуючими, великі сучасні виставкові зали,

електронна пошукова система продукції в залах, сучасні та необхідні сервіси: онлайн конструктор, електронна черга на складах, електронна черга в офісах, інтернет-магазин, онлайн консультації, онлайн замовлення та інші. Звичайно, впровадження такого досвіду вимагає значних витрат, але їх окупність є досить високою.

Таким чином, можна вважати, що головним в підвищенні прибутковості є зниження витрат, збільшення товарообігу, продуктивності та ефективності. Знання шляхів підвищення прибутковості бізнесу є дуже важливе для успіху. Підприємству потрібно створити власну стратегію, яка мала б визначати, як бізнес буде розвиватися з роками. Його щорічний розвиток потребує коригування фінансового плану. Стратегія повинна визначати не тільки те, як заробити гроші, але й як отримати більшу частину грошей. Це потребує розробки та постійного аналізу власного стратегічного плану, щоб знати, чи відповідають отримані вами результати окресленим напрямкам.

3.3. Оцінка ефективності реалізації запропонованих заходів на підприємстві «ГРЕЙД ПЛЮС»

Для поліпшення економічного потенціалу підприємства ТОВ «Грейд Плюс», зміцнення позицій на ринку, збільшення його прибутку було запропоновано цілий ряд заходів. Вони, безумовно, потребують інвестицій. Одним із запропонованих заходів був інвестиційний проєкт щодо розширення виробництва. Рекомендовано поповнити асортиментну групу корпусних меблів новим видом продукції: «Меблі-трансформер». Доцільність такої пропозиції обґрунтована наступними факторами:

- асортиментна група продукції потребує постійного аналізу та перегляду хоча б раз на 5 років. Саме цей період, на наш погляд, дозволяє зрозуміти як той чи інший продукт зарекомендував себе на ринку та може бути оцінений з точки зору динаміки цілого ряду показників;

- поява нових видів продукції надає можливість нагадати про себе, привернути увагу. Адже новинки зазвичай супроводжується рядом маркетингових прийомів заохочення покупців, пільговими цінами, акціями, подарунками, безкоштовними привабливими послугами, тощо;

- до виробництва запропоновано групу товарів, яка не виходить за рамки корпусних, не потребує набору та навчання нових працівників, для виготовлення будуть використані наявні виробничі лінії;

- розроблені зразки пропонується розмістити для продажу в наявному фірмовому салоні. В подальшому рекомендується просувати для продажу через мережі з якими підтримуються партнерські стосунки;

- за своїм конструктивом є простими для самостійного монтажу, мають бути укомплектовані детальною інструкцією, описом складових, сертифікатом якості, гарантійними зобов'язаннями аналогічно продуктам основної виробничої групи.

Запропоновані меблі є не дорогими та не великими за габаритами, що дозволить раціонально використовувати плитні матеріали в т.ч залишки, яких багато налічується на складі після виготовлення кухонь. В меблях буде використана фурнітура, металеві комплектуючі, які замовлятимуться у підрядників (постачальників) відповідно до специфікацій.

Об'єктами проекту обрано дві позиції: стіл-стінка (з полицями) та робочий стіл - тумба. Економічне обґрунтування буде побудоване на реальних договірних засадах «Грейд Плюс». На сьогодні, перспективним покупцем для співпраці базового підприємства є ІКЕА: шведська транснаціональна корпорація, що розробляє та продає швидкозбірні меблі, кухонну техніку й аксесуари для дому та в 2021 р. повноцінно зайшла на український ринок.

Стратегія нашого інвестиційного проекту базується на умовах перемовин з відповідним покупцем за іншими видами продукції. Першим етапом є узгодження ціни продажу. Для цього «Грейд Плюс» зобов'язаний надати так звану «відкриту калькуляцію» за структурою і вимогами покупця. Розробляється технічна документація (креслення, карти розкрою плитних матеріалів),

формується комплектація виробу, складається специфікація, розраховується прогнозна собівартість, яка буде покладена за основу загальної розрахункової вартості проекту (додаток Є, Ж). Наступним етапом, в разі якщо ціна є прийнятною, обговорюються оптимальні для обох сторін терміни та обсяги поставок. При досягненні згоди – підписується угода.

Припустимо, ІКЕА готова купувати щомісяця по 100 одиниць кожної продукції, що за рік налічує 1200 одиниць відповідно. Контракт передбачає довготривалу співпрацю, мінімум на 5 років. Після цього керівництво компанії має з'ясувати чи буде ефективність такого проекту за таких умов. З цією метою, рекомендуємо обґрунтовувати привабливість інвестиційного проекту шляхом розрахунку ряду наступних показників, серед яких є:

- 1) Сукупний дохід від реалізації проекту (Present Value/ PV):

$$PV = FV / (1+i)^n, \quad (3.1)$$

де FV (Future Value) – майбутня вартість доходу;

i – ставка дисконтування;

n – кількість періодів, по яких здійснюється дисконтування.

- 2) Чистий дисконтований дохід або Net Present Value (NPV):

$$NPV = PV - I, \quad (3.2)$$

де I – стартові інвестиції.

- 3) Внутрішня норма доходності або Internal Rate of Return (IRR):

$$IRR = \sum_{t=1}^t \frac{Ct}{(1+r)^t} - I \quad (3.3)$$

де, C_0 – грошові потоки за t період

r – ставка дисконтування

t – кількість періодів

- 4) Індекс рентабельності інвестицій або Profitability Index (PI)

$$PI = PV / I \quad (3.4)$$

- 5) Період окупності інвестицій або Discounted Payback Period (DPP):

$$DPP = I/PV_t, \quad (3.5)$$

де PV_t – середні надходження від інвестиційного проекту за один період.

Перш ніж вкладати кошти в проект необхідно визначити доцільність своїх вкладень, ефективність проекту та очікувану рентабельність. Показовим при цьому є показник індексу рентабельності інвестицій (Profitability Index PI), який широко використовують для оцінки виробництва конкретної продукції або окремого виробництва. PI індекс, показує доцільність інвестиційного проекту. Якщо $PI > 1$, то інвестиційний проект рентабельний і його можна прийняти до розгляду; $PI = 1$ – проект повинен бути підданий додатковому аналізу для обґрунтування його доцільності; $PI < 1$ – проект збитковий і знімається з розгляду. Оцінка проекту завжди проводиться за комплексом показників: PI, NPV і IRR. В такому випадку NPV повинна бути більше 0, а PI більше 1. Ці показники дають можливість оцінити інвестиції в проекти з позиції їх прибутковості.

Для розрахунку оцінки інвестиційного проекту собівартість першого продукту «стіл – стінка» становить 3604,44 грн за одиницю, а узгоджена ціна реалізації продукції – 4325,33 грн. (додаток Є). Відповідно загальні витрати розраховувались множенням собівартості продукції на кількість продукції та у результаті отримаємо загальну кількість витрат, що і буде дорівнювати стартовим інвестиціям для продукції «стіл – стінка», що становлять 21 626 638 грн. (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Розрахунок загальної суми доходу та витрат у продукції «стіл – стінка»

Назва	Роки					Сума
	1	2	3	4	5	
Кількість	1200	1200	1200	1200	1200	6000
Витрати	4 325 238	4 325 238	4 325 238	4 325 238	4 325 238	21 626 638
Дохід	5 190 393	5 190 393	5 190 393	5 190 393	5 190 393	25 951 966

Джерело: розроблено автором

За даними Національного банку України у 2020% дисконтна ставка становила 6%. На основі заданої умови розрахуємо показники для оцінення інвестиційного проекту продукції «стіл – стінка» на підприємстві «Грейд Плюс», які зображені у таблиці 3.3.

Таблиці 3.3

Розрахункові дані на виготовлення продукції «стіл – стінка»
на підприємстві «Грейд Плюс»

Назва	Значення
1	2
Стартові інвестиції (I), грн	21 626 638
Кількість періодів (n), років	5
Обсяг виробництва, шт	6000
Ставка дисконтування (i), %	6

Джерело: розроблено автором на основі прогнозних даних підприємства

Показники оцінки інвестиційного проекту розраховані і представлені в таблиці 3.4. Вже з показника чистої дисконтованої дохідності бачимо позитивний результат, а саме показник становить 237 186 грн, що вказує на збільшення капіталу та ринкову вартість у подальшому. Слід вказати про внутрішню норму доходності, яка за умовою повинна бути більше за дисконтну ставку, так у розрахунках показано, що РІ більший на 0,4% від ставки дисконтування, що також є позитивним показником для розгляду інвестицій. А також період окупності даного продукту становить 4,93 роки.

