

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності  
(найменування кафедри)

Допущено до захисту  
Завідувач кафедри  
Грінченко Р.В.

\_\_\_\_\_ (підпис)  
“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 2022 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**

**на здобуття освітнього ступеня бакалавр**

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»  
(шифр та найменування спеціальності)

за освітньою програмою Економіка підприємства та організація підприємницької діяльності»

на тему: **«Резерви підвищення показників рентабельності у ТОВ «Телекарт-Прилад»**

**Виконавець:**

студент факультету ФЕУП

Іванова Єлизавета Русланівна

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

**Науковий керівник:**

доктор економічних наук, доцент

(науковий ступінь, вчене звання)

Грінченко Раїса Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові) /підпис/

**Одеса 2022**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра економіки підприємства та організації підприємницької діяльності

**КОМПЛЕКСНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА**  
з теми:  
**«ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО**  
**ПІДПРИЄМСТВА**  
**(НА ПРИКЛАДІ ТОВ «ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД»)»**

Науковий керівник комплексної кваліфікаційної роботи  
д. е. н., доцент Семенова В.Г.  
(вч. ступінь, посада, П.І.Б.)

Розділ «Резерви підвищення показників рентабельності на підприємстві (на прикладі ТОВ «Телекарт-Прилад»)»  
Виконавець Іванова Єлизавета Русланівна  
(П.І.Б. студента)

Науковий керівник доктор економічних наук, доцент  
Грінченко Раїса Володимирівна  
( вч. ступінь, посада, П.І.Б.)

**Одеса 2022**

## ЗМІСТ

|   |    |
|---|----|
| ВСТУП.....  | 4  |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....                          | 8  |
| 1.1 Економічна сутність та значення рентабельності підприємства.....                              | 8  |
| 1.2 Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня.....                          | 12 |
| 1.3 Фактори, які впливають на рівень рентабельності підприємства.....                             | 18 |
| 1.4 Шляхи підвищення показників рентабельності.....   | 23 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД".....                               | 30 |
| 2.1 Загальна характеристика діяльності підприємства.....  | 30 |
| 2.2 Аналіз техніко-економічних показників діяльності підприємства.....                            | 36 |
| 2.3 Аналіз прибутковості та рентабельності ТОВ "Телекарт-Прилад".....                             | 50 |
| РОЗДІЛ 3. РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ "ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД"..... | 56 |
| ВИСНОВОКИ.....  | 76 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....   | 80 |
| ДОДАТОК А.....  | 84 |
| ДОДАТОК Б.....  | 88 |
| ДОДАТОК В.....  | 91 |
| ДОДАТОК Г.....  | 94 |

## ВСТУП

### **Обґрунтування актуальності обраної теми.**

У умовах ринкової економіки роль фінансового аналізу особливо важлива. Це пов'язано з тим, що компанії відповідають за результати своєї виробничо-господарської та фінансової діяльності.

Сенс будь-якої підприємницької діяльності - досягнення позитивного економічного ефекту як абсолютного показника - прибутку чи відносного – рентабельності.

Прибуток є узагальнюючим показником діяльності підприємства, основним спонукальним мотивом діяльності підприємців в умовах ринкової економіки, але він недостатньо точно відображає ефективність підприємницької діяльності.

Особливе місце у системі фінансового аналізу займає аналіз рентабельності, оскільки цей аналіз дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства, дати обґрунтовану оцінку діяльності підприємства.

З метою уникнення кризових явищ у виробничо-фінансовій діяльності, кожному підприємству для забезпечення життєздатності підприємства, його можливості забезпечувати інтереси інвесторів, конкурувати з іншими підприємствами потрібно забезпечувати отримання прибутку та підвищувати рівень показників рентабельності.

Отже, у системі ринкового механізму показнику рентабельності належить одне з центральних місць. Особливістю даної економічної категорії як елемента цього механізму є комплексний характер, різноманітність виконуваних функцій. Відповідно, аналіз рентабельності та причини її зміни мають важливе значення

для виявлення резервів підвищення ефективності роботи підприємства та підкреслюють актуальність теми кваліфікаційної роботи.

Питання підвищення прибутковості та рентабельності підприємства є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах Коробов М. Я., Тітов М. В., Бандурка О. М., Андрійчук В. Г., Лепінг О. А. та інші.

Незважаючи на велику кількість розробок та значні досягнення в теорії та практиці зростання прибутковості та рентабельності, варто зазначити, що проблеми мобілізації резервів збільшення рентабельності виробничого підприємства саме у сучасних умовах вивчені недостатньо.

### **Постановка мети і конкретних задач дослідження.**

**Мета** кваліфікаційної роботи полягає в розвитку теоретичних положень і розробці науково-методичного та практичного інструментарію підвищення рентабельності діяльності підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розглянути теоретичні засади визначення рентабельності, методик розрахунку його видів та можливі чинники впливу;
- розглянути існуючі резерви, шляхи та напрями підвищення рентабельності діяльності підприємств на сучасному етапі;
- простежити історію та стан розвитку ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- проаналізувати загальну характеристику галузі приладобудівництва та місце ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- проаналізувати та оцінити основні техніко-економічні показники діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад»;
- оцінити основні показники рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» та виявити основні чинники впливу на неї;
- виділити та сформулювати основні резерви, шляхи та напрями підвищення рентабельності діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад»;

- розрахувати ефективність запропонованих заходів по підвищенню ефективності діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад».

**Визначення об'єкта і предмета дослідження.**

**Об'єктом** дослідження кваліфікаційної роботи виступає діяльність ТОВ «Телекарт-Прилад» - одного з провідних підприємств України у сфері розробки і виробництва електроприладів і радіоелектронної апаратури побутового та спеціального призначення.

**Предметом** дослідження є методичні та теоретичні аспекти формування резервів рентабельності підприємства та шляхів її підвищення.

**Вибір методу (методики) проведення дослідження.**

**Методи дослідження.** Для вирішення поставлених завдань у роботі використовувалися загальнонаукові і спеціальні методи пізнання: структурно-логічний аналіз (при побудові логіки та структури роботи); метод деталізації та синтезу для вивчення предмета і взаємозв'язку його складових частин; спостереження, порівняння і історичний (при наданні загальної характеристики підприємства), графічний (при аналізі фінансово-економічного стану ТОВ «Телекарт- Прилад»); індексний (при вивченні динаміки рентабельності ті інших фінансово-економічних показників на ТОВ «Телекарт-Прилад»).

**Інформаційна база дослідження:** наукові публікації вітчизняних і закордонних вчених, нормативно-законодавчі акти України, матеріали наукових конференцій і досліджень, періодичних видань та електронні ресурси мережі Інтернет, дані статистичної звітності та фінансові звіти ТОВ «Телекарт-Прилад».

**Практичне значення отриманих результатів** полягає в тому, що теоретичні висновки та узагальнення, зроблені у випускній роботі, можуть бути

використані у процесі підвищення показників рентабельності на ТОВ «Телекарт-Прилад».

Кваліфікаційна робота викладена на 97 сторінках комп'ютерного тексту і складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаної літератури. Робота містить 11 таблиць та 21 рисунки.

# РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

## 1.1. Економічна сутність та значення рентабельності підприємства

У процесі здійснення виробничої, комерційної, інноваційної та соціальної діяльності досягаються певні економічні результати. Економічний результат (ефект) на рівні підприємства може характеризуватись такими абсолютними показниками: обсяг продукції та прибутку підприємства.

Економічна ефективність (результативність) визначається з метою:

1) виявлення та оцінки рівня використання окремих видів витрат та ресурсів, економічної результативності виробництва в цілому по підприємству та окремим його підрозділам, оцінки економічних підсумків реалізації соціально-економічних, технічних та організаційних заходів;

2) економічного обґрунтування та вибору найбільш раціональних варіантів інвестицій з впровадження нової техніки, удосконалення технології та організації виробництва, реконструкції та розширення підприємств, розміщення нових підприємств тощо.

Показники ефективності використання капіталу та її частин називаються ресурсними, показники ефективності поточних витрат називаються затратними [1].

Ресурсні показники ефективності: прибутковість (рентабельність) застосовуваного капіталу, основного та оборотного капіталів, фонду оплати праці; фондово-, матеріаловіддача, коефіцієнт оборотності, вироблення та ін.

Витратні показники ефективності: прибутковість витрат, амортизаційних відрахувань, матеріальних витрат, витрат за оплату труда; витратовіддача та ін.

Розрізняють прямі та зворотні показники ефективності.

Прямі показники економічної ефективності характеризують величину ефекту, що припадає на одиницю витрат (або ресурсів), витрачених (або



використовуваних) на його отримання. Вони розраховуються за такою схемою:

Прямі затратні показники ефективності дорівнюють ефектам розділеним на витрати.

Прямі ресурсні показники ефективності дорівнюють ефектам розділеним на ресурси.

До прямих показники економічної ефективності відносять рентабельність, вироблення, коефіцієнт оборотності, фондівіддачі, матеріалівіддачі та ін.

Зворотні показники економічної ефективності, дають уявлення у тому, ціною яких витрат (чи ресурсів) досягається економічний ефект. Вони розраховуються за зворотною схемою:

Зворотні показники ефективності дорівнюють витратам розділеним на ефект.

Зворотні ресурсні показники ефективності дорівнюють ресурсам розділеним на ефект.

Зворотні показники економічної ефективності: період окупності, трудо-, матеріало-, фондомісткість, коефіцієнт закріплення оборотних засобів та ін.

Як показник результату (ефекту) до розрахунку економічної ефективності діяльності підприємства, використовують показники прибутку чи продукції (доходу) підприємства. Відповідно поділяють показники прибутковості (рентабельності) та показники віддачі. Показники ефективності, у яких як ефект використовується показник прибутку, називаються показниками прибутковості чи рентабельності, а де використовується продукція – віддачі.

Абсолютна сума прибутку не завжди дає правильне уявлення про рівень прибутковості певного підприємства, оскільки на неї впливає якість роботи, і масштаб діяльності. Можна отримати однаковий прибуток, але із різними витратами. Тож остаточної і ефективнішої оцінки ефективності виробництва для підприємства необхідно врахувати цей прибуток із витратами, тобто визначити рентабельність.

У економічній літературі дається кілька понять рентабельності. Давайте у таблиці 1.1 розглянемо основні визначення поняття "рентабельність",

сформульовані різними авторами.

Таблиця 1.1

**Визначення сутності поняття «рентабельність»**

| Автор                  | Визначення рентабельності  |
|------------------------|--|
| Коробов М. Я. [2]      | Рентабельність підприємства - це прибутковість тільки продукції та її видів.   |
| Тітов М. В. [3]        | Рентабельність – це стан фірми, коли сума витрат від реалізації продукції покриває витрати на виробництво і реалізацію цієї продукції.   |
| Бандурка О. М. [4]     | Рентабельність — це якісний вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або міру використання наявних ресурсів у процесі виробництва і реалізації товарів, робіт і послуг.   |
| Андрійчук В. Г. [5]    | Рентабельність є поняття, що характеризує економічну ефективність виробництва, за якої підприємство за рахунок грошової виручки від реалізації продукції повністю відшкодовує витрати на її виробництво й одержує прибуток для розширеного відтворення |
| Івахненко В. М. [6]    | Рентабельність – це найбільш узагальнюючий показник діяльності підприємства. В ньому синтезуються всі фактори виробництва та реалізації продукції, оборотність господарських коштів і позареалізаційні фінансові результати.                           |
| Філімоненков О. С. [6] | Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень прибутковості (окупності) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства.   |
| Поддєрьогін А. М. [7]  | Рентабельність – це відносний показник, тобто рівень прибутковості, що вимірюється у відсотках.  |
| Лепінг О. А. [8]       | Поняття рентабельності у вигляді похідного слова від німецького «Rentabel», що перекладається як «рентабельний, прибутковий, вигідний, що самоокупається», або від слова «рента», що в буквальному розумінні означає «дохід»                           |
| Крейнина М. Н. [8]     | Під рентабельністю слід розуміти відношення прибутку до власного, загального або оборотного капіталу, що є найважливішим масштабом оцінки величини (сили) доходів підприємства.  |

Узагальнюючи, можна стверджувати, що рентабельність являє собою показник співвідношення прибутку з понесеними витратами. Можна сказати також, що рентабельність підприємства – це відносний показник, що характеризує рівень прибутковості підприємства, ефективність його діяльності загалом, раціональність інвестицій тощо.

Остаточні результати діяльності підприємства у більш повному обсязі характеризують показники рентабельності, тому що їхня величина демонструє рівень ефективності від вкладеного капіталу або від споживання ресурсів.

Отже, показники рентабельності відносяться до основних критеріїв оцінки рівня ефективності діяльності підприємства. Зростання рентабельності характеризує, як правило, досягнення мети підприємства високої ефективності в умовах ринкової економіки.

За рівнем рентабельності проводиться оцінка довгострокового благополуччя підприємства, тобто можливості підприємства для отримання достатнього прибутку від вкладених інвестиційних ресурсів. Стосовно довгострокових кредиторів — інвесторів, які здійснюють вкладення коштів у власний капітал підприємства, показники рентабельності є надійнішими індикаторами, ніж показники ліквідності та фінансової стійкості, що визначаються на основі співвідношення статей балансу.

До основних завдань аналізу рентабельності можна віднести наступні [2]:

- систематичний контроль процесом формування фінансових ресурсів підприємства;
- виявлення напрямів розподілу та використання чистого прибутку;
- загальне оцінювання динаміки, структури і якості підприємства;
- оцінювання ефективності роботи підприємства з використанням можливості збільшення прибутку і підвищення рентабельності.

Держава, суб'єкти ринкових відносин, працівники підприємств зацікавлені у зростанні прибутковості підприємства, у т. ч. рентабельності власного капіталу. Підприємства, що мають високу рентабельність:

- інвестиційно привабливі для інвесторів;
- сприяють наповненню бюджету країни;
- мають можливість платити високі дивіденди власникам акцій і

заробітні плати працівникам підприємств.

В умовах ринкової економіки прибуток є найважливішим чинником стимулювання підприємницької діяльності, основним джерелом економічного і соціального розвитку підприємства та держави. Від величини отриманого прибутку залежить фінансова основа розширеного відтворення виробництва, задоволення соціальних і матеріальних потреб трудових колективів підприємств, формування бюджетних ресурсів держави [9, с.140].

Отже, поняття «рентабельність» має різні значення з позиції підприємства, споживача, держави. Але у всіх випадках воно означає вигоду. Високий рівень рентабельності дозволяє задовольняти економічні інтереси держави, підприємства, працівників і власників. Інтереси працівників у збільшенні рентабельності зв'язані зі створенням можливостей для поліпшення матеріального стимулювання і підвищення рівня їхнього соціального розвитку. Власники також зацікавлені в рості рентабельності підприємства, тому що тим самим збільшаться дивіденди, забезпечиться збільшення їхнього капіталу. Показники рентабельності мають особливо важливе значення у сучасних ринкових умовах, коли керівництву підприємства потрібно постійно приймати низку неординарних рішень задля забезпечення прибутковості, отже, стійкості фінансового розвитку підприємства.

## **1.2. Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня**

В умовах ринкової економіки від прибуткової роботи залежить життєздатність підприємства, його можливості забезпечувати інтереси інвесторів, конкурувати з іншими суб'єктами господарювання. Прибутковість підприємства передбачає отримання прибутку та забезпечення певного його рівня відносно

вкладеного капіталу, отриманих доходів чи здійснених витрат.

Показники рентабельності являються відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства. Рентабельність являє собою показник, який визначається як відношення отриманого ефекту до витрачених ресурсів. Змінюючи показники в чисельнику та знаменнику, вираховуючи рентабельність, виділяють різні види рентабельності. Розглянемо їх в даному підрозділі.

При аналізі виробництва, показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи [10]:

- 1) показники рентабельності продукції;
- 2) показники рентабельності капіталів (активів);
- 3) показники, розраховані на підставі потоків власних грошових коштів.

Перша група показників формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності (доходності) по показникам прибутку (доходу), відбитий в звітності підприємства.

Друга група показників рентабельності формується на підставі розрахунків рівнів рентабельності в залежності від зміни розміру та характеру авансованих коштів: всі активи підприємства; інвестиційний капітал (власні кошти + довгострокові зобов'язання); акціонерний (власний) капітал.

Якщо рівні рентабельності по цим показникам не співпадають, то це характеризує ступінь використання підприємством фінансових важелів для підвищення доходності, довгострокових кредитів та інших зайнятих коштів.

Дані показники - практичні. Вони відповідають вимогам власників. Наприклад, адміністрацію підприємства інтересує віддача (доходність) всіх активів (всього капіталу); потенційних інвесторів і кредиторів - віддача на інвестований капітал; власників та засновників - доходність акцій.

Третя група показників рентабельності формується на базі розрахунку рівня рентабельності аналогічно показникам першої та другої груп, однак замість прибутку в розрахунку приймається прибуток грошових коштів.

Також розрізняють ще такі види рентабельності:

- 1) економічна рентабельність
- 2) фінансова рентабельність

Економічна рентабельність відбиває показники рентабельності активів майна та його елементів. Цей вид рентабельності характеризує ефективність використання елементів майна підприємства, окремих видів активів та всіх активів загалом. Іншими словами, це здатність активів підприємства створювати прибуток;

Фінансова рентабельність відбиває показники рентабельності капіталу, джерел коштів та його елементів. Тобто відображає ефективність використання джерел коштів, елементів капіталу та загалом сукупного капіталу [11].

Загальна формула розрахунку рентабельності виглядає так:

$$R = \frac{\Pi}{V} * 100$$

де  $\Pi$  – прибуток підприємства;

$V$  - показник, стосовно якого розраховується рентабельність.