Таблиця 3.4.

Показники оцінки інвестиційного проекту продукції «стіл – стінка» на
підприємстві «Грейд Плюс»

Назва	Значення
Сукупний дохід від реалізації проекту (PV), грн	21 863 824
Чистий дисконтований дохід (NPV), грн	237 186
Внутрішня норма доходності (IRR), %	6,4
Індекс рентабельності інвестицій (PI)	1,01
Період окупності інвестицій (DPP), роки	4,93

Джерело: розроблено автором на основі умовних даних підприємства

Аналогічну калькуляцію загальних витрат та стартових інвестицій було зроблено для продукції «робочий стіл – тумба» (табл. 3.5.) Так собівартість «робочого стола – тумби» становила 4457,84 грн, а ціна реалізації – 5349,40 грн (додаток Ж). Так початкові витрати будуть становити 26 747 023 грн, що і дорівнюватимуть стартовим інвестиціям.

Таблиця 3.5

Розрахунок загальної кількості, доходу та витрат у продукції
«робочий стіл - тумба»

Назва	Роки					Сума
	1	2	3	4	5	
Кількість	1200	1200	1200	1200	1200	6000
Витрати	5 349 405	5 349 405	5 349 405	5 349 405	5 349 405	26 747 023
Дохід	6 419 286	6 419 286	6 419 286	6 419 286	6 419 286	32 096 428

Джерело: розроблено автором.

Потрібно зазначити, що у угоді закладається однакова кількість реалізації продукції як і для «стіл – стінка», так і для «робочий стіл – тумби». Ставка дисконтування 6%. Узагальнені розрахункові дані для продукції «робочий стіл - тумба» підсумовані у таблиці 3.6.

Таблиця 3.6

Розрахункові дані на виготовлення проекту продукції «робочий стіл - тумба» на підприємстві «Грейд Плюс»

Назва	Значення
Стартові інвестиції (I), грн	26 747 023
Кількість періодів (n), років	5
Обсяг виробництва, шт	6000
Ставка дисконтування (i), %	6

Джерело: розроблено автором на основі даних підприємства

Відповідно до умови, сукупний дохід від реалізації даного типу продукції збільшився і становить 26 747 023 грн. Чистий дисконтований дохід також збільшився і дорівнює 292 343 грн. Відповідно до однакових обсягів продажу,

ставки дисконтування та періоду інвестицій, можемо бачити однакові три показники внутрішньої норми рентабельності, індексу доходності інвестицій та періоду окупності: 6,4%, 1,01 та 4,93 відповідно, а результати зображені у таблиці 3.7

Таблиця 3.7

Показники оцінки інвестиційного проекту продукції «робочий стіл - тумба» на підприємстві «Грейд Плюс»

Назва	Значення
1	2
Сукупний дохід від реалізації проекту (PV), грн	26 747 023
Чистий дисконтований дохід (NPV), грн	292 343
Внутрішня норма доходності (IRR), %	6,4
Індекс рентабельності інвестицій (PI)	1,01
Період окупності інвестицій (DPP), роки	4,93

Джерело: розроблено автором на основі умовних даних підприємства

Отже, впровадження інвестиційного проекту у вигляді нової продукції «стіл – стінка» та «робочий стіл - тумба» показує позитивний вплив на підприємство. Розробка та калькулювання цього проекту мало за мету оновити асортимент підприємства «Грейд Плюс» та тим самим підвищити його ефективність. В результаті, стартові інвестиції для реалізації двох нових видів продукції становить 48 373 661,00 грн. Зазначимо, що показник внутрішньої норми доходності більший за дисконтну ставку у 6% та становить для обох продуктів 6,4%. Індекс рентабельності інвестицій, хоч і перевищує норму на 0,01, однак незважаючи на маленьку перевагу у нормативному значенні, підприємство має позитивний результат. Період окупності для підприємства «Грейд Плюс» становить 4,93 роки.

Висновки до розділу.

1. Механізм управління прибутковістю, як одна із складових управлінського процесу не може застосовуватись відокремлено, а потребує всебічного вивчення ефективності діяльності підприємства. В роботі

конкретизовані та представлені схематично його складові, які пропонується інтегрувати в управлінський процес «Грейд Плюс».

2. Інструментом, який рекомендовано використовувати на етапі планування і прогнозування є стратегічна карта. В роботі розроблена стратегічна карта для ТОВ «Грейд Плюс», в якій відображені послідовні логічні стратегічні цілі на базі «збалансованої системи показників» які призначені для всебічного розгляду бізнесу в чотирьох проєкціях - фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси, навчання та зростання. Навколо кожної з наведених сторін формуються конкретні стратегічні цілі, тобто напрямки вдосконалення, яких потрібно дотримуватись для досягнення успіху.

3. Внаслідок розробки стратегічної карти були сформульовані напрямки удосконалення діяльності Грейд-Плюс, шляхи підвищення прибутковості та конкретизовані заходи їх досягнення.

4. Одним із запропонованих заходів була пропозиція поповнити асортиментну групу виробництва новим видом корпусних меблів: «меблі-трансформер». Доцільність такого інвестиційного проєкту обґрунтована та підтверджена спеціальними показниками, які розраховані на базі доданої технічної документації та калькуляції.

ВИСНОВКИ

1. Фінансові результати, як багатовимірна економічна категорія, була і є об'єктом наукових досліджень. В роботі висвітлені різні підходи до визначення фінансових результатів, охарактеризовані функції прибутку, які розкривають його внутрішній економічний зміст, сформульована прикладна оцінка його величини відповідно до нормативної бази. Прибуток виступає основним показником діяльності підприємства, характеризує позитивну результативність, посідає центральне місце у комплексному аналізі господарської діяльності та потребує правильних управлінських рішень на етапах його формування, розподілу і використання.
2. Прибуток виконує ряд функцій, а саме оціночну, контрольну, стимулюючу, розподільчу, формування капіталу, розвитку та інші. Він є запорукою подальшої діяльності підприємства, збільшення ринкової вартості компанії, зростання доходів власників і добробуту працівників, а також і джерелом фінансування держаних програм, через сплату податків.
3. Аналіз нормативної бази України, свідчить про відсутність чіткого визначення «Фінансових результатів» як терміну. Проте, наявний перелік таких дефініцій як «прибуток» та «збиток», дозволяють визначити прикладне його значення, як результату алгебраїчних дій щодо додавання та віднімання доходів і витрат підприємства, які знаходять своє відображення у фінансовій звітності, а саме у звіті формою № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)».
4. Важливе значення у формуванні прибутків підприємства відіграє управління прибутковістю, яке забезпечує ріст можливостей самофінансування підприємства, і зменшення потреб у залученні позикових ресурсів. Управління прибутком відбувається як на етапі його формування - це управління доходами та витратами підприємства, так і розподілу, використання - управління дивідендною політикою та капіталізацією прибутку.

5. Управління прибутковістю забезпечується складним механізмом, який орієнтований на стратегічні цілі розвитку підприємства, дозволяє відслідкувати та врахувати ряд факторів, під впливом яких знаходиться прибуток та розробити конкретні управлінських рішення. Економічний та фінансовий ефект управління підтверджується рядом показників, як абсолютної величини прибутку, так і відносної – рентабельності.
6. В результаті вивчення ряду праць щодо управлінського процесу, нами було сформульоване власне визначення механізму управління прибутковістю, а саме – це механізм, який містить наявність послідовних, взаємно залежних складових з сукупністю власних форм, методів і інструментів які б забезпечили реалізацію визначених завдань та досягнення поставленої мети щодо розробки та впровадження управлінських рішень. Центральне місце в механізмі управління прибутковістю відводиться аналізу системі показників в залежності від поставлених завдань управління, а рушійною силою при цьому є стратегія управління, на базі інформаційного забезпечення, системи фінансового та управлінського обліку, планування, прогнозування та контролінгу.
7. Кваліфікаційна робота виконувалась за даними практичної діяльності ТОВ «Грейд Плюс». Товариство відноситься до великих платників податків, має складну організаційно-виробничу структуру, співпрацює з великою кількістю контрагентів як резидентів, та і нерезидентів. Проведений аналіз статей балансу та звіту про фінансові результати за останні роки дозволяє зробити висновок щодо його успішності на ринку, яка підтверджена позитивною динамікою прибутковості.
8. За даними фінансової звітності ТОВ «Грейд Плюс» за період з 2015-2019 рр. проведено аналіз фінансової стійкості за трьома напрямками: аналіз балансу підприємства, аналіз фінансової незалежності, аналіз ліквідності. В результаті було констатовано, що на кінець 2019 р. нерозподілений прибуток становить 24,5 млн.грн, що на 23,83% більше в порівнянні з попереднім роком та на 666,15% - з 2015р. Підвищення прослідковується як у активах, так і у

власному капіталі. Для розвитку своєї діяльності, компанія використовує і позикові кошти: короткострокові банківські та товарні кредити. Підтвердженням є стрімкий зріст поточної кредиторської заборгованості в 2019 р- на 144,7 млн. грн – що у відсотках становить - 233,19% та на 171,1 млн чи 479,88% в порівнянні з 2015р. Поряд з цим підприємство контролює високий рівень ліквідності та маневреності власних активів, що підтверджує платоспроможність за зобов'язаннями.