Результативність бізнесу в цілому залежить від того, наскільки ефективно це підприємство використовує весь потенціал своїх матеріально-виробничих, фінансових, трудових, інтелектуальних та інформаційних ресурсів.

Основна ідея розрахунку показників рентабельності полягає в тому, що рентабельність розраховується як ставлення прибутку до того показника, від якого залежить сама сума прибутку. У таблиці 1.2 представлені показники, які можуть виступати як чисельник і знаменник у формулах знаходження рентабельності:

Таблиця 1.2

Показники, які використовуються до розрахунку рентабельності

| Прибуток підприємства                | Показник, стосовно якого розраховується прибуток |
|--------------------------------------|--|
| Прибуток від продажу продукції       | Активи (капітал) підприємства                    |
| Прибуток до оподаткування            | Власний капітал                                  |
| Чистий прибуток                      | Поточні активи                                   |
| Валовий прибуток                     | Основні виробничі засоби                         |
| Операційний прибуток                 | Виручка від продукції                            |
| Прибуток від іншої діяльності та ін. | Витрати на виробництво та реалізацію продукції   |

Розглянемо докладніше всі показники та визначимо, що вони характеризують.

Рентабельність продукції (ROM) - це співвідношення між прибутком від продажу продукції та її собівартістю (повним витратам) її обігу та виробництва. Рентабельність продукції показує результативність поточних витрат [1]. Рентабельність продукції розраховується за формулою:

$$ROM = \frac{ЧП}{С} * 100\%$$

Де ЧП – це прибуток від продажу, а С – собівартість.

Рентабельність продажів (ROS) характеризує ефективність виробничої та комерційної діяльності та показує, скільки підприємство має чистий прибуток від гривні продажів. Рентабельність продажів розраховується за формулою:

$$ROS = \frac{ЧП}{ЧД} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а ЧД – чистий дохід.

Рентабельність оборотних активів (ROCA) – демонструє можливості підприємства у забезпеченні достатнього обсягу прибутку по відношенню до використовуваних оборотних засобів компанії. Рентабельність оборотних активів розраховується за формулою:

$$ROCA = \frac{ЧП}{СВОБК} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а СВА – середня вартість оборотних коштів.

Рентабельність основних (необоротних) активів (ROFA) – демонструє здатність підприємства забезпечувати достатній обсяг прибутку по відношенню до основних засобів компанії. Рентабельність основних (необоротних) активів розраховується за формулою:

$$ROFA = \frac{ЧП}{СВОСК} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а СВА – середня вартість основних коштів.

Рентабельність активів (або підприємства) – це показник ефективності всіх активів підприємства, що розраховується як відношення прибутку до усередненої вартості основних та оборотних коштів. Рентабельність активів підприємства

(ROA) показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку приносить кожна одиниця активів, що є у розпорядженні підприємства. Рентабельність активів (або підприємства) розраховується за формулою:

$$ROA = \frac{\text{ЧП}}{\text{СВА}} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а СВА – середня вартість активів.

Рентабельність власного капіталу (ROE) є найважливішим показником оцінки інвестиційної привабливості підприємства у довгостроковому плані. Він показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена у бізнес компанії її власниками. Відправним пунктом для аналізу ефективності роботи підприємства може бути порівняння ROE з величиною банківської ставки. Якщо відношення чистого прибутку до власного капіталу нижче або дохідності банківського депозиту, то бізнес компанії не є ефективним. Коефіцієнт ROE часто застосовується для порівняння однотипних компаній, що належать до однієї галузі. Зіставлення ефективності використання власного капіталу показує якість роботи управлінського апарату. Рентабельність власного капіталу розраховується за формулою:

$$ROE = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВВК}} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а ВВК – вартість власного капіталу.

Рентабельність загального капіталу характеризує ефективність використання власного капіталу та позикових коштів.

Рентабельність загального капіталу розраховується за формулою:

$$\frac{\text{ЧП}}{\text{ВВК} + \text{ПК}} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, ВВК – вартість власного капіталу, а ПК – це позикові кошти.

Рентабельність запасів показує, скільки прибутку посідає 1 гривню запасів.

$$\text{Рентабельність запасів дорівнює } \frac{\text{ЧП}}{\text{СВЗ}} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а СВЗ – середньорічна вартість запасів.

Рентабельність трудових ресурсів показує величину чистого прибутку, що



припадає на 1 середньооблікового працівника.

$$\text{Рентабельність трудових ресурсів дорівнює } \frac{\text{ЧП}}{\text{СВП}} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а СВП – середньорічна чисельність працівників.

Рентабельність фонду зарплати характеризує, скільки чистого прибутку посідає 1 гривню витрат за фонд заробітної плати.

$$\text{Рентабельність фонду зарплати розраховується за формулою: } \frac{\text{ЧП}}{\text{ФЗП}} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, а ФЗП – фонд заробітної платні.

Рентабельність торгової/ складської площі характеризує, скільки прибутку від продажу посідає 1-го працівника оперативно-складського персоналу.

Рентабельність нематеріальних активів відображає ефективність вкладень в об'єкти інтелектуальної власності. Цей показник дорівнює  $\frac{\text{ЧП}}{\text{НМА}} * 100\%$

Де ЧП – це чистий прибуток, а НМА – Середня вартість нематеріальних активів.

Рентабельність інвестованого (перманентного) капіталу (ROIC) показує, скільки чистого прибутку посідає кожен грошову одиницю активів, тобто, наскільки ефективно використовуються ресурси компанії. «Оскільки при розрахунку цього коефіцієнта використовуються балансові дані про величину активів, за високої їхньої ринкової вартості рентабельність активів виявляється завищеною. Висока рентабельність активів може досягатися з допомогою зниження платоспроможності (недостатності оборотних активів), що зумовлює підвищення ризиків як наслідок – збільшення витрат із залученню капіталу» [12].

$$\text{ROIC} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК} + \text{ДП}} * 100\%$$

Де ЧП – це чистий прибуток, ВК – середня вартість власного капіталу, ДП - середня вартість довгострокових позик.

Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Аналіз рентабельності та її показників одна із інструментів фінансового аналізу в оцінці безперервності діяльності будь-якого підприємства.

### **1.3.Фактори, які впливають на рівень рентабельності підприємства**

У сучасних умовах грамотний аналіз рентабельності підприємства дозволяє збільшити розмір прибутку, а також виявити помилки у господарській діяльності, вказати керівництву на шляху подальшого розвитку та виявити резерви максимального збільшення прибутку [13].

А, щоб правильно оцінити фінансовий стан компанії важливо розуміти, які чинники на неї впливають, т.к. все явища і процеси фінансово-господарську діяльність взаємопов'язані, то без глибокого і всебічного вивчення всіх чинників не можна зробити правильні висновки результати діяльності та виявити резерви виробництва.

«Фактори - це елементи, причини, що впливають на цей показник або ряд показників організації» [14].

Класифікація чинників, які впливають фінансовий стан підприємства в різних авторів може відрізнятися, розглянемо деякі.

А.Д. Шеремет та Нагашев Є.В. не враховують вплив зовнішнього середовища та основними факторами, що визначають фінансовий стан підприємства, вважають: виконання фінансового плану та за необхідності збільшення власного оборотного капіталу за рахунок прибутку; оборотність оборотних засобів (активів).

Критеріальним показником, у якому проявляється фінансове становище, виступає платоспроможність організації. Оскільки виконання фінансового плану в основному залежить від результатів виробничої та господарської діяльності в цілому, то можна сказати, що фінансове становище визначається всією сукупністю господарських факторів [15] .

Детальна класифікація всіх факторів, що дозволяють найбільш якісно та повно оцінити фінансовий стан підприємства, описана у Т.У. Турманідзе.

Автор виділяє такі фактори: внутрішні та зовнішні.

При аналізі шляхів підвищення рентабельності важливо розрізняти вплив

зовнішніх та внутрішніх факторів. Такі показники, як ціна продукту і ресурсу, об'єм використовуваних ресурсів та обсяг виробництва продукції, прибутку від реалізації та рентабельності (доходності) продаж, знаходяться між собою в тісному функціональному зв'язку.

Внутрішні фактори включають в себе оборот підприємства, рівень валового доходу, формуючий суму реалізованих торгових надбавок, суму, рівень витрат звернення, а так ж Усе види доходів і видатків.

Розглянемо найбільш докладно внутрішні фактори, до ним відносяться:

- Об'єм товарообігу і його склад
- Рівень продуктивності праці працівників
- Стан використовуваних основних фондів
- забезпеченість оборотними активами і їх склад
- Об'єм витрат звернення

До зовнішнім факторів можна, можливо віднести інфляцію, а так ж різні зміни в законодавчих і нормативних документах в сфері оподаткування, кредитування, ціноутворення та ін. Ці галузі економіки мають безпосереднє вплив на діяльність підприємства, так як, наприклад, зріст темпу інфляції приведе до значному скорочення купівельної спроможності і, як наслідок, відбудеться зниження обсягів продажів. Існують також природно-кліматичні фактори, які можуть викликати додаткові витрати для підприємства , у разі непередбачених погодних змін, катаклізмів, вони так ж грають важливу роль.

Ще один критерій відмінності факторів – довжина часу. За цим критерієм можна виділити постійні та змінні фактори. Постійні – це чинники, які впливають постійно протягом усього часу. Змінні, своєю чергою, впливають короткий проміжок часу. Наприклад, при освоєнні нової техніки та нових видів продукції.

Також Теймураз Усупович Турманідзе ділить фактори на інтенсивні, наприклад, запровадження інновацій, підвищення рівня продуктивності праці та екстенсивні (пов'язані з кількісним приростом). Якщо є необхідність виміряти вплив кожного фактору на результати фінансово-господарської діяльності, то автор

пропонує поділяти фактори на кількісні (чисельність робітників, кількість обладнання, матеріалів) та якісні (продуктивність праці, кваліфікація працівників); складні (продуктивність праці, фондівдача) та прості (чисельність працюючих, вартість основних фондів, матеріалів); а також прямі (які мають безпосередній вплив) і непрямі. Також він поділяє фактори за рівнем підпорядкованості: першого, другого, третього та наступних рівнів підпорядкування [16].

Чинники 1-го рівня безпосередньо впливають на результативний показник (показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, ефективності використання капіталу, авансованого у майно по відношенню до відповідних узагальнюючих показників, що характеризує фінансовий стан). У аналізі фінансового становища до чинників першого порядку относим. Чинники, що впливають на результативний показник опосередковано з допомогою чинників першого рівня, називають чинниками другого рівня тощо. До факторів 2-го рівня в аналізі фінансового стану підприємства відносять покриття короткострокових зобов'язань заборгованістю покупців та замовників, рівень забезпеченості всіх витрат авансовими платежами). Чинники 3-го рівня: надходження запасів, здійснення витрат, погашення короткострокових зобов'язань, прибуток від фінансово-господарську діяльність до оподаткування, ставка прибуток [16].

При створенні будь-якого продукту/послуги підприємець, в першу чергу, хоче задовольнити всі побажання свого споживача щодо даного товару, що дозволить йому таким чином збільшити свій прибуток.

Можливість підвищення прибутковості підприємства також має відображатися при розробці та обґрунтуванні бізнес-плану, фінансових бюджетів підприємства, та включати прогнозну звітність про прибутки (збитки) під час аналізу інших економічних розрахунків.

При розгляді українських промислових підприємств, фактори збільшення рентабельності виробництва можна визначити таким чином: чим більший прибуток і чим із меншою вартістю основних фондів та оборотних коштів вона досягнута і більш ефективно вони використовуються, тим вища рентабельність виробництва, і

як наслідок, вища економічна ефективність функціонування галузі . А також традиційними шляхами підвищення рентабельності є підвищення абсолютної суми прибутку і скорочення витрат на виробництво продукції. Цьому сприяє використання у виробництві результатів НТП, що веде до збільшення продуктивності праці та зниження на цій основі вартості одиниці ресурсів, що застосовуються у виробництві.

Розділивши фактори на окремі елементи, можна, можливо виявити ступінь впливу кожного з них на рентабельність, на основі застосування методів та прийомів економіко-математичного аналізу Насамперед оцінюється вплив кожного фактор А на величину прибутку, потім - їх комплексне вплив. Використовуючи комплексний метод аналізу, можна виявити такі необхідні умови для нормального функціонування і розвитку підприємства:

$$T_{п} > T_{т} > T_{р} > T_{ф} > T_{ч},$$

де  $T_{п}$  - темп зростання прибутку;

$T_{т}$  - темп зростання товарообігу;

$T_{р}$  - темп зростання витрат на реалізацію;

$T_{ф}$  - Темп зростання фондоозброєності працівників;

$T_{ч}$  - темп зростання чисельності працівників.

Шляхом послідовного співвідношення показників виявляється коефіцієнт їх зростання чи зниження.

Оскільки при розрахунку рентабельності, один із видів прибутку завжди ділиться на показник, ефективність якого обчислюється, необхідно дати визначення прибутку та з'ясувати, які фактори на нього впливають, а отже і на рентабельність.

Прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва й розподілу валового внутрішнього продукту [1].

Водночас прибуток — це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому

прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, що відбивається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг); обчислення й калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг); визначення позареалізаційних прибутків і витрат; визначення балансового (валового) прибутку.

Отже, на формування абсолютної суми прибутку підприємства впливають: результати, тобто ефективність його фінансово-господарської діяльності; сфера діяльності; галузь господарства; установлені законодавством умови обліку фінансових результатів.

Прибуток від реалізації продукції безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції та її собівартості. На зміну обсягу реалізації продукції впливає зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції, частки прибутку в ціні продукції (рентабельність продукції).

Треба звернути увагу на те, що зміна обсягу виробництва, залишків нереалізованої продукції справляють вплив не тільки на обсяг реалізації продукції, а й на її собівартість, оскільки змінюються умовно-постійні витрати (за зміни обсягу виробництва продукції); витрати на зберігання продукції, інші витрати (за зміни залишків нереалізованої продукції).

Істотний вплив обсяг реалізації продукції, і навіть прибуток від реалізації надає величина попиту товар. А він, у свою чергу, залежить від кон'юнктури ринку, ціни, якості товару (послуг, робіт), рівня інвестицій у просування.

Таким чином можна зробити висновок, що можливості підприємств впливати на обсяг прибутку від реалізації, змінюючи обсяги виробництва продукції, залишки нереалізованої продукції, досить суттєві для рівня її рентабельності.

Розглянемо особливості впливу собівартості продукції (робіт, послуг)

формування прибутку. Собівартість продукції (робіт, послуг) — це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на їх виробництво (виконання) та реалізацію. Існують особливості у формуванні собівартості продукції (робіт, послуг) залежно від сфери діяльності галузі господарства.

Витрати на виробництво продукції утворюють виробничу собівартість; витрати на виробництво та реалізацію — повну собівартість продукції.

Підприємство може суттєво впливати на формування собівартості. Однак є сфери, що регламентовані державою, і вплив на них у підприємств обмежений.

Це передусім стосується таких елементів витрат:

- відрахування на соціальні заходи (державне пенсійне страхування, соціальне страхування, страхування на випадок безробіття);
- амортизація основних засобів і нематеріальних активів; » витрати на фінансування ремонту й поліпшення основних фондів;
- інші витрати (відрахування в Державний інноваційний фонд, на фінансування автомобільних доріг).

Хоча вплив підприємств на названі елементи витрат є обмеженим, він можливий через належне управління показниками, до яких застосовуються встановлені нормативи відрахувань: витрати.

Отже, основними факторами, що впливають на рентабельність підприємства є валовий та чистий прибуток, собівартість, обсяг продажів та все, що перебуває у знаменнику формули рентабельності (активи підприємства, власний капітал, поточні активи, основні виробничі засоби та ін.).

#### **1.4. Шляхи підвищення показників рентабельності**

Збільшенню рентабельності комерційного підприємства сприяє зростання продажу товарів, зумовлене зростанням кількості нових покупців, обсягів покупок постійними клієнтами, зниженням цін та вартості самого процесу реалізації.

Чинники збільшення рентабельності виробництва можна визначити так: що більший прибуток і що з меншою вартістю основних фондів та оборотних коштів вона досягнута і більш ефективно вони використовуються, то вище рентабельність виробництва, і як наслідок, вища економічна ефективність функціонування галузі. А також традиційними шляхами підвищення рентабельності є підвищення абсолютної суми прибутку і скорочення витрат на виробництво продукції. Цьому сприяє використання у виробництві результатів, що веде до збільшення продуктивності праці та зниження на цій основі вартості одиниці ресурсів, що застосовуються у виробництві.

А також у промислових підприємств є «нові» резерви для зростання рентабельності [17], представимо основні їх на малюнку 1.1.



Рис. 1.1. Основні резерви зростання рентабельності

За динамічних макроекономічних умов розвитку промислові підприємства стикаються з необхідністю диверсифікації виробничих потужностей та вибору затребуваних на ринку напрямків. До того ж важливо забезпечувати вигідність кожного напрямку інвестування. Це означає, що слід використовувати зважений підхід під час виборів постачальників, визначенні оптимальних партій і закупівлі товарів, встановленні обґрунтованих торгових надбавок, витрачання коштів у здійснення комерційної діяльності, ліквідувати невиробничі втрати і витрати, а найголовніше – раціонально використовувати ресурси підприємства.

Так на підприємствах розробляється комплекс заходів, що сприяють



підвищенню рентабельності діяльності підприємства. До таких заходів належить зниження витрат виробництва, застосування енергозберігаючих чи інших технологій, і навіть технічна модернізація підприємства. З іншого боку, збільшення деяких показників рентабельності можуть бути застосовані різні методи зменшення собівартості готової продукції чи послуг, що постачаються компанією ринку [18].

Зниження витрат виробництва продукції недостатньо задля високої рентабельності. Тому важливо забезпечувати правильну збутову політику у самих точках продажу, тобто розміщувати товар таким чином, щоб він приносив більше рентабельності. Усі товари можна поділити на три групи – високої, середньої та низької рентабельності. При раціональному розміщенні товарів з урахуванням цих груп можна мінімізувати витрати і максимізувати рентабельність.

При аналізі шляхів підвищення рентабельності слід пам'ятати про вплив зовнішніх і внутрішніх (їх умови є найбільш значущими) чинників. До зовнішніх умов належить розширення ринку збуту продукції з допомогою зниження ціни запропоновані товари. До внутрішніх: підвищення обсягів виробництва, скорочення собівартості продукції, збільшення віддачі основних засобів тощо.

Однією зі значущих умов, що впливає на рентабельність, є наявність у підприємства боргів/заборгованостей. Оптимальною ситуацією вважається, коли компанія вдається до додаткових позичок з метою оновлення обладнання або асортименту.

Додатковими заходом підвищення доходу будь-якої компанії є продаж зайвого обладнання та ін. майна або здавання його в оренду.

Сучасна економічна теорія та практика розглядає ризик як один із факторів формування рентабельності. При цьому деяка частина рентабельності є винагородою за готовність йти на ризик і за ефективне управління ризиком.

Перша частина розуміння взаємодії рентабельності та ризику належить до періодів становлення нових економічних відносин, нових відкриттів, створення нових підприємств (фірм), запровадження нових видів діяльності, удосконалення

товарної політики, покращення асортиментної структури товарообігу. На етапі прискореного розвитку таке поняття ризику дещо втрачає свою актуальність і зростає роль ефективного управління ризиком.

З початку 20-х років. нинішнього сторіччя поняття «рентабельності» асоціюється з поняттям «ризик» та «невизначеність». Цей взаємозв'язок був зафіксований американським ученим Ф. Найтом [19].

Відповідно до концепції Ф. Найта саме невизначеність є джерелом рентабельності чи збитку. Завдання підприємця у тому, щоб оцінити цю невизначеність і, використовуючи ініціативу, спробувати знизити її, одночасно розширюючи область керованого ризику, і цим домогтися підвищення шансів отримання високої рентабельності.

Кожному виду господарської діяльності притаманні свої ризики, зумовлені призначенням, цільовими установками, функціональними залежностями та особливостями здійснення окремих операцій цього виду діяльності.

Сутність виробничого ризику визначається специфікою виробничої та надалі маркетингової діяльності.

Щоб звести невизначеність при здійсненні виробничої діяльності до мінімуму, необхідно вибрати її напрям або той варіант інвестування, який дозволить отримати більш високі результати.

Оптимальним буде варіант, який принесе підприємству більш високу рентабельність, яка відповідає розробленим прогностичним цільовим орієнтирам, з урахуванням ймовірності отримання прогнозованої рентабельності, скоригованої на ризик.

Ймовірність отримання рентабельності від здійснення ризикового проекту залежить від положення самого підприємства, що здійснює ризикову діяльність, та його готовності йти на ризик, від становища підприємств-конкурентів, від активності та ефективності діяльності партнерів та контрагентів на ринку.

На підвищення рентабельності підприємства також впливає зменшення витрат на виробництво продукції та збільшення обсягу її реалізації. Щоб збільшити

рентабельність, необхідно як проводити маркетингові заходи, так і слід виробляти продукцію, відповідно вимогам споживачів, яка користується стабільним попитом.

Підвищення рентабельності також залежить від кваліфікації персоналу який працює на підприємстві чи якимось чином залучений до діяльності підприємства. Оскільки діяльність підприємства - це працюючі на ньому люди, і успіх тієї чи іншої стратегії залежить від кваліфікації працівників, які виконують завдання, їх здібностей та мотивації для задоволення потреб покупців. Тому, що жоден станок чи жодна машина не можуть працювати самі по собі. За кожним виробничим процесом стоять люди, професіонали. Саме компетенція працівників впливає на те, як ефективно буде функціонувати підприємство.

Наприклад, кваліфікований працівник може виробити зазначену кількість продукції з меншою витратою сировини на брак, ніж низькокваліфікований. Якщо брати великі часові проміжки, то як раз у довгостроковій перспективі відсутність необхідної кваліфікації призводить до того, що підприємство витрачає свої ресурси на покриття витрат від некваліфікованих рук.

З іншого боку, очевидним є той факт, що більш кваліфіковані працівники мають більший потенціал для вироблення більшої кількості продукції за однаковий час (за інших рівних). З цього випливає те, що такий працівник дає змогу збільшити рентабельність за рахунок більшої кількості продажу товару, при необхідності.

Більш того, кваліфіковані працівники можуть стати джерелами інновацій на підприємстві. Людина, яка знає свою справу також розуміє, які складнощі є у тому чи іншому аспекті роботи. Вона може детально зрозуміти де у виробничому процесі є “деградивний” елемент, та завдяки своїм знанням зробити пропозиції щодо оптимізації процесу чи усунення або удосконалення наявних “деградивний” елементів.

Таким чином, заходи по підвищенню кваліфікації працівників суттєво впливають на збільшення рентабельності підприємства.

Крім того, позитивно впливають підвищення рентабельності підприємства та заходи, спрямовані на оптимізацію використання робочого часу персоналу.

Важливо відзначити, що до основних шляхів збільшення рентабельності підприємства також можна віднести: підвищення обсягу продажу, збільшення ціни на продукцію (товари, послуги), зміна структури реалізованої продукції на ринку. Для реалізації цих методів підприємству необхідне застосування інноваційних технологій продажу та структури управління виробництвом [20].

Одним із подібних шляхів збільшення рентабельності на підприємстві є фінансовий контролінг. Дана система забезпечує зосередження вирішальних дій за основними напрямками фінансової системи підприємства, яка дозволяє виявити відхилення фактичних результатів від нормативних, та використання грамотного менеджменту з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Саме контролінг забезпечує керівництво організації потрібними інформаційними даними. На будь-якому підприємстві контролінг включає такі елементи як планування, постановка цілей, контроль за виконанням, а також прийняття рішень. Підтримка ліквідності – головне завдання фінансового контролінгу, що означає готовність підприємства погасити заборгованість будь-якої миті. Стійка платоспроможність досягається разом із необхідним рівнем рентабельності [21].

До методів фінансового контролінгу відносяться:

- структурна підтримка ліквідності;
- поточне забезпечення ліквідності;
- підтримання ліквідних резервів.

Структурне підтримання ліквідності - це спосіб, який дозволяє: утримати баланс у структурі капіталу; залучити додаткові кошти; узгодити часткові плани за допомогою інформаційних та планових інструментів.

Поточне забезпечення ліквідності – потоки платежів, виплати та надходження, що відносяться до інвестування, фінансування та власного капіталу.

Підтримка ліквідних резервів – негативні та позитивні моменти наявності ліквідних коштів.

Фінансовий контролінг дозволяє виміряти граничне відхилення фактичних результатів фінансової діяльності від запланованих, спостерігати за реалізацією

фінансових завдань, установлених системою нормативів і показників, розробити управлінські рішення щодо вдосконалення фінансової діяльності, коригувати окремі показники та мети фінансового розвитку відповідно до кон'юнктури ринку, що склалася прогнозувати за розмірами відхилень можливі погіршення фінансового становища та значне зниження темпів розвитку.

Отже, фінансовий контролінг, окрім внутрішнього контролю фінансових операцій, здійснює координацію взаємозв'язку між створенням інформаційної бази, фінансовим плануванням, фінансовим аналізом та внутрішнім фінансовим контролем.

Таким чином, підвищення рентабельності підприємств залежить від умілого управління нею, включаючи і маніпулювання змінними, від яких вона залежить, та облік факторів, що на неї впливають, і, безумовно, від можливості використовувати резерви зростання рентабельності. Сукупність зазначених впливів у результаті дозволить забезпечити рентабельне функціонування підприємства [21].

У кінці першого розділу можна зробити висновок, що показник рентабельності має істотну роль у сучасних, ринкових умовах, коли керівництву компаній потрібно регулярно приймати низку неординарних рішень для забезпечення прибутковості, як наслідок та економічної стабільності своєї компанії, а наведені заходи дозволять збільшити рентабельність.

## РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТОВ "ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД"

### 2.1. Загальна характеристика діяльності підприємства

ТОВ «Телекарт-Прилад» — українська приладобудівна компанія, яка була заснована у 1995 році та базується в Одесі за адресою пр-т. Небесної сотні, 105. Нижче наведено фотографію макета підприємства (рис 2.1 та 2.2)

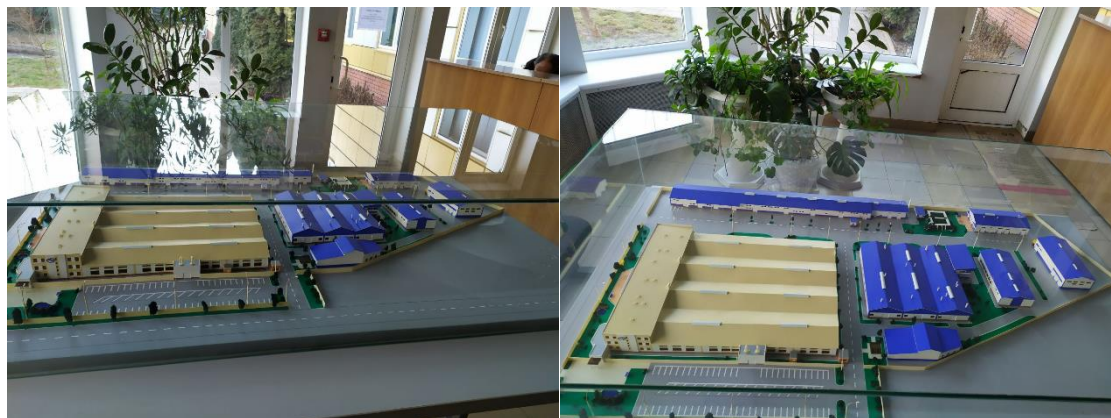


Рис. 2.1. та 2.2. Фотографія макета ТОВ «Телекарт-Прилад»

Одеське підприємство ТОВ «Телекарт-Прилад» є національним виробником сучасних цифрових засобів зв'язку. Основні сфери діяльності - виробництво продукції для силових структур і виробництво продукції енергетичного сектора [22].

До складу підприємства входять:

- Приладобудівний завод (43000 м<sup>2</sup>, загальна кількість співробітників - 520 чоловік, в тому числі ІТП і розробників - 123)
- Спеціальне конструкторське бюро;
- Випробувальний центр;
- Сервісний центр.

З метою постійного поліпшення якості продукції, в 2004 році на підприємстві був створений Випробувальний Центр, випробувальна лабораторія якого пройшла акредитацію в Національному Агентстві акредитації України.

До складу Центру входять три структурних підрозділи:

- випробувальна лабораторія,
- відділ внутрішніх випробувань
- відділ метрології.

Випробувальний Центр має в своєму розпорядженні необхідну нормативну документацію, обладнаний випробувальним устаткуванням, стандартними засобами вимірювань для проведення стандартизованих і фірмових випробувань всієї номенклатури продукції, що випускається ТОВ «Телекарт-Прилад» [22].

Основним напрямком діяльності ТОВ "Телекарт-Прилад" є розробка і серійне виробництво апаратури внутрішнього зв'язку та комутації, шлагбаумів, системи контролю доступу, автоматизованого паркувального обладнання, устаткування парковок, датчиків і контролерів, однофазних лічильників, електронних лічильників, АСКОЕ, електричних конвекторів і систем контролю доступу. Також з 2011 року "Телекарт - Прилад" виробляє продукцію для сілових структур України.

«Телекарт-Прилад» є однією з провідних компаній України у сфері розробки і виробництва гами приладів обліку електричної енергії, серійне виробництво багатозонних, багатофункціональних лічильників активної, радіоелектронної апаратури побутового і спеціального призначення. Слід зазначити, що модельний ряд цивільної продукції постійно змінюється, залежно від вимог до сучасних технологій. Також вона спеціалізується на розробці унікального програмного забезпечення для кожного приладу.

Системи контролю доступу від підприємства "Телекарт-Прилад" дозволяють обладнати прохідні функціями контролю доступу та обліку робочого часу за самою економічною на ринку ціною за рахунок реалізації оптимального набору функціональних можливостей і ряду новітніх розробок. Також системи контролю

доступу з безконтактними пластиковими картами в якості перепусток призначені для вирішення задач підвищення безпеки об'єктів.

ТОВ "Телекарт - прилад" діє на ринку побутових і промислових електроприладів більше 27 років. Первиною сферою діяльності було виробництво приладів обліку електроенергії та таксофонів. Вдало вибрана схема організації виробничо-комерційної діяльності, успішний маркетинговий план, постійна увага до підвищення професійного рівня персоналу і інші чинники підприємницького успіху привели до того, що в даний час фірма значно розширила спектр послуг, що надавалися, і географію клієнтів.

На підприємстві встановлено сучасне високопродуктивне вітчизняне обладнання та устаткування виробництва Німеччини, Японії, Франції, Швейцарії, Голландії, США. Застосування технологій з мінімальним утручанням людини дозволяє мати гарантовану якість продукту і високу продуктивність.

Продукція підприємства поставляється до України, Росії, Білорусі, Молдови, Туркменістану, Азербайджану, Казахстану, Узбекистану, Болгарії, Латвії, Ізраїлю - найбільшим телекомунікаційним операторам, енергопоставляючим компаніям, промисловим і іншим споживачам. Упроваджуючи нові системи управління і контролю якості, підприємство прагне до максимальної продуктивності і задоволення споживачів.

Головними конкурентами на ринку ТОВ "Телекарт-прилад" є ТОВ "IFcard", ТОВ "Спекл", ТОВ "Нова картка", "SAMGAS GROUP", ТОВ "ІКС-Техно", ТОВ "Юнісистем".

Для виробництва продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» використовує наступні технології:

- механообробка металів і пластмас;
- лиття пластмаси і алюмінію;
- нанесення гальванічних, порошкових і лакофарбових покриттів;
- навісний і поверхневий електромонтаж друкованих плат;



- складання та регулювання друкованих плат і електронного устаткування;
- автоматизоване тестування і перевірка електронного обладнання;
- автоматизоване складання електронних пластикових карт (контактних і безконтактних);
- офсетний поліграфія на пластиці (в тому числі при виготовлення пластикових карт);
- лиття підстав для пластикових карт.

Для виробництва військового обладнання створено самостійний підрозділ по збірці і регулюванню військового обладнання і його модулів - виробничий комплекс «Акація». Комплекс є замкнутим складальним виробництвом з висококваліфікованим інженерно-технічним персоналом, приладовою базою, засобами контролю якості і надійності виробів [22].

Підприємство розробило і при науково-технічній підтримки Міністерства Оборони України поставило на озброєння велика кількість засобів зв'язку та автоматизації військового призначення, яке в даний час виробляється серійно і поставляється до відповідних силових структур. Підприємство має ліцензію на ведення господарської діяльності з розроблення, виготовлення, реалізації, ремонту і модернізації військової техніки, дозвіл на проведення діяльності, пов'язаної з державною таємницею, ліцензію на здійснення діяльності в сфері технічного захисту інформації, зареєстровано в системі сертифікації УкрСЕПРО і відповідає ДСТУ ISO 9001: 2015.

ТОВ «Телекарт-Прилад» має величезний практичний досвід з випуску командних і командно-штабних машин різного призначення, підприємство володіє виробничими потужностями і висококваліфікованим інженерним і робочим персоналом, дозволяє виконувати роботи зі створення різних комплексів і засобів зв'язку та автоматизації.

Структура виробництва ТОВ «Телдекарт-Прилад» є послідовною та компактною, що оптимізує переміщення продукції на всіх стадіях її виробництва

та дозволяє економити ресурси. Нижче наведені основні положення організації та структури управління:

- управління на Підприємстві здійснюється згідно Статуту товариства, Положення про структуру, та іншим нормативним документам, які прийняті на Підприємстві;

- керівництво Підприємством здійснюється Радою директорів в складі: Генеральний директор, Директор з маркетингу, Перший заступник генерального директора, Директор з економіки та фінансів, Технічний директор;

- загальне керівництво Підприємством здійснює Генеральний директор;

- управління підприємством здійснюють функціональні директора, заступники генерального директора, начальники виробництв, ділянок, відділів і служб;

- управління роботою підрозділів підприємства здійснює керівник підрозділу.

На підприємстві «Телекарт-Прилад» діють 3 основні кодекси:

- Корпоративний Кодекс

- Кодекс ділової етики

- Кодекс етичної поведінки працівників ТОВ «Телекарт-Прилад»

під час здійснення публічних закупівель.

Розкриємо та проаналізуємо їх зміст.

Місія Підприємства – Розвиток людського потенціалу, професіоналізму та наукової думки, розробка Національних перспективних продуктів та технологій, удосконалення діючих та впровадження сучасних методів виробництва для підтримки статусу лідера в галузі приладобудування, розробки та виробництва систем зв'язку, телекомунікацій, енергетики та автоматизації, надійності та затребуваності провідним світовим виробникам [23].

Також, розглянемо та опишемо організаційну структуру опис на ТОВ «Телекарт-прилад». На малюнку 2.3 приведено схематичне зображення організаційної структури.

Підприємство ТОВ «Телекарт-прилад» працює за лінійно-функціональною організаційною структурою.

Окремо розглянемо основні функції планово-економічного відділу. Цей відділ займається керівництвом роботою з економічного планування на підприємстві, спрямованому на організацію раціональної господарської діяльності, виявлення та використання резервів виробництва з метою досягнення найбільшої економічної ефективності [24].