9. ТОВ «Грейд Плюс» є успішним, прибутковим підприємством і характеризується ефективним використанням капіталу. Підтвердженням є результати аналізу прибутку підприємства: його абсолютної величини та показників рентабельності. Загалом їм притаманна позитивна динаміка. Так, в 2019 р. порівняно з 2018 р. валовий прибуток зріс на 36,9 млн. грн., а чистий – на 1,49 млн.грн. Така суттєва розбіжність кінцевого фінансового результату з валовим, обґрунтована факторним аналізом прибутку та спричинена значним ростом адміністративних витрат та витрат на збут. Рентабельність продукції зросла з 5,36 % за 2015р. до 17,34% за 2019 р., а рентабельність реалізації: з 5,09% до 14,78% відповідно. Проте підприємству слід звернути увагу та контролювати рівень чистої рентабельності реалізації, який на наш погляд є заниженим – 2.29%, а власникам зосередитись на показникові рентабельності власного капіталу, який має негативну динаміку, та може призвести до втрати власних коштів у вигляді дивідендів.
10. В роботі розроблений та структурований механізм управління прибутковістю, який запропонований до впровадження в управлінському процесі «Грейд Плюс». Однією з його складових є стратегічної карта, яка базуються на концепції використання «збалансованої системи показників» та проектує майбутню діяльність з точки зору фінансів, клієнтів, внутрішніх бізнес-процесів та навчання і розвитку персоналу. В стратегічній карті «Грейд Плюс» схематично відображені причино-наслідкові зв'язки між стратегічними цілями підприємства. Наступним етапом є конкретизація стратегічних заходів та контроль і оцінка прийнятих стратегічних рішень.

11. На підставі виявлених та сформульованих недоліків управлінського процесу «Грейд Плюс» в кваліфікаційній роботі запропоновані та обґрунтовані напрямки підвищення ефективності його діяльності, а саме:

- запровадити відділ управлінського обліку, на який буде покладено виконання таких функцій як: аналіз доходів, витрат, фінансових результатів; підготовка, інтерпретація та передача інформації; допомога керівництву в розробці стратегій; планування, оцінка и контроль;
- забезпечити осучаснення процесу управління трудовими ресурсами, шляхом впровадження методів утримання і мотивації співробітників, навчання та розвитку, оцінки результатів з метою підвищення ефективності людського капіталу;
- розвивати Digital маркетинг за допомогою використання соціальних мереж. Запровадити сучасні онлайн сервіси: онлайн конструктор меблів, електронна черга, ефективний Інтернет-сайт, онлайн консультації, тощо;
- замінити ручні процеси пакування та підрахунку дрібної фурнітури при комплектації готових виробів на автоматизовані, з метою підвищення ефективності праці;
- забезпечити контроль за дебіторською заборгованістю та пошук шляхів до її зменшення;
- запровадити випуск та продаж нового виду продукції «меблі трансформери», виробництво яких рекомендоване на базі наявних потужностей.

12. В роботі обґрунтована доцільність розширення асортиментної групи власної продукції, та здійснена оцінка ефективності інвестиційного проекту за рядом фінансових показників.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності “Облік і аудит”; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – [5-те вид., доп. і перероб.] – Ж.: ПП “Рута”, 2003. – 726 с
2. Мочерний С.В. Політична економія: навчальний посібник. Київ: Знання-Прес, 2002. 687 с.
3. Вороніна О.О. Управління фінансовим результатом промислового підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н: 08.00.04 Харків, 2009. 25с.
4. Козловський В.В. Економічна теорія. Мінськ: БНТУ, 2013. 257с.
5. Лондар С.Л., Тимошенко О.В. Фінанси: навч. посіб. для ВНЗ. Вінниця: Нова Книга, 2009. 384 с.
6. Скалюк Р.В. Сутність та значення фінансових результатів в системі розвитку господарської діяльності промислових підприємств. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. 2010. №18 (1). С 135-141.
7. Назаренко О.В., Лукаш Р.В. Фінансові результати: сутність та особливості організації бухгалтерського обліку. Економічна наука: веб-сайт. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/22_2018/5.pdf .
8. Патарідзе-Вишинська М. В. Визначення та облік фінансового результату: вітчизняний та зарубіжний досвід. //Економіка. Управління. Інновації. Серія : Економічні науки. - 2010. - № 2.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку «Загальні вимоги до фінансової звітності, затверджене Міністерством фінансів України від 07.02.2013 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13#Text>
10. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13#Text>

11. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Дохід", затверджене Міністерством фінансів України від 29.11.1999 р. № 290.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99#Tex>
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку "Витрати», затверджене Міністерством фінансів України від 31.12.1999 р. № 318.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00#Text>
13. Фінанси підприємств: підручник / А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк, Л. І. Данілова, Н. Л. Кремпова; ред.: А. М. Поддєрьогін; ДВНЗ "Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана". - 8-е вид., переробл. та доповн. - К. : КНЕУ, 2013. - 519 с. - Бібліогр.: с. 519.
14. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : Підручник / В. Г. Андрійчук. - К. :КНЕУ, 2002.-624 с.
15. Бланк І.О. Управління прибутком. К.: Ніка-Центр, 2007. - 766 с.
16. Мец В.О. Економічний аналіз фінансових результатів та фінансового стану підприємства: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл. Київ: Вища школа, 2003. - 278 с.
17. Данилюк М.О. Фінансовий менеджмент: навч. Посіб./ М. Данилюк-К.: ЦНП, 2004.-204 с.
18. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємств при визначенні стратегії його розвитку/ О.Р. Кривицька // Фінанси України.-2005.-№3-с.138-146.
19. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>
20. Майборода О. Є., Сукрушева Г. О., Куліш Є. В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». *Економіка і суспільство*. 2017. №10. С. 310-313.
21. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підручник / Ю.С. Цал-Цалко, Ю.Ю. Мороз, Л.А. Суліменко. Вид. 5-е, доповнене. Житомир: ПП «Рута», 2012. 609 с.

22. Романова Т.В. Доровський Є.О. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств в сучасних умовах. Ефективна економіка. 2015. №4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>
23. Коваленко Л.О., Ремньова Л.М. Фінансовий менеджмент: Навч. пос.-3-тє вид., випр. і доп. - К.: Знання, 2008. – 483с
24. Ковальова Т.М. Фінанси і кредит: електрон. навч. курс / під ред. Т. М. Ковалевої.-2010. URL: <http://reci.pp.ua/152-funktsii-upravleniya-51318.html>
25. Гринчук Ю.С., Шемігон О.І., Терещенко О.А. Управління прибутковістю підприємства: теоретико-прикладні аспекти. Ефективна економіка. 2021. №9.: веб-сайт. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2021/18.pdf
26. Сябер Е.О. Фактори формування прибутку підприємств Young Scientist. 2018. № 6. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/6/95.pdf>
27. Горбонос Ф.Б.. Економіка підприємств: підручник- Київ: Знання, 2010.- 463 с.
28. Епіфанова І.Ю., Гуменюк В.С. Методика оцінювання прибутковості підприємства. Економіка і суспільство. 2017. №12. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/12_ukr/42.pdf
29. Курочкіна О.К. Рентабельність підприємства як основний показник ефективності його діяльності. International scientific e-journal. 2020. №16. URL: <https://www.ukrlogos.in.ua/10.11232-2663-4139.16.43.html>
30. Пігуль Н.Г. Управління прибутком підприємства/ Н.Г Пігуль// Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. Наук. Праць- Суми: вид-во Укр. Акад.. банків справи НБУ-2010-№28 с. 125-132
31. Кушик І.Л., Мартиненко В.П., Управління процесом формування прибутковості на підприємстві./ Актуальні проблеми економіки і управління. Збірн. Наук. Праць молодих вчених. 2017 р. вип. 11. URL: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/22592/1/2017-11_4-04.pdf
32. Круш П.В. , Мурін О.О. Механізм управління прибутковістю діяльності підприємств в сучасних умовах// Сучасні проблеми економіки і підприємництва. №25.2020 р. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/211411>