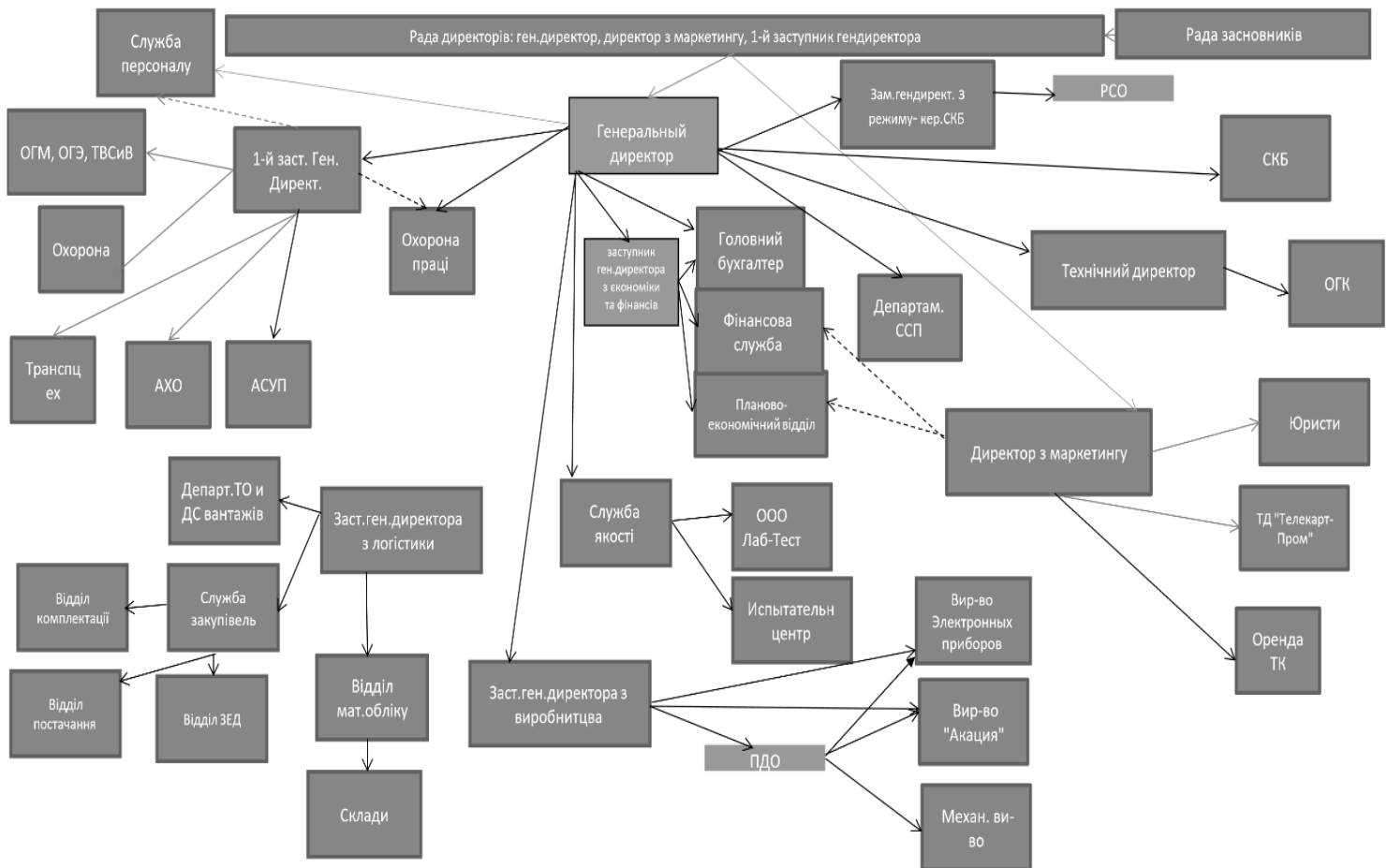


Рис. 2.3. Організаційна структура ТОВ "Телекарт - Прилад"

Отже, "Телекарт - Прилад" сьогодні - це потужна компанія, з величезним досвідом роботи в сфері приладобудування. Впроваджуючи нові системи управління та контролю якості, підприємство прагне до максимальної продуктивності і задоволення запитів найвимогливіших замовників.

## **2.2. Аналіз техніко-економічних показників діяльності підприємства**

Техніко-економічні показники — система вимірів, що характеризує матеріально-виробничу базу підприємства і комплексне використання ресурсів. Техніко-економічні показники застосовуються для планування й аналізу організації виробництва і праці, рівня техніки, якості продукції, використання основних і оборотних фондів, трудових ресурсів; встановлення прогресивних техніко-економічних норм і нормативів. Є показники загальні (єдині) для всіх підприємств і галузей і специфічні, що відображають особливості окремих галузей.

Показники або системи показників для вимірювання та оцінки результатів діяльності є важливим елементом інструментальної бази контролінгу. [25]

Центральна функція аналізу — пошук резервів підвищення ефективності виробництва на основі вивчення передового досвіду і досягнень науки та практики, а також розробка заходів щодо використання виявлених резервів у процесі господарської діяльності [26].

Розглянемо у таблиці 2.1 техніко-економічні показники, визначимо їх абсолютне відхилення та темп приросту.

У 2019 році у порівнянні з 2019 роком середньорічна вартість основних виробничих фондів зазнала спаду на 2,528 млн. грн. або 15,61. Фондоозброєність та фондоємність теж скоротилися на 17,25 % та 62,93 % відповідно. Всі інші показники зросли в 2019 році. Але 2020 рік для ТОВ «Телекарт-Прилад» став кризисним, тому що більшість показників зазнало спаду.

На основі отриманих даних складемо графіки та проаналізуємо кожен показник детальніше.

Проаналізуємо на рисунку 2.4 надходження від реалізованої продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» за період з 2018 року по 2020 рік.

За аналізований період підприємство збільшило надходження від реалізованої продукції більше ніж в два рази, а саме на 140,23%.

Таблиця 2.1

Техніко-економічні показники ТОВ «Телекарт-Прилад» за період з 2018 року по 2020 рік

| Показники  | 2018    | 2019    | 2020    | Відхилення 2019р. до 2018р. |        | Відхилення 2020р. до 2019р. |        | Відхилення 2020р. до 2018р. |        |
|--|---------|---------|---------|-----------------------------|--------|-----------------------------|--------|-----------------------------|--------|
|  |         |         |         | грн.                        | %      | грн.                        | %      | грн.                        | %      |
| Чистий дохід від РП, млн. грн.                               | 166,502 | 379,051 | 438,715 | 212,549                     | 127,66 | 59,664                      | 15,74  | 272,213                     | 163,49 |
| Собівартість РП, млн. грн.                                   | 136,535 | 218,496 | 331,059 | 81,961                      | 60,03  | 112,563                     | 51,52  | 194,524                     | 142,47 |
| Надходження від РП (товарів, робіт, послуг), млн. грн.       | 79,573  | 119,036 | 191,155 | 210,2705                    | 264,25 | 72,119                      | 60,59  | 111,582                     | 140,23 |
| Чистий прибуток, млн. грн.                                   | 9,096   | 81,443  | 59,006  | 72,347                      | 795,37 | -22,437                     | -27,55 | 49,91                       | 548,70 |
| Середньорічна вартість основних виробничих фондів, млн. грн. | 16,198  | 13,670  | 19,641  | -2,528                      | -15,61 | 5,971                       | 43,68  | 3,443                       | 21,26  |
| Середньорічна вартість активів, млн. грн.                    | 184,208 | 268,327 | 397,872 | 84,119                      | 45,67  | 129,545                     | 48,28  | 213,664                     | 115,99 |
| Вартість власного капіталу, млн. грн.                        | 37,707  | 80,34   | 70,268  | 42,631                      | 113,06 | -10,07                      | -12,53 | 32,561                      | 86,35  |
| Середньорічна чисельність робітників, осіб                   | 302     | 308     | 486     | 6                           | 1,99   | 178                         | 57,79  | 184                         | 60,93  |
| Фондоозброєність   | 0,054   | 0,044   | 0,040   | -0,009                      | -17,25 | -0,004                      | -8,94  | -0,013                      | -24,65 |
| Фондоємність   | 0,097   | 0,036   | 0,045   | -0,061                      | -62,93 | 0,009                       | 24,14  | -0,053                      | -53,98 |
| Фондовіддача, грн./грн.                                      | 10,28   | 27,73   | 22,34   | 17,450                      | 169,76 | -5,392                      | -19,45 | 12,058                      | 117,30 |
| Продуктивність праці, млн. грн.                              | 0,551   | 1,231   | 0,903   | 0,679                       | 123,22 | -0,328                      | -26,65 | 0,351                       | 63,73  |

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

На малюнку 2.5 відображена динаміка собівартості продукції, яку виробляє підприємство. За аналізований період даний показник виріс на 194,524 тисяч гривень чи на 142,47%. Зумовлена ця тенденція зростанням обсягу реалізованої продукції [Додаток А, Додаток Б].

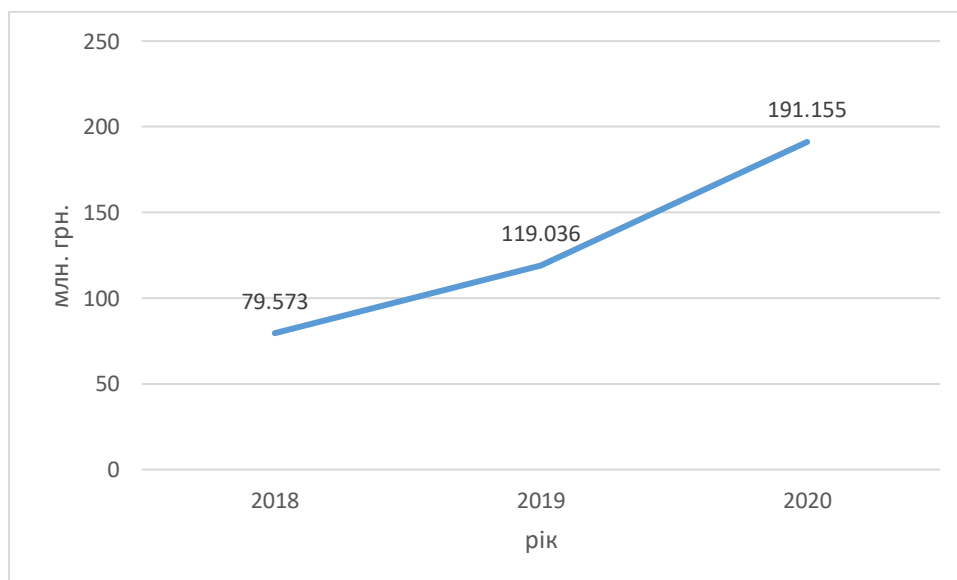


Рис. 2.4. Надходження від РП (товарів, робіт, послуг), тис. грн.

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

На малюнку 2.6 продемонстровано динаміку зміни середньорічної чисельності робітників. Візуальний аналіз побудованого графіка відображає тенденцію до зростання чисельності робітників підприємства.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів – це середньорічна вартість засобів праці, які беруть участь у процесі виробництва протягом тривалого періоду, при цьому не змінюють своєї натурально-речової форми і поступово частинами переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції.

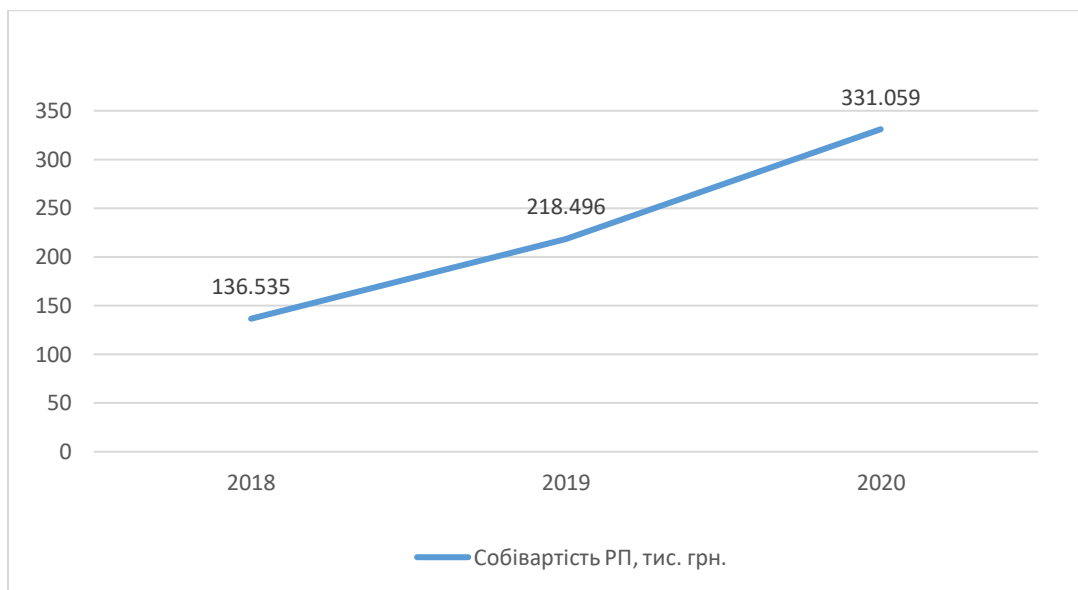


Рис. 2.5. Собівартість реалізованої продукції ТОВ "Телекарт-Прилад"

Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.

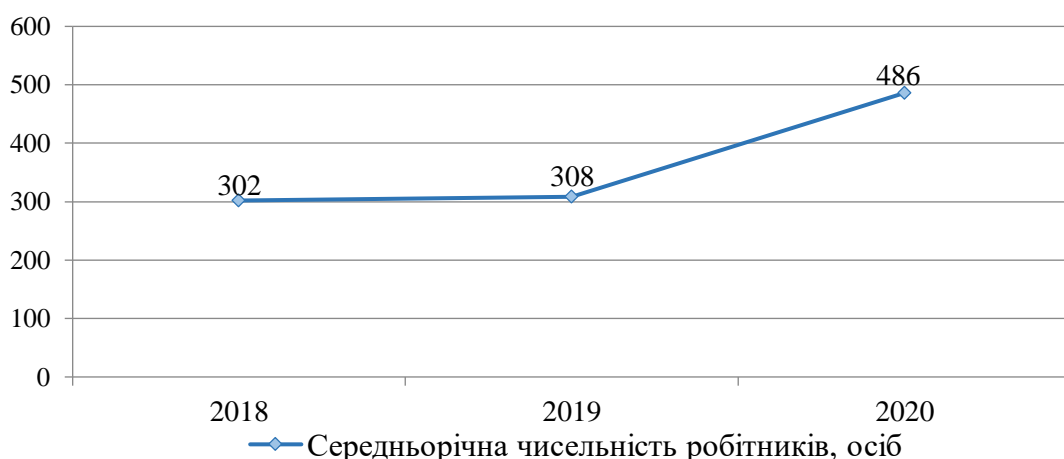


Рис. 2.6. Середньорічна чисельність робітників ТОВ "Телекарт-Прилад"

Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.

Вартість основних фондів підприємства за аналізований період незначно зросла (малюнок 2.3), а саме на 3,443 тисяч гривень або на 21,26 %. При цьому зниження фондівдачі в 2020 році у порівнянні з 2019 роком на 19,45% (малюнок 2.7) свідчить про зниження ефективності використання основних засобів [Додаток В, Додаток Г].



Рис. 2.7. Середньорічна вартість основних виробничих фондів ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

На малюнку 2.8 продемонстровано, що вартість власного капіталу підприємство у 2019 року у порівнянні з 2018 роком збільшило на 42,631 тисяч гривень або на 113,06%. Але у 2020 року у порівнянні з 2019 роком підприємство зазнало втрат на 10,07 тисяч гривень або на 12,53%.

Таким чином, у 2020 року у порівнянні з 2018 роком вартість власного капіталу ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшилася на 32,561 тисяч гривень або на 86,35% [Додаток В, Додаток Г].

Середньорічна вартість оборотних активів ТОВ "Телекарт-Прилад" у 2020 року у порівнянні з 2018 роком зросла на 207,642 тисяч гривень. Тобто темп прирости показника склав 125,12% (малюнок 2.9) [Додаток В, Додаток Г].

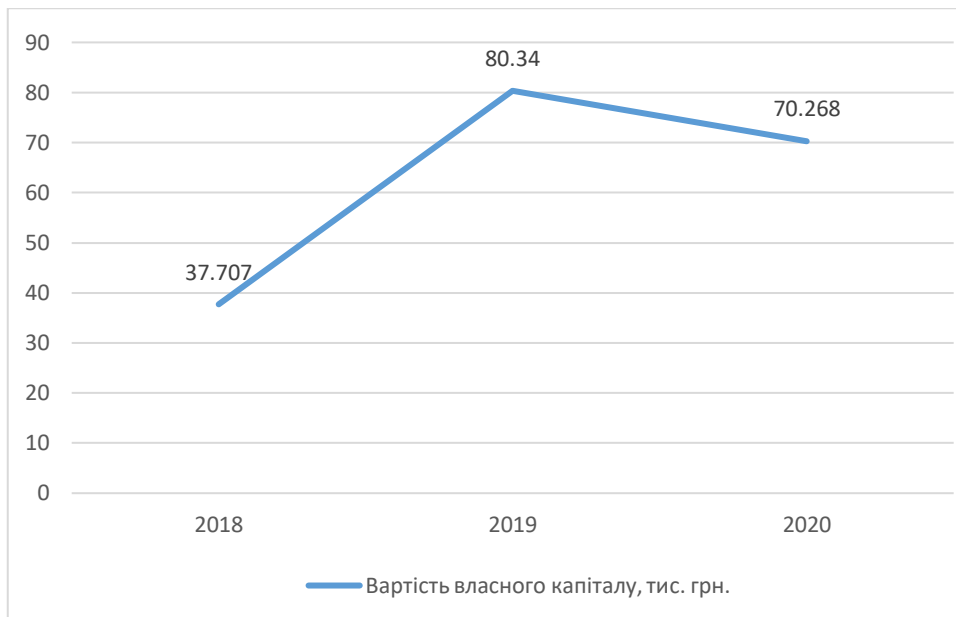


Рис. 2.8. Вартість власного капіталу ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Середньорічна вартість активів ТОВ "Телекарт-Прилад" у 2020 року у порівнянні з 2018 роком зросла на 213,664 тисяч гривень або на 115,99% (малюнок 2.10) [Додаток В, Додаток Г].