33. Блажевич О.Г. Сафонова Н.С. Управління прибутком. Науковий вісник: Фінанси. Банки. Інвестиції. 2017, № 4 с. 14-23.
34. Грабовецький Б.Є. Планування та економічне прогнозування: Навч. Посібник. Вінниця. ВНТУ.2013 р.- 66 с.
35. Куцик П.О. Оцінка ефективності контролінгу в системі управління підприємства // Економічний аналіз – 2017. Том 27, №2 с.145-155. : веб-сайт.:[http://www.irbisnbnv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbnv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecan_2017_27\(2\)__21](http://www.irbisnbnv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbnv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=ecan_2017_27(2)__21)
36. Хринюк О.С., Сердюк Ю.М. Управління прибутковістю підприємства.// Сучасні проблеми економіки і підприємництва.2020. №26. URL: <http://sb-keip.kpi.ua/article/view/223783>
37. Brian Beers. Two Factors That Affect Profit Margins. October 23, 2021.
38. Податковий Кодекс України від 02.12.2010. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
39. Шлапак Д.В. Фінансові результати діяльності підприємства: сутність, порядок формування та відображення в обліку. ОНПУ, м. Одеса. 2016. URL: <https://economics.net.ua/files/science/oblik/2016/85.pdf>
- 40.Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник, В.С. Андрієць. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 792 с.
41. Губарик О.М., Дилевой О.А. Організація обліку як основа інформаційного забезпечення економічної безпеки підприємств.// Ефективна економіка №1, 2017. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5407>
42. Аналітичний огляд ринку меблів України. Українська асоціація меблевиків. URL: <https://uafm.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/oglyad-rynku-mebliv-2018.pdf>
43. Базилінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: Навчальний посібник. Київ. Центр учбової літератури. 2009 р. – 327 с.

- 44.Тютюнник Ю.М., Дорогань-Писаренко Л.О., Тютюнник С.В.. Фінансовий аналіз: Навчальний посібник. Полтава. 2020р.-434 с.
45. Balanced Scorecard URL: <https://balancedscorecard.org/bsc-basics-overview/>
46. Management system is balanced scorecard. URL: <https://www.spiderstrategies.com/balanced-scorecard/>
47. Robert S.Kaplan and Davis Norton. The Balanced Scorecard – Measures that Drive Performance. URL : <https://hbr.org/1992/01/the-balanced-scorecard-measures-that-drive-performance-2>
- 48.Strategy Map. URL:<https://www.spiderstrategies.com/strategy-map/>

ДОДАТКИ

Додаток А

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ «ГРЕЙД ПЛЮС»
 (назва підприємства)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Директор Товариства з обмеженою
відповідальністю «ГРЕЙД ПЛЮС»

≤.

« » 20 р.

**ПОСАДОВА ІНСТРУКЦІЯ ПРОВІДНОГО БУХГАЛТЕРА
 (БУХГАЛТЕР І-ІІ, БУХГАЛТЕР (З ДИПЛОМОМ СПЕЦІАЛІСТА))**

І. Загальні положення

1. Ця посадова інструкція визначає статус, функціональні обов'язки, права і відповідальність Провідного бухгалтера.
2. Провідний бухгалтер належить до професійної групи «Професіонали», є штатним співробітником (підрозділу, групи _____) підприємства, та призначається на посаду і звільняється з посади наказом директора підприємства у встановленому трудовим законодавством порядку за поданням _____.
3. Провідний бухгалтер підкоряється безпосередньо Головному бухгалтеру (або керівнику підприємства).
4. Кваліфікаційні вимоги:
 - Провідний бухгалтер (з дипломом спеціаліста): повна вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст) та підвищення кваліфікації. Стаж роботи за професією бухгалтера І категорії не менше 2 років.
 - Бухгалтер І категорії (з дипломом спеціаліста): повна або базова вища освіта відповідного напрямку підготовки (магістр, спеціаліст або бакалавр) та підвищення кваліфікації; для магістра — без вимог до стажу роботи, спеціаліста — стаж роботи за професією бухгалтера ІІ категорії не менше 2 років, бакалавра — не менше 3 років.
 - Бухгалтер ІІ категорії (з дипломом спеціаліста): повна або базова вища освіта відповідного напрямку підготовки (спеціаліст або бакалавр) та підвищення кваліфікації; для спеціаліста — без вимог до стажу роботи, бакалавра — стаж роботи за професією бухгалтера не менше 2 років.
 - Бухгалтер (з дипломом спеціаліста): повна або базова вища освіта відповідного напрямку підготовки (спеціаліст або бакалавр) без вимог до стажу роботи.
5. Провідний бухгалтер повинен знати:
 - нормативні, методичні та інші керівні матеріали з організації та ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності;
 - облікову політику, систему реєстрів обліку, правила документообороту і технологію оброблення облікової інформації на підприємстві;
 - план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій;
 - систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю;
 - основи технології виробництва продукції, порядок оформлення операцій і організацію

документообороту за розділами обліку, форми і порядок розрахунків, порядок приймання, зарахування на баланс, зберігання і витрат коштів, товарно-матеріальних та інших цінностей;

- правила проведення інвентаризації активів та зобов'язань;
- організацію процесу взаємодії працівників свого структурного підрозділу;
- порядок ведення внутрішнього обліку і подачі звітності в рамках своїх функціональних обов'язків;

6. У період тимчасової відсутності Провідного бухгалтера його обов'язки покладаються на _____ (особу, призначену керівником у належному порядку, яка набуває відповідних прав та несе відповідальність за належне виконання покладених на неї обов'язків)

7. _____.

II. Завдання та обов'язки

Провідний бухгалтер:

1. Самостійно і в повному обсязі веде облік необоротних активів, запасів, коштів, розрахунків та інших активів, власного капіталу та зобов'язань, доходів і витрат за прийнятою на підприємстві формою бухгалтерського обліку з додержанням єдиних методологічних засад бухгалтерського обліку та з урахуванням особливостей діяльності підприємства і технології оброблення даних.
2. Забезпечує повне та достовірне відображення інформації, що міститься у прийнятих до обліку первинних документах, на рахунках бухгалтерського обліку.
3. За погодженням з власником (керівником) підприємства та керівником підрозділу бухгалтерського обліку, подає в банківські установи документи для перерахування коштів згідно з визначеними податками і платежами, а також для розрахунків з іншими кредиторами відповідно до договірних зобов'язань.
4. Бере участь у проведенні інвентаризації активів і зобов'язань, оформленні матеріалів, пов'язаних з нестачею та відшкодуванням втрат від нестачі, крадіжки і псування активів підприємства, у перевірках стану бухгалтерського обліку у філіях, представництвах, відділеннях та інших відокремлених підрозділах підприємства.
5. Готує дані для включення їх до фінансової звітності, здійснює складання окремих її форм, а також форм іншої періодичної звітності, яка ґрунтується на даних бухгалтерського обліку.
6. Забезпечує підготовку оброблених документів, реєстрів і звітності для збереження їх протягом встановленого терміну.
7. Бере участь у підготовці пропозицій щодо:
 - внесення змін до обраної облікової політики, удосконалення внутрішньогосподарського (управлінського) обліку та правил документообороту;
 - розроблення додаткової системи рахунків і реєстрів аналітичного обліку, звітності і контролю господарських операцій;
 - забезпечення збереження майна, раціонального та ефективного використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, залучення кредитів та їх погашення,

регулювання діяльності підприємства та інших питань, пов'язаних з інформацією про фінансове становище підприємства та результати його діяльності.

8. Постійно знайомиться та вивчає нові нормативно-методичні та довідкові документи з питань організації та ведення бухгалтерського обліку та вносить пропозиції щодо їх упровадження на підприємстві.