Рис. 2.9. Середньорічна вартість оборотних активів ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Продуктивність праці – це здатність конкретної праці створювати певну кількість продукції за одиницю робочого часу.



Даний показник розраховується за такою формулою:

$$ПП = \frac{ЧД}{ЧР}$$

Де ПП - продуктивність праці, ЧД – чистий дохід, а ЧР - середньорічна чисельність робітників.



Рис. 2.10. Середньорічна вартість активів ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Розрахуємо продуктивність праці за три роки для ТОВ "Телекарт-Прилад".

$$ПП\ 2018 = \frac{166,502\ \text{млн.грн.}}{302} = 0,551\ \text{млн. грн.}$$

$$ПП\ 2019 = \frac{379,051\ \text{млн.грн.}}{308} = 1,231\ \text{млн. грн.}$$

$$ПП\ 2020 = \frac{438,715\ \text{млн.грн.}}{486} = 0,903\ \text{млн. грн.}$$

Динаміка зміни цього показника продемонстрована на малюнку 2.11. У 2019 року у порівнянні з 2018 роком продуктивність праці зросла на 0,679 тисяч гривень або на 123,22%, тобто виробництво продукції на одиницю робочого часу збільшилося. Але у 2020 року у порівнянні з 2019 роком даний показник зменшився на 0,328 тисяч гривень або на 26,65 %. Тобто загалом, у 2020 року у порівнянні з 2018 роком продуктивність праці зросла на 0,351 тисяч гривень або на 63,73 % [Додаток А, Додаток Б].

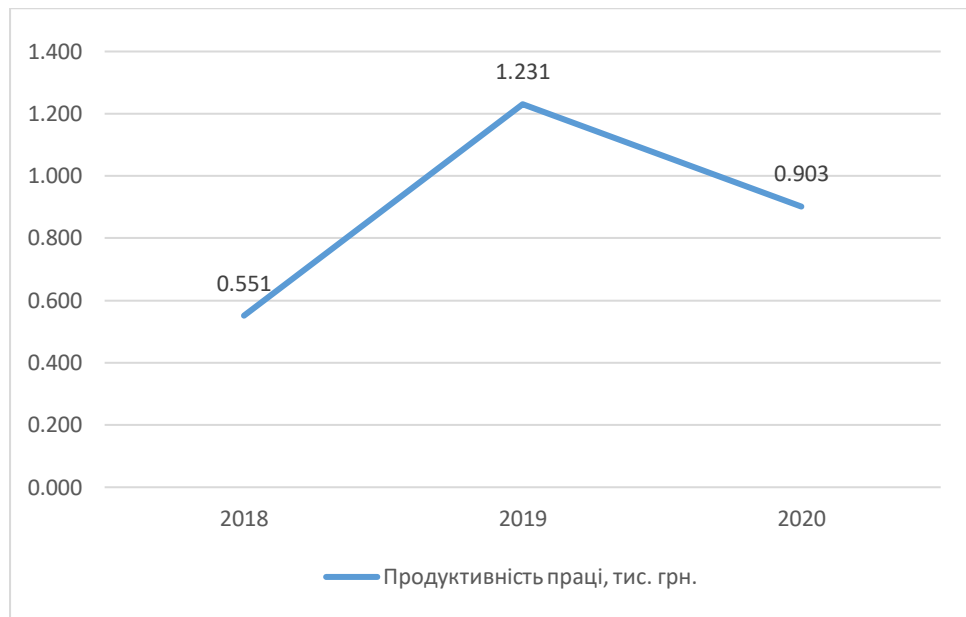


Рис. 2.11. Продуктивність праці на ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Фондовіддача - показник ділової активності компанії, який демонструє ефективність використання основних засобів підприємства. Значення показника говорить про те, скільки продукції вироблено та скільки надано послуг на кожен гривню фінансових ресурсів вкладену в основні засоби. Застосовуючи цей індикатор можна зрозуміти ефективність використання основних засобів підприємства.

Фондовіддача розраховується за наступною формулою:

$$ФВ = \frac{ЧД}{ОВФ}$$

Де ФВ - фондівіддача, ЧД – чистий дохід, а ОВФ - середньорічна вартість основних виробничих фондів. Розрахуємо фондівіддачу у 2018-2020 роках для ТОВ "Телекарт-Прилад".

$$ФВ\ 2018 = \frac{166,502\ \text{млн.грн.}}{16,198\ \text{млн.грн.}} = 10,28\ \text{млн. грн.}$$

$$ФВ\ 2019 = \frac{379,051\ \text{млн.грн.}}{13,670\ \text{млн.грн.}} = 27,73\ \text{млн. грн.}$$

$$ФВ\ 2020 = \frac{438,715\ \text{млн.грн.}}{19,641\ \text{млн.грн.}} = 22,34\ \text{млн. грн.}$$

На малюнку 2.12 продемонстровано динаміку фондівіддачі за три роки. З 2018 по 2019 спостерігався висхідний тренд, проте у 2020 році відбувся різкий спад показника. Можливо, його причиною стала економічна криза, спричинена всесвітньою пандемією.

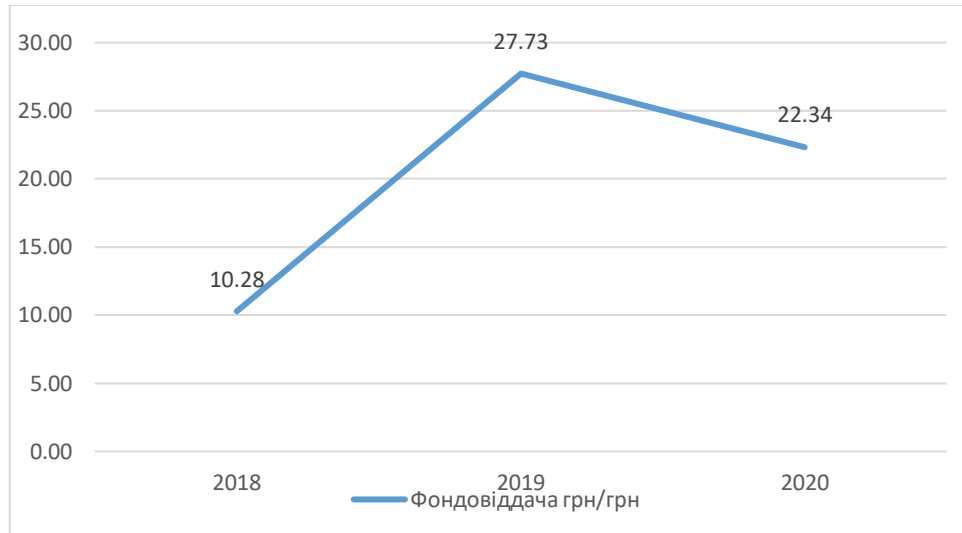


Рис. 2.12. Динаміка фондівіддачі підприємства

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Фондоємність - це показник, зворотний фондівіддачі, який показує величину вартості основних фондів, що припадає на одиницю продукції, випущену підприємством. Даний показник служить для визначення ефективності використання основних фондів організації.

Фондоємність розраховується за наступною формулою:

$$ФЄ = \frac{ОВФ}{ЧД}$$

Де ФЄ – фондоємність, ОВФ - середньорічна вартість основних виробничих фондів, а ЧД – чистий дохід. Розрахуємо фондоємність у 2018-2020 роках для ТОВ "Телекарт-Прилад".

$$ФЄ\ 2018 = \frac{16,198\ \text{млн.грн.}}{166,502\ \text{млн.грн.}} = 0,097\ \text{млн. грн.}$$

$$ФЄ\ 2019 = \frac{13,670\ \text{млн.грн.}}{379,051\ \text{млн.грн.}} = 0,036\ \text{млн. грн.}$$

$$ФЄ\ 2020 = \frac{19,641\ \text{млн.грн.}}{438,715\ \text{млн.грн.}} = 0,045\ \text{млн. грн.}$$

Проаналізуємо графік динаміки фондоємності (рис. 2.13). Рівень фондоємності з 2018 року падав і навіть у 2020 році він не піднявся вище за початковий показник, що говорить про те, що ТОВ "Телекарт-Прилад" зменшувало вартість основних фондів на одиницю продукції [11].

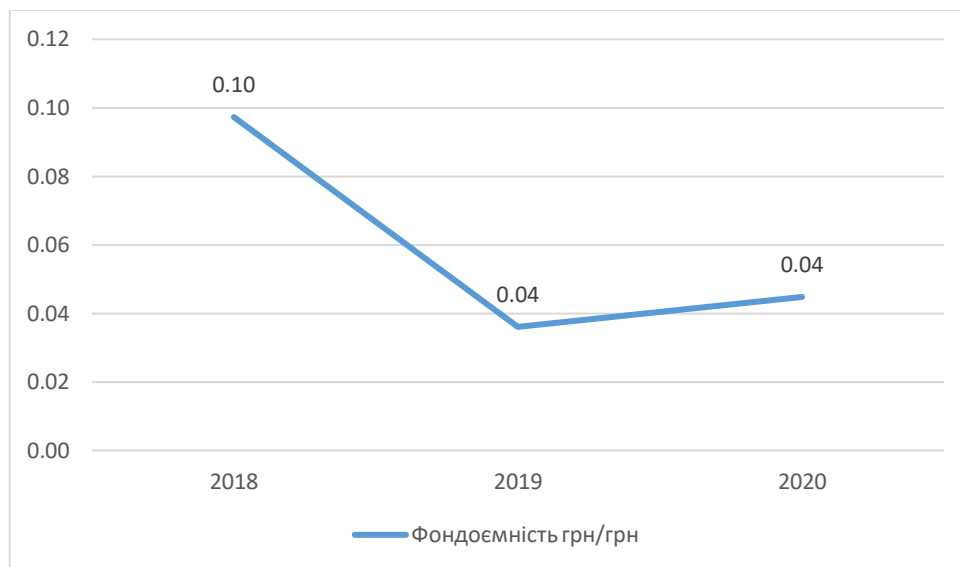


Рис. 2.13. Динаміка фондоємності підприємства

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Фондоозброєність праці поряд з іншими показниками, такими як фондівіддача та фондомісткість, сприяє визначенню і встановленню того, наскільки ефективно менеджмент підприємства використовує основні засоби. Фондоозброєність - це вартість основних виробничих фондів, що припадає на одного працівника.

Даний показник розраховується за такою формулою:

$$FO = \frac{ЧД}{ЧР}$$

Де FO – фондоозброєність, ОВФ - середньорічна вартість основних виробничих фондів, а ЧР - середньорічна чисельність робітників. Розрахуємо фондоозброєність у 2018-2020 роках для ТОВ "Телекарт-Прилад".

$$FO\ 2018 = \frac{16,198\ \text{млн.грн.}}{302} = 0,097\ \text{млн. грн.}$$

$$FO\ 2019 = \frac{13,670\ \text{млн.грн.}}{308} = 0,036\ \text{млн. грн.}$$

$$FO\ 2020 = \frac{19,641\ \text{млн.грн.}}{486} = 0,045\ \text{млн. грн.}$$

На малюнку 2.14 продемонстровано динаміку фондоозброєності за чотири роки. Візуальний аналіз побудованого графіка відображає тенденцію до зниження рівня фондоозброєності підприємства. Ця тенденція зумовлена тим, що з 2018 по 2020 рік середньорічна чисельність робітників зросла на 60,93%, а середньорічна вартість основних виробничих фондів у той же період збільшилася лише на 21,26%.

Таким чином, найвищий показник фондоозброєності спостерігається у 2018 році і він становив 0,05 тисяч гривень на особу, а найменший у останньому році досліджуваного періоду та склав 0,04 тисяч гривень на особу. Тобто у 2018 році кількість продукції, виробленої одним працівником на підприємстві, є найвищою [Додаток В, Додаток Г].

Поліпшення використання оборотного капіталу в сучасних умовах набуває все більш актуального значення, тому що матеріальні та грошові ресурси, що вивільняються при цьому, є додатковим внутрішнім джерелом подальших інвестицій. Рациональне та ефективне використання оборотних засобів сприяє підвищенню фінансової стійкості організації та її платоспроможності. У умовах організація своєчасно і повністю виконує свої розрахунково-платіжні зобов'язання, що дозволяє успішно здійснювати комерційну діяльність.

Ефективність використання оборотних засобів характеризується системою економічних показників: коефіцієнтом оборотності оборотних засобів, коефіцієнтом завантаження та періодом одного обороту.

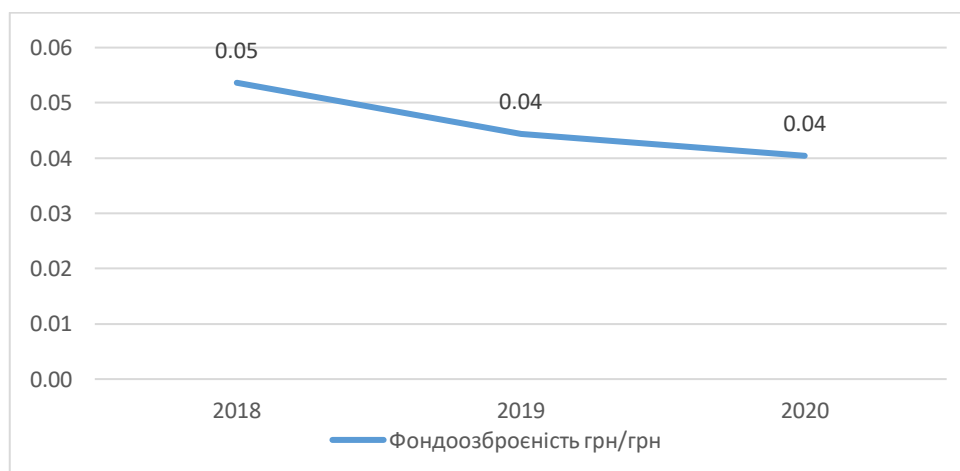


Рис. 2.14. Динаміка фондоозброєності підприємства

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Проаналізуємо ефективність використання оборотних коштів ТОВ "Телекарт-Прилад" в 2018-2020 роках у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз ефективності використання оборотних коштів

ТОВ "Телекарт-Прилад"

| Показники                        | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Відхилення 2018/2015 |                  |
|----------------------------------|----------|----------|----------|----------------------|------------------|
|                                  |          |          |          | Абсолютне            | Темп приросту, % |
| Коефіцієнт завантаження, грн     | 0,097    | 0,036    | 0,045    | -0,053               | -53,98           |
| Коефіцієнт оборотності, оборотів | 10,28    | 27,73    | 22,34    | 12                   | 117,30           |
| Період одного обороту, дні       | 35,02    | 12,98    | 16,12    | -19                  | -53,98           |

*Джерело: складено автором на підставі звітності підприємства*

Коефіцієнт завантаження показує, скільки оборотних коштів підприємства припадає на одну гривню реалізованої продукції. Цей показник у 2018, 2019 та 2020 роках становив відповідно 0,097, 0,036 та 0,045. Тобто у 2020 році на кожну гривню реалізованої продукції припадало 0,45 копійок оборотних коштів підприємства, що на 0,053 копійок або 53,98% менше у порівнянні з 2018 роком.

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання. Під оборотністю оборотних засобів розуміється тривалість одного повного кругообігу коштів із перетворення оборотних засобів у грошової формі на виробничі запаси і до виходу готової продукції і на її реалізації. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів у 2018, 2019 та 2020 роках становив відповідно 10,28, 27,73 та 22,34. Тобто у 2020 році кількість оборотів оборотних коштів склало 22,34 обороти, що на 12 оборотів більше, ніж у 2018 році, але на 5 оборотів менше у порівнянні з 2019 роком.

Загалом один оборот оборотних засобів тривав у 2020 році 16 днів, що на 19 днів або 53,98% менше у порівнянні з 2018 роком, але на 4 дня або 24,14 % більше у порівнянні з 2019 роком.

Отже, ефективність використання оборотних коштів ТОВ "Телекарт-Прилад" зросла в 2019 році, але впала у 2020 році.

Проаналізуємо операційні витрати на виробництво продукції за економічними елементами витрат ТОВ "Телекарт-Прилад" в 2018-2020 роках у таблиці 2.3 [Додаток А, Dodatok Б].

Таблиця 2.3

Аналіз операційних витрат на виробництво продукції за економічними елементами витрат ТОВ "Телекарт-Прилад" в 2018-2020рр.

| Елементи витрат                  | 2018     |              | 2019     |              | 2020     |              | Відхилення 2020/2018 |         |              |
|----------------------------------|----------|--------------|----------|--------------|----------|--------------|----------------------|---------|--------------|
|                                  | млн. грн | Пит. вага, % | млн. грн | Пит. вага, % | млн. грн | Пит. вага, % | млн. грн             | %       | Пит. ваги, % |
| Матеріальні витрати              | 123,996  | 79,40        | 182,936  | 63,89        | 185,147  | 48,12        | 61,151               | 49,3169 | -31,29       |
| Витрати на оплату праці          | 23,46    | 15,02        | 54,189   | 18,93        | 87,995   | 22,87        | 64,535               | 275,085 | 7,84         |
| Відрахування на соціальні заходи | 5,055    | 3,24         | 11,727   | 4,10         | 17,965   | 4,67         | 12,91                | 255,391 | 1,43         |
| Амортизація                      | 2,343    | 1,50         | 3,133    | 1,09         | 7,628    | 1,98         | 5,285                | 225,566 | 0,48         |
| Інші операційні витрати          | 1,305    | 0,84         | 34,349   | 12,00        | 86,06    | 22,37        | 84,755               | 6494,64 | 21,53        |
| Разом                            | 156,159  | 100          | 286,334  | 100          | 384,795  | 100          | 228,636              | 7299,99 | -            |

Найбільшу частку витрат займають матеріальні витрати. У 2018 році вони займали 79,4% (рис. 2.15) від всіх витрат, а у 2020 році - 48,12% (рис. 2.16). Тобто часта матеріальних витрат зменшилася за досліджуваний період на 61,151 млн. грн. або зменшила свою питому вагу на 31,29%.

Водночас значно зросла частка інших операційних витрати, а саме на 84,755 млн. грн. або збільшила свою питому вагу на 21,52%. Інші операційні витрати

займали найменшу частку у 2018 році, а у 2019 та 2020 роках посіли вже третє місце після витрат на оплату праці.

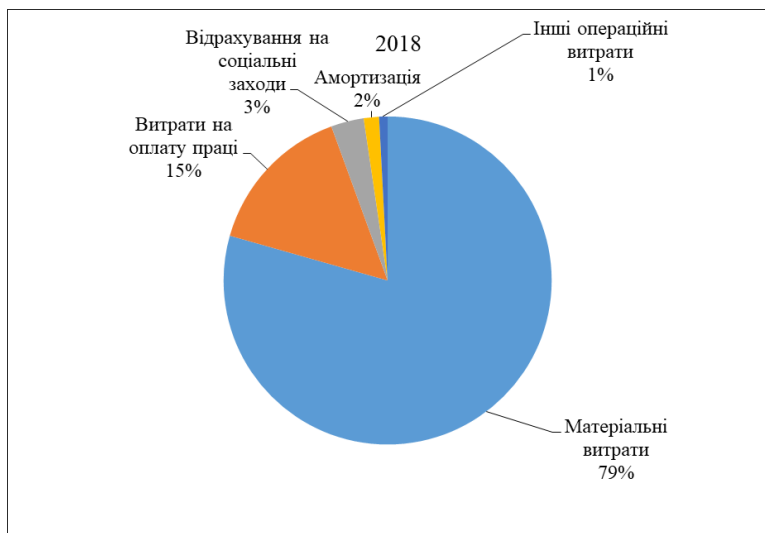


Рис. 2.15. Структура собівартості продукції ТОВ "Телекарт-Прилад" у 2018 році

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Витрати на оплату праці, у свою чергу, теж протягом досліджуваного періоду збільшили свою часту на 7,84%. А отже часта відрахувань на соціальні заходи виросла на 1,43%.

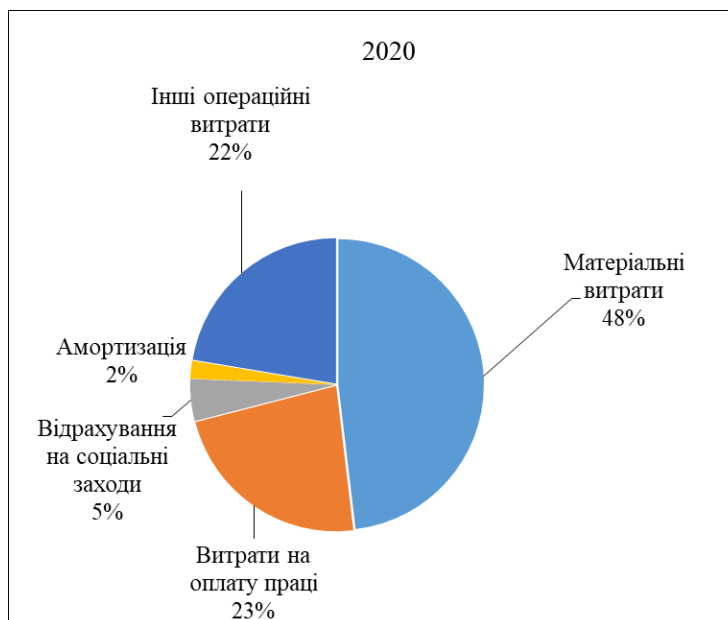


Рис. 2.16. Структура собівартості продукції ТОВ "Телекарт-Прилад" у 2020 році

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*



Питома вага відрахувань на амортизацію у 2019 році незначно зменшилася, але у 2020 році стала складати 1,98%, таким чином збільшившись на 0,48% у порівнянні з 2018 роком.

Отже, тільки частка одного елемента зменшилася у 2020 році у порівнянні з 2018 роком – матеріальних витрат. Частки усіх інших елементів продемонстрували висхідну тенденцію протягом досліджуваного періоду, окрім частки витрат на амортизацію, які хоч й зросли в 2020 році у порівнянні з 2018 роком, але зменшилася у 2019 році.

Далі розглянемо у таблиці 2.4 фінансові показники діяльності ТОВ “Телекарт-Прилад” за 2018-2020 роки.

Таблиця 2.4

Основні фінансові показники діяльності ТОВ “Телекарт-Прилад” за 2018-2020 рр., млн. грн.

| Показники  | Роки    |         |         | Абсолютне відхилення (+, -) | Темп приросту (%) |
|--|---------|---------|---------|-----------------------------|-------------------|
|  | 2018    | 2019    | 2020    | 2020-2018 рр.               | 2020-2018 рр.     |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 166,502 | 379,051 | 438,715 | 272,213                     | 163,49            |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)   | 136,535 | 218,496 | 331,059 | 194,524                     | 142,47            |
| Валовий прибуток   | 29,967  | 160,555 | 107,656 | 77,689                      | 259,25            |
| Інші операційні доходи   | 0,778   | 2,122   | 1,237   | 0,459                       | 59,00             |
| Адміністративні витрати  | 17,51   | 31,768  | 27,463  | 9,953                       | 56,84             |
| Витрати на збут  | 0,809   | 1,721   | 0,512   | -0,297                      | -36,71            |
| Операційні витрати на виробництво                              | 156,159 | 286,334 | 384,795 | 228,636                     | 146,41            |
| Інші операційні витрати  | 1,305   | 34,349  | 86,06   | 84,755                      | 6494,64           |
| Фінансові результати від операційної діяльності                | 11,121  | 94,838  | 55,157  | 44,036                      | 395,97            |
| Інші фінансові доходи  | 0,410   | 8,949   | 12,634  | 12,224                      | X                 |
| Фінансові витрати  | 0,214   | 0,344   | 0,331   | 0,117                       | 54,67             |
| Фінансовий результат до оподаткування                          | 11,317  | 103,817 | 67,607  | 56,29                       | 497,39            |
| Чистий фінансовий результат                                    | 9,096   | 81,443  | 59,006  | 49,91                       | X                 |

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

У кінці даного підрозділу можна зробити висновок, що, загалом, усі техніко-економічні та фінансові показники підприємства ТОВ "Телекарт-Прилад" зросли, але деякі все ж зазнали спаду у 2020 році у порівнянні з 2019 роком у зв'язку із зовнішніми факторами.

### 2.3. Аналіз прибутковості та рентабельності ТОВ "Телекарт-Прилад"

При аналізі показників рентабельності підприємства незмінно використовуються дані про чистий прибуток. У зв'язку з цим необхідно проаналізувати динаміку чистого доходу від реалізації продукції ТОВ "Телекарт-Прилад", так як саме цей показник має найбільший вплив на рівень чистого прибутку.

Візуальний аналіз побудованого графіка на малюнку 2.17 відображає тенденцію до зростання чистого доходу від реалізації продукції. У 2019 року у порівнянні з 2018 роком підприємство збільшило свій чистий дохід на 212,549 тисяч гривень або на 127,66 %. А у 2020 року у порівнянні з 2019 роком - на 59,664 тисяч гривень або на 15,74 %. Таким чином, у 2020 року у порівнянні з 2018 роком дохід від реалізації продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшилася на 272,213 тисяч гривень або на 163,49% [Додаток А, Додаток Б].

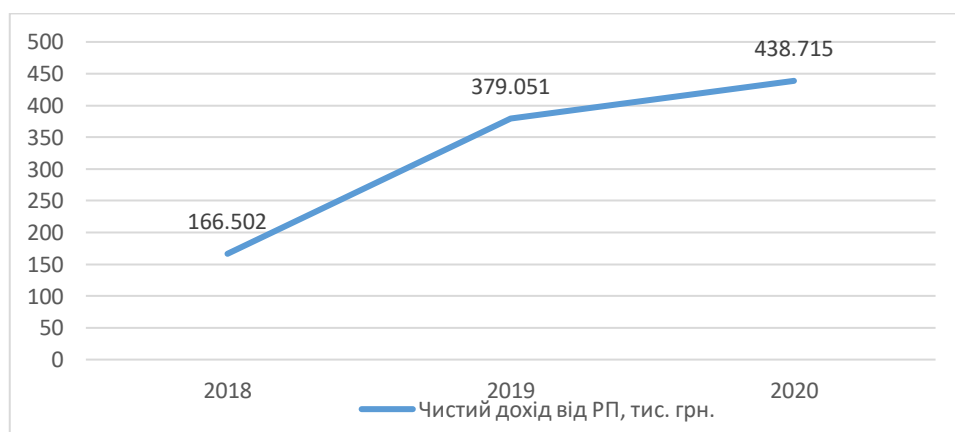


Рис. 2.17. Чистий дохід ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Вчений економіст Покропивний С. Ф. висвітлює, що «прибуток - це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства» [27].

Точна оцінка чистого прибутку є важливою, оскільки це фактична сума прибутку, яку отримують власники бізнесу. Незалежно від того, скільки продажів або доходів приносить компанія, вона не обов'язково буде успішною, якщо її витрати високі і вона не здатна принести розумну віддачу своїм власникам.

Проаналізуємо чистий прибуток ТОВ "Телекарт-Прилад" за три роки на малюнку 2.18. У 2019 року у порівнянні з 2018 роком даний показник зростає на 72,347 тисяч гривень або на 795,37%. Таке різке зростання зумовлене тим, що чистий дохід підприємства в цей рік збільшилося в 2,3 рази, а собівартість лише в 1,6 раз. Але вже у 2020 року у порівнянні з 2019 роком чистий прибуток зменшився на 22,437 тисяч гривень або на 27,55 %, що зумовлено зовнішніми факторами. Тобто загалом, у 2020 року у порівнянні з 2018 роком чистий прибуток зріс на 49,91 тисяч гривень або на 548,70% [Додаток А, Dodatok Б].



Рис. 2.18. Чистий прибуток ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Перейдемо до обчислення, аналізу та порівняння між собою різних показників рентабельності підприємства.

$$\text{Рентабельність продукції (ROM) 2018} = \frac{9,096}{136,535} * 100\% = 6,662\%$$

$$\text{Рентабельність продукції (ROM) 2019} = \frac{81,443}{218,496} * 100\% = 37,274\%$$

$$\text{Рентабельність продукції (ROM) 2020} = \frac{59,006}{331,059} * 100\% = 17,823\%$$

Показник виріс у 2020 році у порівнянні з 2018 роком на 11,16%.

$$\text{Рентабельність продажів (ROS) 2018} = \frac{9,096}{166,502} * 100\% = 5,463\%$$

$$\text{Рентабельність продажів (ROS) 2019} = \frac{81,443}{379,051} * 100\% = 21,486\%$$

$$\text{Рентабельність продажів (ROS) 2020} = \frac{59,006}{438,715} * 100\% = 13,450\%$$

Показник виріс у 2020 році у порівнянні з 2018 роком на 7,99%.

Рентабельність оборотних активів (ROCA) 2018

$$= \frac{9,096}{165,952} * 100\% = 5,481\%$$

Рентабельність оборотних активів (ROCA) 2019

$$= \frac{81,443}{251,957} * 100\% = 32,324\%$$

Рентабельність оборотних активів (ROCA) 2020

$$= \frac{59,006}{373,594} * 100\% = 15,794\%$$

Показник виріс у 2020 році у порівнянні з 2018 роком на 10,31%.

$$\text{Рентабельність активів 2018} = \frac{9,096}{184,208} * 100\% = 4,938\%$$

$$\text{Рентабельність активів 2019} = \frac{81,443}{268,327} * 100\% = 30,352\%$$

$$\text{Рентабельність активів 2020} = \frac{59,006}{397,872} * 100\% = 14,830\%$$

Показник виріс у 2020 році у порівнянні з 2018 роком на 9,89%.

$$\text{Рентабельність власного капіталу (ROE) 2018} = \frac{9,096}{37,707} * 100\% = 24,123\%$$

$$\text{Рентабельність власного капіталу (ROE) 2019} = \frac{81,443}{80,34} * 100\% = 101,375\%$$

$$\text{Рентабельність власного капіталу (ROE) 2020} = \frac{59,006}{70,268} * 100\% = 83,973\%$$

Показник виріс у 2020 році у порівнянні з 2018 роком на 59,85%.

$$\text{Рентабельність трудових ресурсів 2018} = \frac{9,096}{302} * 100\% = 3,01\%$$

$$\text{Рентабельність трудових ресурсів 2019} = \frac{81,443}{308} * 100\% = 26,44\%$$

$$\text{Рентабельність трудових ресурсів 2020} = \frac{59,006}{486} * 100\% = 12,14\%$$

Показник виріс у 2020 році у порівнянні з 2018 роком на 9,13%.

$$\text{Рентабельність фонду зарплати 2018} = \frac{9,096}{23,460} * 100\% = 38,772\%$$

$$\text{Рентабельність фонду зарплати 2019} = \frac{81,443}{54,189} * 100\% = 150,294\%$$

$$\text{Рентабельність фонду зарплати 2020} = \frac{59,006}{87,995} * 100\% = 67,056\%$$

Показник виріс у 2020 році у порівнянні з 2018 роком на 28,28%.

В таблиці 2.5 згрупуємо і проаналізуємо динаміку показників рентабельності ТОВ "Телекарт-Прилад" з 2018 року по 2020 рік та порівняємо їх між собою. Усі показники досягли найвищого рівня у 2019 році та знизилися у 2020 році у зв'язку з тим, що чистий прибуток знизився на 27,55%.

Скорочення чистого прибутку пов'язано із тим, що собівартість підприємства збільшилася на 35,78% більше ніж чистий дохід.

Найбільшим значенням у 2018 та 2019 роках є рентабельність фонду зарплати. Але у 2020 році вона зменшилася на 83,24 відсоткових пунктів у порівнянні з 2019 роком. Що пов'язано з тим, що середньорічна чисельність робітників у тому самому періоді збільшилася на 57,79%, а чистий прибуток зменшився на -27,55%. Також слід зазначити, що операційні витрати підприємства різко зросли у 2020 році через підвищення дебіторської заборгованості, що теж, у свою чергу, вплинуло на рівень чистого прибутку у цьому році.

Саме тому лідерство серед показників у 2020 році зайняла рентабельність власного капіталу, яка на відміну від рентабельності фонду зарплати знизилася у 2020 році порівняно з 2019 лише на 17,40%.

Загалом, протягом усього досліджуваного періоду рентабельність власного капіталу у підприємства дуже висока. Це означає, що підприємство для реалізації своєї діяльності користується кредитними коштами.

Найменшим значенням є рентабельність трудових ресурсів. У 2019 році вона збільшилася на 23,43 відсоткових пунктів, а у наступному році впала на 14,30 пункти і стала дорівнювати лише 12,14%.

Таблиця 2.5

Аналіз динаміки показників рентабельності  
ТОВ "Телекарт-Прилад" в 2015-2018рр.

| Показник   | 2018    | 2019    | 2020    | Абсолютне відхилення 2018/2020 | Абсолютне відхилення 2019/2020 |
|--|---------|---------|---------|--------------------------------|--------------------------------|
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн.грн. | 166,502 | 379,051 | 438,715 | 272,21                         | 59,66                          |
| Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, млн.грн. | 11,317  | 103,817 | 67,607  | 56,29                          | -36,21                         |
| Чистий прибуток, млн.грн.  | 9,096   | 81,443  | 59,006  | 49,91                          | -22,44                         |
| Собівартість реалізованої продукції, млн.грн.                            | 136,535 | 218,496 | 331,059 | 194,52                         | 112,56                         |
| Середньорічна вартість активів, млн.грн.                                 | 184,208 | 268,327 | 397,872 | 213,66                         | 129,55                         |
| Середньорічна вартість власного капіталу, млн.грн.                       | 165,952 | 251,957 | 373,594 | 207,64                         | 121,64                         |
| Рентабельність продаж (ROS), %   | 5,463   | 21,486  | 13,450  | 7,99                           | -8,04                          |
| Рентабельність продукції (ROM), %  | 6,662   | 37,274  | 17,823  | 11,16                          | -19,45                         |
| Рентабельність оборотних активів (ROCA), %                               | 5,481   | 32,324  | 15,794  | 10,31                          | -16,53                         |
| Рентабельність основних засобів (POFA), %                                | 56,155  | 595,779 | 300,423 | 244,27                         | -295,36                        |
| Рентабельність активів (ROA), %  | 4,938   | 30,352  | 14,830  | 9,89                           | -15,52                         |
| Рентабельність власного капіталу (ROE), %                                | 5,481   | 32,324  | 15,794  | 10,31                          | -16,53                         |
| Рентабельність власного оборотного капіталу, %                           | 24,123  | 101,375 | 83,973  | 59,85                          | -17,40                         |
| Рентабельність авансованого капіталу, %                                  | 4,938   | 23,108  | 13,310  | 8,37                           | -9,80                          |
| Рентабельність виробничих ресурсів, %                                    | 5,825   | 28,443  | 15,334  | 9,51                           | -13,11                         |
| Рентабельність всіх ресурсів, %  | 2,598   | 15,654  | 7,649   | 5,05                           | -8,01                          |

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

На малюнку 2.19 проаналізуємо динаміку показників рентабельності ТОВ "Телекарт-Прилад" з 2018 року по 2020 рік.