9. _____

III. Права

Провідний бухгалтер має право:

1. Підписувати та візувати облікові документи в межах своєї компетенції.
2. Вести листування та вступати во взаємовідносини з іншими структурними підрозділами підприємства з питань, які належать до компетенції бухгалтерії.
3. Вносити на розгляд керівництва підприємства пропозиції по вдосконаленню робіт та усунення виявлених недоліків в діяльності підприємства;
4. Вимагати та оперативно отримувати інформацію та документи, необхідні для виконання своїх посадових обов'язків та завдань.
5. Вимагати від керівника підприємства (керівників структурних підрозділів) реалізації прав, що передбачені цією інструкцією, для кваліфікованого виконання своїх обов'язків.
6. Давати підлеглим йому співробітникам доручення та завдання по колу питань, що входять в його функціональні обов'язки та контролювати їх своєчасне виконання.
7. _____.

IV. Відповідальність

Провідний бухгалтер несе відповідальність за:

1. недостовірну інформацію про стан виконання планових робіт.
2. невиконання наказів, розпоряджень і доручень безпосередніх керівників підприємства.
3. порушення правил техніки безпеки, протипожежних, санітарних та інших правил, які утворюють загрозу діяльності підприємства, його працівникам.
4. не дотримання трудової і виконавської дисципліни.
5. невиконання або неналежне виконання своїх посадових обов'язків згідно цієї інструкції в межах, визначених чинним трудовим законодавством України.
6. спричинення прямого матеріального збитку підприємству, також як і за дії (або бездіяльність), що привели до такого матеріального збитку.
7. правопорушення, вчинені в процесі своєї трудової діяльності в межах, визначених чинним адміністративним, цивільним і кримінальним законодавством України.
8. несе персональну відповідальність за збереження і нерозповсюдження наданої в його розпорядження службової інформації.

9. _____.

V. Умови роботи

1. Режим роботи Провідного бухгалтера визначається відповідно до Правил внутрішнього трудового розпорядку, встановлених на підприємстві і трудовим договором (контрактом).
2. У зв'язку з виробничою необхідністю повинен виїжджати в службові відрядження (зокрема місцевого значення).
3. _____.

УЗГОДЖЕНО

Керівник	_____	_____	" ____ " _____ р.
структурного підрозділу:	(підпис)	(ПІБ)	
Начальник	_____	_____	" ____ " _____ р.
юридичного відділу:	(підпис)	(ПІБ)	
З інструкцією ознайомлений:	_____	_____	" ____ " _____ р.
	(підпис)	(ПІБ)	

Додаток Б

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

(рік, місяць, число) Підприємство

плюс за ЄДРПОУ

Територія ПОЛТАВСЬКА

Організаційно-правова форма господарювання Товариство з обмеженою відповідальністю
економічної діяльності Виробництво кухонних меблів

Середня кількість працівників ¹ 153

Адреса, телефон вулиця П.Лубенського, буд. 39, м. ЛУБНИ, ПОЛТАВСЬКА обл., 37500 0536174890

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2),

грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

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

КОДИ
2016
5310700000
КОАТУУ 240
КОПФГ Від.02
за КВЕД

v
-

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2015 р.

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Форма №1 Код за ДКУД			1801 001
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	14	14
Основні засоби	1010	4 599	6 272
первісна вартість	1011	7 553	10 314
знос	1012	2 954	4 042
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	4 613	6 286
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	10 224	11 709
Виробничі запаси	1101	4 793	6 909
Незавершене виробництво	1102	1 243	1 536
Готова продукція	1103	3 959	2 994
Товари	1104	229	270
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 803	20 506
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	162	-
з бюджетом	1135	-	155
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	155

Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	233	343
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	222	99
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	222	99
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	62	500
Усього за розділом II	1195	18 706	33 312
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	23 319	39 598

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	46	46
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	5	5
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 930	3 196
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(1)	(1)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	2 980	3 246
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	19 924	35 645
розрахунками з бюджетом	1620	22	14
у тому числі з податку на прибуток	1621	17	-
розрахунками зі страхування	1625	45	39
розрахунками з оплати праці	1630	102	86
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	246	568

Усього за розділом III	1695	20 339	36 352
IV. Зобов’язання, пов’язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	23 319	39 598

Керівник

Борилюк Руслан Володимирович

Головний бухгалтер

Алексєєнко Світлана Павлівна

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

Квитанція

Користувач:Admin

Ім'я файлу:531070035011042S010011210000824122015.XML

Підписи:електронна печатка Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО 39292197 Печатка електронна печатка Головне управління регіональної статистики 21680000

Текст:Підприємство: 35011042 ТОВ"Грейд-плюс" Звіт: Ф1. Баланс
За період: Рік,2015 р.
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 27.02.2016 у 02:01:56
Реєстраційний номер звіту: 9003088412 (531070035011042s010011210000824122015.xml)
Звіт відповідає визначеному Держстатом України формату. Електронні цифрові підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство **ТОВ "Грейд-плюс"**

(найменування)

за ЄДРПОУ 35011042

КОДИ

2016 01 01

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід) за
Рік 2015 **р.**

Форма N2 Код за 1801003

ДКУД

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	50 049	45 426
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(47 504)	(42 591)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	2 545	2 835
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	3 683	1 607
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(460)	(440)
Витрати на збут	2150	(1 562)	(804)
Інші операційні витрати	2180	(3 849)	(1 791)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	357	1 407
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-

Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	18	-
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	2241	-	-
Фінансові витрати	2250	(-)	(1)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(2)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	266	1 142

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	375	1 404
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(109)	(262)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	266	1 142
збиток	2355	(-)	(-)

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ			
Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року

			року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	38 905	39 990
Витрати на оплату праці	2505	2 498	1 860
Відрахування на соціальні заходи	2510	944	691
Амортизація	2515	1 107	1 000
Інші операційні витрати	2520	2 626	1 696
Разом	2550	46 080	45 237

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

Керівник
Володимирович

Борилюк Руслан

Головний бухгалтер

Алексєенко Світлана Павлівна

Квитанція

Користувач:

Admin

Ім'я файлу:

531070035011042S010021210000825122015.XML

Підписи:

електронна печатка Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО 39292197 Печатка електронна печатка Головне управління регіональної статистики 21680000

Текст:

Підприємство: 35011042 ТОВ "Грейд-плюс"
Звіт: Ф2. Звіт про фінансові результати (в тисячах)
За період: Рік, 2015 р.
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 27.02.2016 у 02:05:43
Рєсстраційний номер звіту: 9003088870 (531070035011042s010021210000825122015.xml)
Звіт відповідає визначеному Держстатом України формату. Електронні цифрові підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Додаток В

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

Підприємство	ТОВ "Грейд-плюс"	Дата (рік, місяць, число)	31.12.2017
Територія	ПОЛТАВСЬКА	за ЄДРР	35011042
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОАТУУ	5310700000
Вид економічної діяльності	Виробництво кухонних меблів	за КОПФГ	240
Середня кількість працівників	¹ 159	за КВЕД	31.02
Адреса, телефон	вулиця П.Лубенського, буд. 39, м. ЛУБНИ, ПОЛТАВСЬКА обл., 37500		0536174890

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

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	v
за міжнародними стандартами фінансової звітності	

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на		31 грудня 2016	р.Форма №1 Код за ДКУД	1801001
А К Т И В		Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1		2	3	4
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи		1000	-	-
первісна вартість		1001	-	-
накопичена амортизація		1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції		1005	14	14
Основні засоби		1010	6 272	12 947
первісна вартість		1011	10 314	18 287
знос		1012	4 042	5 340
Інвестиційна нерухомість		1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості		1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості		1017	-	-
Довгострокові біологічні активи		1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів		1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів		1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств		1030	-	-
інші фінансові інвестиції		1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість		1040	-	-
Відстрочені податкові активи		1045	-	-
Гудвіл		1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати		1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах		1065	-	-
Інші необоротні активи		1090	-	-
Усього за розділом I		1095	6 286	12 961
II. Оборотні активи				
Запаси		1100	11 709	16 527
Виробничі запаси		1101	6 909	8 455
Незавершене виробництво		1102	1 536	581
Готова продукція		1103	2 994	7 319
Товари		1104	270	172
Поточні біологічні активи		1110	-	-
Депозити перестрахування		1115	-	-
Векселі одержані		1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги		1125	20 506	15 168
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами		1130	-	-
з бюджетом		1135	155	3 746
у тому числі з податку на прибуток		1136	155	82
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів		1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків		1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість		1155	343	3 594
Поточні фінансові інвестиції		1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти		1165	99	321
Готівка		1166	-	-
Рахунки в банках		1167	99	321
Витрати майбутніх періодів		1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах		1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань		1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат		1182	-	-
резервах незароблених премій		1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	500	1 301
Усього за розділом II	1195	33 312	40 657
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	39 598	53 618

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	46	46
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	5	5
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 196	4 738
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(1)	(1)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	3 246	4 788
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	35 645	46 832
розрахунками з бюджетом	1620	14	18
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	-
розрахунками зі страхування	1625	39	38
розрахунками з оплати праці	1630	86	158
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	568	1 784
Усього за розділом III	1695	36 352	48 830
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	39 598	53 618

ЕЦП Борялюк
Р.В.