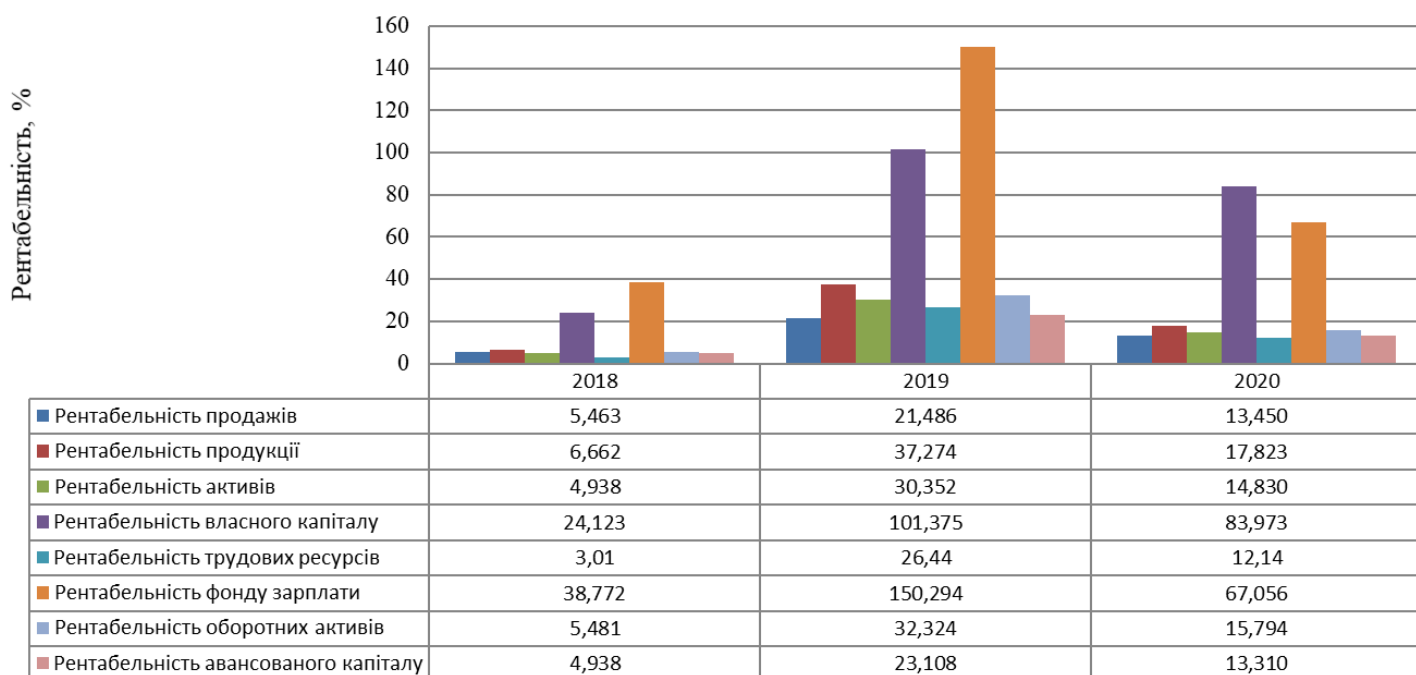


Рис. 2.19. Порівняння динаміки показників рентабельності  
ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Отже, зниження рівня чистого прибутку у 2020 році порівняно з 2019 роком призвело до зниження показників рентабельності.

### **РОЗДІЛ 3 РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТОВ "ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД"**

Ефективність діяльності будь-якої компанії залежить від обраних стратегії та тактики, які варто ґрунтувати на актуальних умовах політичного та економічного середовища. У постійно мінливих, непередбачених обставинах воєнного часу та економічній кризі прогнозування кон'юнктури товарних та фінансових ринків з урахуванням особливостей економіки, а також побудова ефективної бізнес-моделі набувають ще більшої важливості.

Для прогнозування динамічних змін у зовнішньому середовищі діяльності підприємства використовують моделі DSGE (динамічні стохастичі моделі загальної рівноваги). Ці моделі можуть базуватись на взаємозв'язку чотирьох компонентів: домогосподарства, підприємства, центральний банк та іноземний сектор. Оцінка цієї моделі проводиться за дев'ятьма часовими рядами. Основні змінні, які враховуються при оцінці: споживання, внутрішня інфляція, доходи від експорту, внутрішня відсоткова ставка, реальний валютний курс, реальна заробітна плата, іноземна відсоткова ставка, іноземний випуск та інфляція [28].

Саме здатність гнучко реагувати на зміну зовнішніх умов шляхом пристосування внутрішніх характеристик й є адаптаційними можливостями підприємства. Чим більше у підприємства адаптаційних можливостей, тим вище вірогідність досягнення ним запланованих цілей в умовах зовнішньої середовища, що динамічно розвивається [29].

Одним із напрямів сучасних світових досліджень з управління бізнес-процесами підприємства виступає управління за допомогою створення бізнес-моделей. Бізнес-моделі формуються для створення більш простих елементів для аналізу, таких як: продукт, підприємством, сфера діяльності або ж мережа. Проте зростаюча кількість взаємозв'язків між компонентами бізнес-моделей створюють труднощі із формуванням дійсно ефективної бізнес-моделі.



Автори Kim SK та Min S у своїй роботі наголошують, що підприємства повинні розробляти нові інноваційні бізнес-моделі, формуючи водночас ефекти синергії. Новітні бізнес-моделі, що створюють умови для управління бізнес-процесами з метою адаптації до змін включають управління всіма бізнес-процесами підприємства, створюючи в такий спосіб додаткові переваги для підприємства [30].

Одним із найрозповсюджених підходів до основних компонент під час формування бізнес-моделей є наступна їх структура, описана в роботі Osterwalder A та Pigneur Y: головний і центральний компонент під час формування бізнес-моделі – вартість пропозиції, яка формується на базі дослідження та врахування: активів; ресурсів; партнерів; структури витрат підприємства.

На основі дослідження сегменту споживачів, взаємозв'язків споживачів, каналів розповсюдження та напрямків формування доходів виявляються напрями формування вартості пропозиції підприємства та ті канали, завдяки яким цільова вартість може бути досягнена. Тобто при такому підході основні бізнеспроцеси підприємства розглядають у розрізі головних наведених компонент.

Згідно із дослідженнями Verends H, Smits A, Reymen I та Podoynitsyna K формування бізнес-моделей повинно базуватись на: концептуалізації та творчому підході, адаптації та експериментах. таким чином, автори конкретизують сутність головних елементів механізму формування сучасних бізнес-моделей [30]:

- концептуалізація: розробка концепцій, ідей та аналізів для одного або декількох компонентів бізнес-моделей та їх взаємозв'язків, без фактичної зміни або створення будь-якого компонента.
- творчий підхід: створення нових компонентів бізнес-моделей або нової, суттєвої частини компонентів, отриманих із ідей та аналізу компонентів та відносин між компонентами.
- адаптація: зміна компонентів бізнес-моделей на основі досвіду, накопиченого під час роботи бізнес-моделей.

– експерименти: цілеспрямовані заходи для вивчення та перевірки, планування, проектування, і виконання у контрольованих ситуаціях для розробки нових знань.

Розглянемо найрелевантніші, на нашу думку, бізнес-моделі для підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад».

У моделі STOF, запропонованої авторами одиницею аналізу є запропонована послуга, а модель має п'ять компонентів, тобто: вартість пропозиції, сервіс, технології, організаційні та фінансові компоненти. У рамках цінової пропозиції модель містить передбачувану, доставлену, очікувану та сприйняту цінність. Сегментація ринку, контекст використання, зусилля, які необхідно зробити споживачеві та відносинам з клієнтами, включаються в сервісний компонент, а в технічному компоненті – архітектура службової платформи, пристрої доступу, канали та додатки, а також додаткові функції, такі як безпека та конфіденційність. У організаційному компоненті обговорюється стратегічний інтерес до участі у наданні послуг і доступ до критичних ресурсів і можливостей. У фінансовій складові містяться інвестиції, витрати, доходи, враховуючи модель ціноутворення та ризику.

Заслуговує на увагу також модель CSOFT. Компоненти CSOFT схожі на STOF: клієнт, сервіс, організація, технології та фінанси. Мета полягає в аналізі кількох бізнес моделей у межах однієї фірми [30].

Дані бізнес-моделі було запропоновано, тому що вони забезпечать найвищі показники рентабельності, оскільки задовольняють основні вимоги специфічного підприємства та ризикового середовища. ТОВ «Телекарт-Прилад» виробляє різноманітну продукцію для різноманітних споживачів. Це не тільки компанія B2C та B2B, а також компанія, яка співпрацює з державою на регулярній основі. Продукція, яку виробляє підприємство, відрізняється особливою різноманітністю, а саме: від електролічильників до командно-штабних машин. Ці два фактори вимагають від бізнес-моделі бути максимально гнучкою, аналізувати різноманітні цільові аудиторії та будувати для кожного типу товару специфічні виробничі

ланцюжки та шляхи збуту. Також військовий стан диктує необхідність регулярного моніторингу та аналізу ризиків.

Процес формування бізнес-моделі, як будь-який інноваційний процес, складається з ініціації, думки, експериментів і впровадження в дію. Процес формування бізнес-моделі відрізняється від етапу життєвого циклу підприємства. новостворені підприємства мають собі на меті дві головні цілі: зростання у перспективі або збільшення прибутку [30].

Підприємства, орієнтовані на зростання, використовують інтерфейсний підхід: вони, як правило, починають із покращення відносин із клієнтами на ринках, а потім переходять до покращення пропозиції та пошуку нових партнерів та каналів, іноді використовуючи підхід, що містить інтернаціоналізацію. Вивчаючи високоприбуткові підприємства, автори виявили, що вони вибирають стратегії, які дозволяють більше зосередитися на розширенні ринку та нових технологіях. Підприємства з високим рівнем росту мають більш структурований підхід до організації свого бізнесу й ініціюють більш раннє планування зростання свого бізнесу.

Отже, управління бізнес-процесами є основним під час адаптації діяльності підприємств до змін середовища їх функціонування. Проте управління бізнес-процесами буде більш ефективним для підприємств при використанні бізнес-моделей адаптації підприємств для змін [30].

На даний момент бізнес-модель ТОВ «Телекарт-Прилад» не є достатньо ефективною. Аналіз діяльності підприємства показав, що чистий прибуток компанії зазнав спаду у 2020 році, хоча чистий дохід зріс. Однак і собівартість підприємства збільшилася на 35,78% більше ніж чистий дохід. Тобто цього року валовий прибуток скоротився, що й вплинуло на чистий прибуток.

Як було визначено у розділі «Шляхи підвищення показників рентабельності», один із головних шляхів підвищення рівнів показників рентабельності – збільшення обсягу чистого прибутку. Саме цей показник використовується для розрахунку всіх видів рентабельності. . Отже, основний

резерв зростання показників рентабельності полягає у збільшенні чистого прибутку через збільшення валового прибутку.

Виходячи з вищесказаного підприємству пропонується наступний комплекс заходів щодо моделювання бізнес-моделі підприємства:

- оновлення старого обладнання
- запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж
- запровадження управління дебіторською заборгованістю

Рекомендуємо підприємству ТОВ «Телекарт-Прилад» прийняти інвестиційні рішення, що ведуть до впровадження нового обладнання та застосування нових технологій. Незважаючи на короткострокове підвищення незмінних витрат, у довгостроковій перспективі дані заходи значно знижують як матеріальні витрати, так і витрати на оплату роботи та соціальні заходи. В умовах мінливої світової економіки різноманітні інновації стають все більш важливими завдяки чіткій спрямованості суб'єктів на розвиток техніки та технології, короткому життєвому циклу продукції та глобалізації. Для бізнес-компаній придбання таких інноваційних технологій є запорукою довгострокового успіху, а технологічна стратегія розвитку виступає одним з найважливіших факторів, які необхідно враховувати при прийнятті бізнес-рішень. Використання трансферу технологій надає можливість підприємствам, особливо тим, що відносять до малого та середнього бізнесу, виробляти конкурентоспроможну продукцію та знижувати витрати на виробництво [31].

Підприємство все ще використовує у виробництві фізично та морально застаріле обладнання. А саме верстат плазмового різання з ЧПУ Vector 6015P. Серед недоліків даного виду верстата невисока якість різки, високе споживання електроенергії та високий рівень споживання витратних матеріалів. Вищеперелічене збільшує собівартість та ймовірність браку продукції. А низька реальна швидкість переміщення веде до зниження кількості виробленої продукції на одну одиницю часу.

Враховуючи вищевикладене, нами пропонується замінити верстат плазмового різання на сучасний верстат для лазерного різання з ЧПУ Yangli BL3015FT [32]. Лазерне різання - найсучасніший метод термічного поділу матеріалів. Це дуже точний і швидкий спосіб різання металу, що є більш універсальним, порівняно з плазмовою різкою. Вона дозволяє обробляти різні види сталі та сплавів кольорових металів. Також за допомогою лазера можна успішно різати дерево, шкіру та деякі полімери.

Установка лазерного різання відрізняється високими швидкостями різання, що є більш рентабельним рішенням у порівнянні з плазмою. Швидкість переміщення верстата для лазерного різання з ЧПУ Yangli BL3015FT досягає до 120 м/хв, тоді як аналогічний показник верстата плазмового різання з ЧПУ Vector 6015P становить 35 м/хв. Скорочення часу в дорозі та меншого часу різання призводить до зниження щоденних витрат на експлуатацію пристрою. Точність верстата лазерного різання металу помітно вище верстата плазмового різання і становить  $\pm 0.02$  мм, а точність другого - 0.1 мм. Таким чином, за рахунок підвищення точності різання знижується ймовірність браку.

Також за рахунок більшої легкості у використанні для обслуговування верстата лазерного різання потрібен один робітник, у порівнянні, обслуговувати верстат плазмового різання повинні три працівники.

У 2020 році порівняно з попереднім роком продуктивність праці упала 0,328 тисяч гривень (-26,65%). Що спричинило зменшення рентабельності трудових ресурсів та рентабельності фонду зарплати на 14,30% та 83,24% відповідно. Такий спад пов'язаний зі збільшенням середньорічної чисельності працівників на 178 осіб. Тобто на 2020 рік середньорічна чисельність працівників склала на 57,79% більше, ніж у 2019 році.

Виходячи з вищевикладеного, пропонується підприємству оновити обладнання, замінивши п'ять верстатів плазмового різання на п'ять верстатів лазерного різання і таким чином скоротити кількість працівників, які обслуговують

верстата для різання з 15 осіб до 5 осіб. Тобто скоротити середньорічну чисельність працівників до 476 осіб.

Таким чином, запропонований захід дозволить скоротити витрати на оплату праці до 86,184 тисяч гривень, тобто зменшить собівартість продукції на 1,8106 тисячі гривень:

$$\text{Витрати на оплату праці після запровадження нового обладнання} = \frac{87,995 \text{ млн.грн. (витрати на оплату праці у 2020р.)}}{486 \text{ (середньорічна чисельність працівників у 2020р.)}} * 476 = 86,184 \text{ млн. грн.}$$

$$\text{Відхилення показника «Витрати на оплату праці»} = 87,995 \text{ млн. грн.} - 86,184 \text{ млн. грн.} = 1,811 \text{ млн. грн.}$$

Відповідно, із зменшенням середньорічної чисельності працівників скорочуються відрахування на соціальні заходи.

$$\text{Відрахування на соціальні заходи після запровадження нового обладнання} = \frac{17,965 \text{ млн.грн. (відрахування на соціальні заходи у 2020р.)}}{486 \text{ (середньорічна чисельність працівників у 2020р.)}} * 476 = 17,595 \text{ млн. грн.}$$

$$\text{Відхилення показника «Відрахування на соціальні заходи»} = 17,965 \text{ млн. грн.} - 17,595 \text{ млн. грн.} = 0,3696 \text{ млн. грн.}$$

Таким чином, цей захід дозволяє скоротити витрати на собівартість продукції ще на 2,1802 тисячі гривень.

$$\text{Загальне скорочення собівартості продукції після оновлення обладнання} = 1,8106 \text{ млн. грн.} + 0,3696 \text{ млн. грн.} = 2,1802 \text{ млн. грн.}$$

Пропонуємо підприємству за рахунок виручених засобів покрити частину витрат на придбання сучасного та ефективнішого верстата.

Актуальна ринкова ціна однієї одиниці верстата плазмового різання Vector 6015P складає 14 080 доларів США або 492 800 гривень. Вартість верстата для лазерного різання з ЧПУ Yangli BL3015FT – 927 825 гривень. Порахуємо термін окупності інвестицій у покупку одного нового верстата:

$$\text{Термін окупності верстата плазмового різання} = \frac{0,927825 \text{ млн.грн.} - 0,492800 \text{ млн.грн.}}{2,1802 \text{ млн. грн. (сума скорочення собівартості продукції після оновлення обладнання)}} = 0,19 \text{ роки або } 2,28 \text{ місяця.}$$

Собівартість продукції після оновлення обладнання = 331,059 млн. грн. - 2,1802 млн. грн. + (0,927825 млн. грн.- 0,492800 млн. грн. (витрати на придбання верстата)) = 329,313825 млн. грн.