Керівник

Борялюк Руслан Володимирович

Головний бухгалтер

Алексєєнко Світлана Павлівна

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



Квитанція

Користувач: Алексееенко

Ім'я файлу: 531070035011042S010011310000704122016.XML

Підписи: Печатка Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО 39292197
Печатка електронна печатка Головне управління регіональної статистики 21680000

Текст: Підприємство: 35011042 ТОВ "Грейд-плюс" Звіт: Ф1. Баланс
За період: Рік, 2016 р.
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 09.02.2017 у 18:10:30
Реєстраційний номер звіту: 9003180286 (531070035011042s010011310000704122016.xml)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Електронні цифрові підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково



ата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2017	01	01

Підприємство **ТОВ "Грейд-плюс"**

за ЄДРПОУ

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за Рік 2016 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003****I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	71 404	50 049
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(65 272)	(47 504)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	6 132	2 545
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	10 640	3 683
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(654)	(460)
Витрати на збут	2150	(3 191)	(1 562)
Інші операційні витрати	2180	(10 716)	(3 849)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	2 211	357
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	18
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(-)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(5)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	2 206	375
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(399)	(109)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 807	266
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	1 807	266

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	57 960	38 905
Витрати на оплату праці	2505	3 017	2 498
Відрахування на соціальні заходи	2510	652	944
Амортизація	2515	1 481	1 107
Інші операційні витрати	2520	12 651	2 626
Разом	2550	75 761	46 080

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

ЕЦП Борилук
Р.В.

Керівник

Борилук Руслан Володимирович

Головний бухгалтер

Алексєєнко Світлана Павлівна



Квитанція

Користувач:

Алексееенко

Ім'я файлу:

531070035011042S010021310000705122016.XML

Підписи:

Печатка Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО 39292197

Печатка електронна печатка Головне управління регіональної статистики 21680000

Текст:

Підприємство: 35011042 ТОВ "Грейд-плюс"

Звіт: Ф2. Звіт про фінансові результати (в тисячах)

За період: Рік, 2016 р.

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 09.02.2017 у 18:07:35

Ресетраційний номер звіту: 9003179928 (531070035011042s010021310000705122016.xml)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Електронні цифрові підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Додаток Г

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

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство	ТОВ "Грейд-плюс"	за ЄП	2018	01	01
Територія	Лубни	за КОАТУУ	35011042		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	5310700000		
Вид економічної діяльності	Виробництво кухонних меблів	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників	¹ 204		31.02		
Адреса, телефон	вулиця П.Лубенського, буд. 39, м. ЛУБНИ, ПОЛТАВСЬКА обл., 37500	0536174890			

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

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2017 р. Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	-
первісна вартість	1001	-	-
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	14	14
Основні засоби	1010	12 947	26 292
первісна вартість	1011	18 287	35 129
знос	1012	5 340	8 837
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	12 961	26 306
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	16 527	32 196
Виробничі запаси	1101	8 455	19 208
Незавершене виробництво	1102	581	1 689
Готова продукція	1103	7 319	10 941
Товари	1104	172	358
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15 168	38 108
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	3 746	8 509
у тому числі з податку на прибуток	1136	82	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	3 594	1 142
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	321	317
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	321	317
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	1 301	2 014
Усього за розділом II	1195	40 657	82 286
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	53 618	108 592

Пасив	Код рядка	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	46	46
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	5	5
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	4 738	11 618
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(1)	(1)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	4 788	11 668
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	600
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	-	600
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	46 832	91 525
розрахунками з бюджетом	1620	18	163
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	96
розрахунками зі страхування	1625	38	83
розрахунками з оплати праці	1630	158	314
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	1 784	4 239
Усього за розділом III	1695	48 830	96 324
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	53 618	108 592

Керівник

Борилюк Руслан Володимирович

Головний бухгалтер

Алексєєнко Світлана Павлівна

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



Квитанція

Користувач: Алексееенко

Ім'я файлу: 531070035011042S010011310000925122017.XML

Підписи: Печатка Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО 39292197 Печатка ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ21680000

Текст: Підприємство: 35011042 ТОВ "Грейд-плюс" Звіт: Ф1. Баланс
За період: Рік.2017 р.
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 28.02.2018 у 14:48:00
Реєстраційний номер звіту: 9003796964 (531070035011042S010011310000925122017.XML)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Електронні цифрові підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство **ТОВ "Грейд-плюс"**

за ЄДРПОУ

(найменування)

КОДИ		
2018	01	01
35011042		

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

1801003

Звіт про фінансові результати
(Звіт про сукупний дохід) за
Рік 2017.Форма N2

Код за ДКУД **ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	141 089	71 404
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(126 307)	(65 272)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	14 782	6 132
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	31 721	10 640
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(1 158)	(654)
Витрати на збут	2150	(6 020)	(3 191)
Інші операційні витрати	2180	(30 745)	(10 716)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	8 580	2 211
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(251)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(5)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	8 329	2 206
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 529)	(399)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	6 800	1 807
збиток	2355	(-)	(-)

I. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	6 800	1 807

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	110 578	57 960
Витрати на оплату праці	2505	7 737	3 017
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 743	652
Амортизація	2515	3 701	1 481
Інші операційні витрати	2520	38 089	12 651
Разом	2550	161 848	75 761

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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

ЕЦП Бориліук
Р.В.

Керівник

Бориліук Руслан Володимирович

Головний бухгалтер

Алексєнко Світлана Павлівна



Квитанція

Користувач:

Алексееенко

Ім'я файлу:

531070035011042S010021310000926122017.XML

Підписи:

Печатка Державна фіскальна служба України. ОТРИМАНО 39292197 Печатка ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ21680000

Текст:

Підприємство: 35011042 ТОВ "Грейд-плюс"

Звіт: Ф2. Звіт про фінансові результати (в тисячах)

За період: Рік,2017 р.

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 28.02.2018 у 14:52:58

Ресстраційний номер звіту: 9003797486 (531070035011042S010021310000926122017.XML)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Електронні цифрові підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Додаток Д

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

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГРЕЙД-ПЛЮС"	за ЄП	2019	01	01
Територія	ПОЛТАВСЬКА	за КОАТУУ	35011042		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	5310700000		
Вид економічної діяльності	Виробництво кухонних меблів	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників	¹ 245		31.02		
Адреса, телефон	вулиця П.Лубенського, буд. 39, м. ЛУБНИ, ПОЛТАВСЬКА обл., 37500	74890			

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

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2018 р. Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	-	3
первісна вартість	1001	-	3
накопичена амортизація	1002	-	-
Незавершені капітальні інвестиції	1005	14	14
Основні засоби	1010	26 292	31 861
первісна вартість	1011	35 129	47 974
знос	1012	8 837	16 113
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	26 306	31 878
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	32 196	37 254
Виробничі запаси	1101	19 208	22 661
Незавершене виробництво	1102	1 689	1 283
Готова продукція	1103	10 941	12 914
Товари	1104	358	396
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	38 108	35 067
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	8 509	8 580
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 142	2 071
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	317	71
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	317	71
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	2 014	4 480
Усього за розділом II	1195	82 286	87 523
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	108 592	119 401

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	46	25 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	5	5
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	11 618	19 774
Неоплачений капітал	1425	(-)	(11 404)
Вилучений капітал	1430	(1)	(1)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	11 668	33 374
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	600	4 796
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	600	4 796
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	9 262
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	91 525	62 052
розрахунками з бюджетом	1620	163	463
у тому числі з податку на прибуток	1621	96	359
розрахунками зі страхування	1625	83	127
розрахунками з оплати праці	1630	314	481
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	4 239	8 846
Усього за розділом III	1695	96 324	81 231
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	108 592	119 401

ЕП Борилюк Р.В.

Керівник

Борилюк Руслан Володимирович

Головний бухгалтер

Алексєєнко Світлана Павлівна

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



Квитанція

Користувач:

Алексееенко

Ім'я файлу:

531070035011042S010011310001165122018.XML

Підписи:

Печатка Державна фіскальна служба України. "ОТРИМАНО"39292197 Печатка ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ21680000

Текст:

Підприємство: 35011042 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ"ГРЕЙД-ПЛЮС"

Звіт: Ф1. Баланс

За період: Рік,2018 р.

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 27.02.2019 у 11:22:27

Реєстраційний номер звіту: 9004330570 (531070035011042S010011310001165122018.XML)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Електронні цифрові підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Підприємство **Товариство з обмеженою відповідальністю "Грейд-плюс"**
(найменування)

Дата (рік, місяць, число)
за ЄДРПОУ

КОДИ		
2019	01	01
35011042		

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

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	260 164	141 089
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестрахування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(234 914)	(126 307)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	25 250	14 782
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	18 122	31 721
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(2 165)	(1 158)
Витрати на збут	2150	(12 660)	(6 020)
Інші операційні витрати	2180	(17 688)	(30 745)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	10 859	8 580
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	-	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(885)	(251)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(11)	(-)

Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-
Продовження додатка 2			
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	9 963	8 329
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(1 807)	(1 529)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	8 156	6 800
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	8 156	6 800

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	227 908	110 578
Витрати на оплату праці	2505	11 926	7 737
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 625	1 743
Амортизація	2515	7 612	3 701
Інші операційні витрати	2520	26 864	38 089
Разом	2550	276 935	161 848

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



ЕП Борилук Р.В.

Керівник

Борилук Р.В.

Головний бухгалтер

Алексєнко С.П.

Квитанція

Користувач: Алексееенко

Ім'я файлу: 531070035011042S010021310001166122018.XML

Підписи: Печатка Державна фіскальна служба України. "ОТРИМАНО"39292197 Печатка ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ21680000

Текст: Підприємство: 35011042 Товариство з обмеженою відповідальністю"Грейд-плюс" Звіт: Ф2. Звіт про фінансові результати (в тисячах)
За період: Рік,2018 р.
Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 27.02.2019 у 11:22:24
Реєстраційний номер звіту: 9004330426 (531070035011042S010021310001166122018.XML)
Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Електронні цифрові підписи перевірено.
Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Додаток Е

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

Дата (рік, місяць, число)

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГРЕЙД-ПЛЮС"	за ЄП	2020	01	01
Територія	ПОЛТАВСЬКА	за КОАТУУ	35011042		
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з обмеженою відповідальністю	за КОПФГ	5310700000		
Вид економічної діяльності	Виробництво кухонних меблів	за КВЕД	240		
Середня кількість працівників	¹ 359		31.02		
Адреса, телефон	вулиця П.Лубенського, буд. 39, м. ЛУБНИ, ПОЛТАВСЬКА обл., 37500	74890			

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

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку

за міжнародними стандартами фінансової звітності

v

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на 31 грудня 2019 р. Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	3	171
первісна вартість	1001	3	177
накопичена амортизація	1002	-	6
Незавершені капітальні інвестиції	1005	14	44
Основні засоби	1010	31 861	49 853
первісна вартість	1011	47 974	74 596
знос	1012	16 113	24 743
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	31 878	50 068
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	37 253	72 450
Виробничі запаси	1101	22 660	29 081
Незавершене виробництво	1102	1 283	4
Готова продукція	1103	12 914	22 450
Товари	1104	396	20 915
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	35 067	118 525
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	8 580	17 107
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 071	6 048
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	71	9 883
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	71	9 883
Витрати майбутніх періодів	1170	-	95
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	-
у тому числі в:	1181	-	-
резервах довгострокових зобов'язань			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
резервах незароблених премій	1183	-	-

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	4 480	5 062
Усього за розділом II	1195	87 522	229 170
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	119 400	279 238

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	25 000	23 196
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	13 196
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	5	5
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	19 774	24 486
Неоплачений капітал	1425	(11 404)	(4 804)
Вилучений капітал	1430	(1)	(1)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	33 374	42 882
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	4 796	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	-	-
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	4 796	-
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	9 262	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	62 052	206 752
розрахунками з бюджетом	1620	463	932
у тому числі з податку на прибуток	1621	359	597
розрахунками зі страхування	1625	127	240
розрахунками з оплати праці	1630	481	1 121
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	1 833
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	-	4
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	8 845	25 474
Усього за розділом III	1695	81 230	236 356
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	119 400	279 238

Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Борилук Р.В.

ЕП ЖУРА ІРИНА
ЛЕОНІДІВНА

Борилук Руслан Володимирович

ЖУРА ІРИНА ЛЕОНІДІВНА

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

Квитанція

Користувач:

Жура Ирина

Ім'я файлу:

531070035011042S010011310000262122019.XML

Підписи:

Печатка Державна податкова служба України. "ОТРИМАНО"43005393 Печатка Державна служба статистики України 37507880

Текст:

Підприємство: 35011042 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГРЕЙД-ПЛЮС"

Звіт: ФІ. Баланс

За період: Рік, 2019 р.

Звіт доставлено до Центру обробки електронних звітів Держстату України 27.02.2020 у 15:49:51

Реєстраційний номер звіту: 9004899077 (531070035011042S010011310000262122019.XML)

Звіт відповідає формату, визначеному Держстатом України. Електронні цифрові підписи перевірено.

Звіт прийнято для подальшої обробки. У випадку виявлення помилок при здійсненні обробки даних звіту в органах державної статистики та(або) необхідності надання уточнень Вам буде повідомлено додатково.

Відправник: Центр обробки електронних звітів Держстату України

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ
"ГРЕЙД-ПЛЮС"**

Дата (рік, місяць, число)

КОДИ		
2020	01	01
35011042		

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за

Рік 2019 р.Форма N2 Код за ДКУД

1801003

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	421 133	260 164
Чисті зароблені страхові премії	2010	-	-
премії підписані, валова сума	2011	-	-
премії, передані у перестраховування	2012	-	-
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(358 906)	(234 914)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	-	-
Валовий:			
прибуток	2090	62 227	25 250
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	7 241	18 122
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(5 215)	(2 165)
Витрати на збут	2150	(41 498)	(12 660)
Інші операційні витрати	2180	(10 457)	(17 688)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	12 298	10 859
збиток	2195	(-)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	260	-
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(679)	(885)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(11)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	11 879	9 963
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(2 232)	(1 807)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	9 647	8 156
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	9 647	8 156

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	361 425	227 908
Витрати на оплату праці	2505	24 503	11 926
Відрахування на соціальні заходи	2510	5 288	2 625
Амортизація	2515	9 027	7 612
Інші операційні витрати	2520	54 265	26 864
Разом	2550	454 508	276 935

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



Керівник

Головний бухгалтер

ЕП Борилюк Р.В.

ЕП ЖУРА ІРИНА
ЛЕОНІДІВНА

Борилюк Руслан Володимирович

ЖУРА ІРИНА ЛЕОНІДІВНА

Квитанція

Користувач:

Новак

Ім'я файлу:

531070035011042S010021310000263122019.XML

Підписи:

Печатка Державна податкова служба України. "ОТРИМАНО" 43005393

Текст:

Квитанція №2

Підприємство: 35011042 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГРЕЙД - ПЛЮС"

Документ: S0100213 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) Файл:

531070035011042S010021310000263122019.XML

Реєстраційний номер документа: 9334973236

28.02.2020 в 09:39:30

Підписи документа:- перший - печатка, 35011042 ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ГРЕЙД - ПЛЮС"

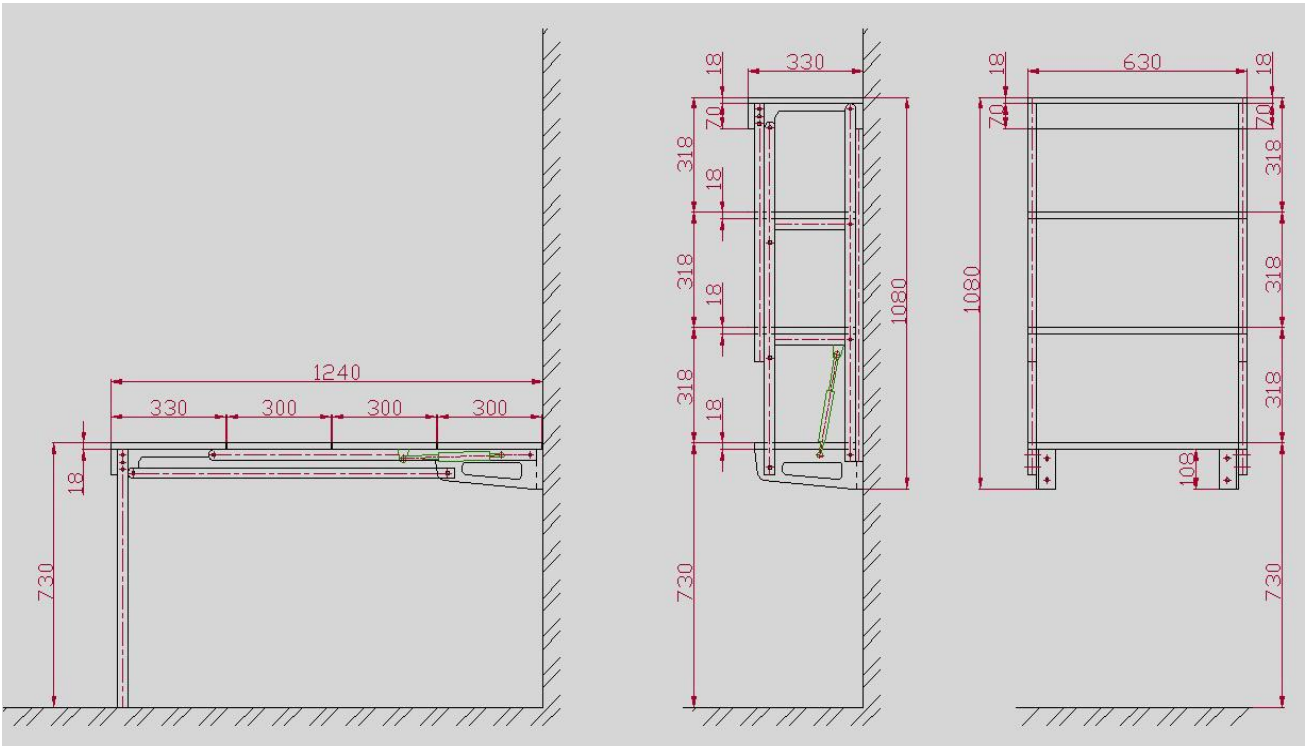
– другий - директор, 2763408274 Борилюк Р.В.

– третій - бухгалтер, 2415216305 ЖУРА ІРИНА ЛЕОНІДІВНА Прийнято пакет.

Державна податкова служба України

ДПС повідомляє про функціонування "Електронного кабінету платника", скористатись яким можна за адресою cabinet.tax.gov.ua

Креслення Стіл-стінка



Комплектація та
розрахунок собівартості і ціни продажу.

Виріб: **Стіл-стінка**

Бригада № _____

Найменування	Тип/Колір	Од. Виміру	К-ть	Ціна (грн)	Вартість (грн)
Трансформуюча фурнітура для полиці		к-т.	1	1500,00	1500,00
Дюбель мініфікса		шт.	4	3,60	14,40
Ексцентрик мініфікса		шт.	4	1,20	4,80
Заглушка мініфікса	Біла	шт.	4	0,50	2,0
Шкант ф8х30		шт.	4	0,40	1,60
Саморіз ф4х20		шт.	20	0,80	16,00
Саморіз ф5х50		шт.	4	1,50	6,00
Крайка ABS-2,0х23	Білий преміум	м/п	10,19	23,46	239,06
ДСП-18мм Egger W 1000 ST9	Білий преміум (2800х2070)	м.кв.	1,9	560,00	1064,00
Крайкування		м/п	10,19	21,00	213,99
Порізка ДСП		м/п	12,8	9,96	127,49
Всього прямі витрати					3189,34
Накладні непрямі витрати		%	13,02		415,10
Всього собівартість					3604,44
Надбавка		%	20		720,89
Ціна реалізації		шт	1		4325,33

Конструктор : _____.

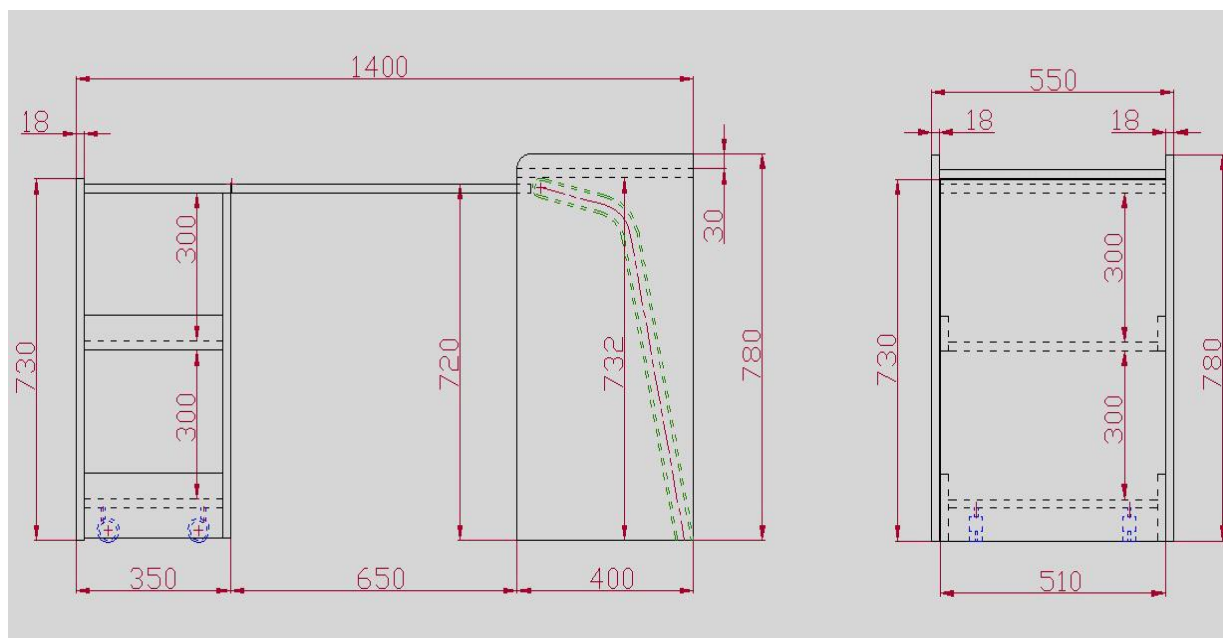
Видав : _____ .

(дата)

(підпис, прізвище)

Бухгалтер _____ Прийняв _____

Креслення Стіл-Тумба



Комплектація заказу та
розрахунок собівартості і ціни продажу.

Виріб: **Робочий стіл - тумба.**

Бригада № _____ .

Найменування	Тип/Колір	Од. виміру	К-ть	Ціна (грн)	Вартість (грн)
Трансформуюча фурнітура для тумби		к-т.	1	850,00	850,00
Зависа-барна		шт.	2	45,00	90,00
Ніжка регулююча М-6	Н=5мм	шт.	4	2,00	8,00
Опора роликів	Н=70мм	шт.	4	25,00	100,00
Дюбель мініфікса		шт.	30	3,60	108,00
Ексцентрик мініфікса		шт.	30	1,20	36,00
Заглушка мініфікса	Біла	шт.	30	0,50	15,00
Шкант ф8х30		шт.	30	0,40	12,00
Саморіз ф3,5х16		шт.	10	0,30	3,00
Саморіз ф4х16		шт.	20	0,50	10,00
Саморіз ф4х20		шт.	30	0,80	24,00
Крайка ABS-0,4х23	Білий преміум	м/п	5	8,10	40,50
Крайка ABS-2,0х23	Білий преміум	м/п	16	23,46	375,36
ДСП-18мм Egger W 1000 ST9	Білий преміум (2800х2070)	м.кв.	2,9	560,00	1624,00
Крайкування лінійне		м/п	21	21,30	447,30
Порізка ДСП		м/п	20,21	9,96	201,29
Всього прями витрати					3944,45
Накладні непрямі витрати		%	13,02		513,39
Всього собівартість					4457,84
Надбавка		%	20		891,57
Ціна реалізації		шт	1		5349,40

Конструктор : _____ .

Видав : _____ .

(дата)

(підпис, прізвище)

Бухгалтер _____ Прийняв _____