Проаналізуємо та порівняємо показники зі звітним роком у таблиці 3.1:

Таблиця 3.1

Зміна техніко-економічних показників ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок оновлення обладнання

| Показник  | До впровадження заходу | Після впровадження заходу | Відхилення |        |
|---|------------------------|---------------------------|------------|--------|
|   |                        |                           | млн. грн.  | %      |
| Середньорічна чисельність робітників, осіб                              | 486                    | 476                       | -10        | -2,06  |
| Витрати на оплату праці, млн. грн.                                      | 87,995                 | 86,184                    | -1,811     | -2,05  |
| Відрахування на соціальні заходи, млн. грн.                             | 17,965                 | 17,595                    | -0,3696    | -2,057 |
| Витрати на придбання верстата плазмового різання, млн. грн.             | -                      | 0,435025                  | 0,435025   | 100    |
| Термін окупності верстата плазмового різання, рік                       | -                      | 0,19                      | -          | -      |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), млн. грн. | 331,059                | 329,313                   | -1,746     | -0,52  |

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Другий запропонований нами захід щодо збільшення показників рентабельності підприємства – запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж.

Мета створення подібних систем — чітко позначити показники, за якими менеджмент зможе встановити, наскільки ефективно була виконана робота, і зробити критерії й інструменти оцінки максимально прозорими для підприємства й співробітників.

Переваги впровадження системи мотивації:

- фокусує співробітників на чітких діях, спрямованих на досягнення стратегічних цілей і підвищення прибутку;
- формує корпоративну культуру;
- прозора система оцінки діяльності та нарахування премії для співробітників;
- спрямованість на вирішення актуальних бізнес-задач;
- висока продуктивність праці;
- орієнтація на результат, динамічність;
- компанія працює як єдиний злагоджений механізм.

Організаційно-технічні заходи по підвищенню ефективності роботи відділу продаж активно застосовується західними компаніями протягом більш ніж 10-ти років. Ці заходи використовують такі всесвітньо відомі компанії, як Siemens, ORACLE, Microsoft, IBM, Capgemini, Accenture, Deloitte, HP, SAP, WipPRO, що дозволяє не тільки ефективно управляти продажами, а й підвищувати лояльність покупців, забезпечувати навчання і розвиток персоналу тощо [33].

Система організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж повинна відповідати наступним вимогам [34]:

- включати обмежену кількість показників;
- бути єдиною для організації в цілому;
- відповідати критерію вимірності (можливості кількісного вираження показників);
- відображати прямий взаємозв'язок із найважливішими факторами успіху;
- забезпечувати можливість впливати на численні фактори;
- бути стимулом для працівника.



Виходячи з вищесказаного, на наш погляд, оптимальним ключовим показником ефективності для відділу продажу буде річне надходження від реалізації продукції.

Для підвищення цього показника підприємству пропонується:

- запровадити систему мотивації;
- запровадити прослуховування і розбір дзвінків з менеджерами;
- встановити CRM систему.

Довгострокова мотивація часто не очевидна і малопомітна. Але критична у випадках, коли її немає. До довгострокової мотивації належать: сучасний зручний офіс; офіційне працевлаштування; страховка; безкоштовні обіди; абонементи до зали; корпоративна англійська; компенсація навчання; кава, чай, фрукти в офісі та інше.

Також важливо, щоб базові потреби персоналу були закриті. Але коли ця умова задовольняється, саме нематеріальна мотивація стає окрасою робочих буднів. Це працює, бо крім грошей, людям важлива вдячність, статус, однодумці.

Такою мотивацією можуть бути: яскраві корпоративи, неофіційні заходи, простір для відпочинку, гумористичні плакати тощо.

Завдяки запровадженню прослуховування і розбір дзвінків з менеджерами вдасться підвищити ефективність роботи відділу продажів, оскільки на основі зворотного зв'язку робітники матимуть змогу покращити якість своєї роботи та підвищити рівень продуктивності.

На основі досвіду впровадження систем CRM можна говорити про наступні показники, які підвищують ефективність діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» [35]:

Збільшення відсотка виграних угод. Середній показник – 5% на рік протягом перших трьох років після впровадження системи. Збільшення відсотка виграних угод пов'язано з тим, що за допомогою системи (наприклад, за допомогою стандартної функції кваліфікації клієнта) можна відсіювати небажані угоди на більш ранніх етапах продажів;

Збільшення маржі. Середній показник – 1-3% на операцію протягом перших трьох років після впровадження системи. Збільшення маржі пов'язано з кращим розумінням потреб клієнта, більш високим рівнем задоволеності клієнтів, і, як наслідок, меншою необхідністю в додаткових знижках;

Підвищення задоволеності клієнтів. Середній показник – 3% на рік протягом перших трьох років після впровадження системи. Підвищення задоволеності відбувається у зв'язку з тим, що клієнти вважають компанію орієнтованою на вирішення їхніх специфічних проблем і бачать її більш уважною до їхніх потреб;

Зниження адміністративних витрат на продажі і маркетинг. Середній показник – зниження на 10% в рік протягом перших трьох років після впровадження системи. По-перше, до зниження витрат призводить автоматизація рутинних процесів. По-друге, система дозволяє більш точно визначити цільові сегменти клієнтів, зрозуміти їх потреби і персоналізувати продукти та послуги для цих сегментів. При цьому не потрібно поширювати інформацію про всі наявні послуги всім клієнтам.

Збільшення обсягу продажів. Середній показник – 10% приросту продажів на рік на одного торгового представника протягом перших трьох років після впровадження системи. Це пов'язано з більш ефективною системою продажів, яка дозволяє торговим представникам проводити більше часу з клієнтом і проводити його більш ефективно, а також з більш ефективною системою контролю;

Якщо підприємство збільшить обсяг продажів продукції на 10%, то надходження від реалізованої продукції виростуть у прогнозованому році до 210,2705 тисяч гривень (табл.3.2). Що на 19,1155 тисячі гривень більше, ніж у звітному році. Тобто, кожен відсоток збільшення обсягу продажів дорівнює 1,91155 тисячі гривень. Нижче наведено необхідні обчислення.

Прогнозовані надходження від РП = 191,155 млн. грн. (надходження від РП у звітному році) \* 1,1 = 210,2705 млн. грн.

Також запровадження CRM системи дозволить знизити адміністративні витрати на 2,746 млн. грн.:

Адміністративні витрати після запровадження CRM системи = 27,463 млн. грн. (адміністративні витрати у звітному році) – (27,463 \* 0,1) = 24,7167 млн. грн.

Актуальна ринкова вартість встановлення CRM системи складає 354 760 гривень. Порахуємо термін окупності інвестицій у покупку одного нового верстата:

Термін окупності CRM системи =

$$= \frac{0,35476 \text{ млн.грн.}}{19,116 \text{ млн.грн. (зміна надходжень від РП) + 2,746 \text{ млн.грн. (зміна адміністративних витрат)}}$$

= 0,016 роки, тобто майже за один тиждень.

Валовий прибуток після запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж збільшиться на 21,507 млн. грн.

Валовий прибуток після запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж = 107,656 млн. грн. + 19,116 млн. грн. + 2,746 млн. грн. - 0,35476 млн. грн. = 129,16324 млн. грн.

Проаналізуємо та порівняємо показники зі звітним роком у таблиці 3.2:

Таблиця 3.2

Зміна економічних показників ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж

| Показник   | До впровадження заходу | Після впровадження заходу | Відхилення |       |
|--|------------------------|---------------------------|------------|-------|
|  |                        |                           | млн. грн.  | %     |
| Надходження від РП (товарів, робіт, послуг), млн. грн. | 191,155                | 210,2705                  | 19,116     | 9,09  |
| Адміністративні витрати, млн. грн.                     | 27,463                 | 24,7167                   | -2,746     | -10   |
| Термін окупності CRM системи, рік                      | -                      | 0,016                     | -          | -     |
| Валовий прибуток, млн. грн.                            | 107,656                | 129,1632                  | 21,507     | 19,97 |

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Третій запропонований нами захід щодо збільшення показників рентабельності підприємства – запровадження управління дебіторською заборгованістю. Обґрунтування цього заходу наступне: у структурі операційних витрат підприємства різко зросли інші операційні витрати.

Поява дебіторської заборгованості є нормальним явищем, що свідчить про здійснення господарської діяльності підприємством. Ефективне управління дебіторською заборгованістю є важливим напрямком діяльності підприємства, оскільки дебіторська заборгованість значною мірою впливає на фінансовий стан підприємства та може спровокувати фінансові труднощі, що особливо помітно в умовах інфляції. Суми, у вигляді дебіторської заборгованості, продовжують рахуватись в складі оборотних активів, хоча фактично підприємство вже не може ними розпоряджатись. При цьому найбільш небезпечною для підприємства є сумнівна дебіторська заборгованість, що з часом може перетворитись в безнадійний борг. Сума відшкодування такого боргу входить до складу інших операційних витрат, що забирає частину прибутку підприємства, як наслідок підприємство може стати «технічним» банкрутом.

Підприємству ТОВ «Телекарт-Прилад» для зменшення розміру дебіторської заборгованості в структурі оборотних активів пропонується своєчасно виявляти ступінь ризику несплати рахунків покупцями, контролювати співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей, збільшувати коло покупців з метою розсіювання ризиків, а також своєчасно надавати платіжні документи. Підприємства, що мають великі розміри дебіторської заборгованості, особливо, якщо така заборгованість може перейти в прострочену, використовують рефінансування дебіторської заборгованості. Інструментами рефінансування заборгованості виступають факторинг, форфейтинг, дисконт векселів, а також примусове стягнення через судові процедури.

Фактично, факторинг – це операція з продажу дебіторської заборгованості фактору (банку). Так, продавець заборгованості може негайно отримати значну частину від суми такої заборгованості (до 95%) не чекаючи на оплату від покупця.

Факторинг має ряд переваг для підприємства: можливість вивільнити активи підприємства, а також можливість покращення ділового іміджу підприємства, за рахунок своєчасних розрахунків із дебіторами [36].

Факторинг, на відміну від страхових компаній, на 100% виключає ризик неплатежу з боку покупця [37].

За час існування факторингу в Україні було виділено ряд переваг та можливостей, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування [38]:

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть можливість закупати товар з відстрочкою оплати;
- можливість здійснювати оптові закупки за більш вигідними цінами та підтримувати розширений асортимент продукції;
- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- зміцнення ринкової позиції;

Розглянемо економічну ефективність факторингу.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги ТОВ «Телекарт-Прилад» у 2020 році склала 10,486 млн. грн.

Банк встановив комісію за покупку дебіторської заборгованості – 5% і плату за обслуговування дебіторської заборгованості – 1% в місяць. Банк виплачує спочатку 80% суми дебіторської заборгованості, яка становить 8 388,8 грн.

$$10,486 * 0,8 = 8,3888 \text{ млн. грн.}$$

Проведемо розрахунок витрат на факторингове обслуговування:

Комісія за покупку дебіторської заборгованості =  $10,486 * 0,05 = 0,5243$  млн. грн.

Плата за обслуговування дебіторської заборгованості =  $0,01 \times 0,8 \times 10,486 \times 12 = 1,006656$  млн. грн.

Загальні витрати на факторинг становлять  $0,5243 + 1,006656 = 1,530956$  млн. грн.

Банк виплачує залишок суми – 20% дебіторської заборгованості в розмірі 2,0972 млн. грн. по закінченню терміну виплат покупцями відповідних кредитів.

$$10,486 * 0,2 = 2,0972 \text{ млн. грн.}$$

Таким чином, підприємство отримує одразу після здійснення угоди 80% суми дебіторської заборгованості, а залишок по закінченню терміну – через 12 місяців з вирахуванням плати за обслуговування дебіторської заборгованості (табл. 3.3). Тобто ТОВ «Телекарт-Прилад» після впровадження заходу буде мати 8 955,044 грн.:

$$8,3888 \text{ млн. грн} + 2,0972 \text{ млн. грн.} - 1,530956 \text{ млн. грн.} = 8,955044 \text{ млн. грн.}$$

Також ТОВ «Телекарт-Прилад» пропонується запровадити більш детальний аналіз клієнтів. Слід розглядати кредитну історію покупців та їх платоспроможність. Корисною може бути наступна інформація про потенційних клієнтів [39]:

- фінанси і бухгалтерський облік;
- об'єм продажу / філії, представництва;
- комерційна інформація;
- інформація відносно банківських справ;
- фінансові звіти;
- торговий реєстр;
- прес-релізи.

Таким чином, запропоновані методи управління дебіторською заборгованістю зменшать операційні витрати ТОВ «Телекарт-Прилад» до 77,104956 млн. грн.

Операційні витрати після впровадження третього заходу = 86,060 грн (операційні витрати у 2020р.) - 8,955044 млн. грн. = 77,104956 грн.

Зменшення операційних витрат впливає на показник собівартості:

Собівартість після впровадження третього заходу = 331,059 млн. грн.  
(собівартість у 2020р.) - 8,955 млн. грн. = 322,104 грн.

При впровадженні підприємством третього заходу чистий дохід ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшиться на 7,4241 тисячі гривень (табл. 3.)

Чистий дохід після впровадження заходів = 438,715 млн. грн. (чистий дохід у 2020 р.) + 10,486 млн. грн. (сума скорочення собівартості за рахунок запровадження управління дебіторською заборгованістю) - 1,5309 млн. грн. (загальні витрати на факторинг) = 447,6701 млн. грн.

Проаналізуємо та порівняємо показники зі звітним роком у таблиці 3.3:

Таблиця 3.3

Зміна економічних показників ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок запровадження управління дебіторською заборгованістю

| Показник  | До впровадження заходу | Після впровадження заходу | Відхилення |      |
|---|------------------------|---------------------------|------------|------|
|   |                        |                           | млн. грн.  | %    |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, млн. грн. | 10,486                 | -                         | -10,486    | -100 |
| Загальні витрати на факторинг, млн. грн.                                    | -                      | 1,5309                    | +1,5309    | +100 |
| Операційні витрати, млн. грн.   | 86,060                 | 77,104                    | 8,955      | 10,4 |
| Собівартість продукції, млн. грн.   | 331,059                | 322,104                   | 8,955      | 2,7  |
| Чистий дохід, млн. грн.   | 438,715                | 447,6701                  | 8,955      | 2,04 |

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

При впровадженні підприємством запропонованих заходів чистий дохід ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшиться мінімум до 457,831 тисячі гривень (табл. 3.4).

Чистий дохід після впровадження заходів = 438,715 млн. грн. (чистий дохід у 2020 р.) + 19,116 млн. грн. (надходження від РП у прогнозованому році) = 457,831 млн. грн.

Собівартість після впровадження заходів = 331,059 (Собівартість у 2020р.) – 1,746 млн. грн. (ефект від оновлення обладнання) + 0,35476 млн. грн. (витрати на впровадження CRM системи) - 8,955 (ефект від запровадження управління дебіторською заборгованістю) = 320,71276 млн. грн.

Тепер, коли визначено чистий дохід та собівартість продукції ТОВ «Телекарт-Прилад» після запровадження запропонованих заходів, перейдемо до розрахунку валового та чистого прибутку.

Валовий прибуток – це різниця між доходом підприємства та собівартістю продукції: 457,831 млн. грн. – 320,71276 млн. грн. = 137,11824 млн. грн.

Чистий фінансовий результат підприємством визначався за наступною формулою:

Валовий прибуток - Адміністративні витрати - Витрати на збут - Інші операційні витрати + Інші фінансові доходи + Інші доходи - Фінансові витрати - Інші витрати - Витрати (дохід) з податку на прибуток.

Відповідно до статті 136.1 Податкового кодексу України, ставка податку на прибуток дорівнює 18% [40].

Отже, чистий фінансовий результат ТОВ «Телекарт-Прилад» буде дорівнювати:

137,907 млн. грн. – 24,7167 млн. грн. – 0,512 млн. грн. – 25,761 млн. грн. + 12,634 млн. грн. + 0,177 млн. грн. – 0,331 млн. грн. – 0,03 млн. грн. – 0,18% = 81 849 млн. грн.

За рахунок запропонованих заходів ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшить чистий дохід та зменшить собівартість продукції, що приведе до збільшення чистого прибутку більш ніж втричі.

Підсумкові розрахунки наведені нижче та проаналізовані в таблиці 3.4.



Зміна економічних показників ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок  
запропонованих заходів

| Показник  | 2020р.<br>(млн. грн.) | Після<br>впровадження<br>заходів<br>(млн. грн.) | Відхилення прогнозованого р.<br>до 2020р. |       |
|---|-----------------------|---|---|-------|
|   |                       |   | млн. грн.                                 | %     |
| Чистий дохід від РП, млн. грн.  | 438,715               | 457,831   | 19,116                                    | 4,36  |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), млн. грн. | 331,059               | 320,712   | -10,347                                   | -3,13 |
| Валовий прибуток, млн. грн.   | 107,656               | 137,907   | 29,462                                    | 27,36 |
| Чистий прибуток, млн. грн.  | 59,006                | 81,849  | 22,843                                    | 38,71 |

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

На основі отриманих даних розрахуємо резерви підвищення показників рентабельності підприємства ТОВ «Телекарт-Прилад», використовуючи формули, наведені в розділі: «Система показників рентабельності та методи визначення їх рівня».

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{81,849}{457,831} * 100 = 17,878 \%$$

$$\text{Рентабельність продукції} = \frac{81,849}{320,712} * 100 = 25,521 \%$$

$$\text{Рентабельність трудових ресурсів} = \frac{81,849}{476} * 100 = 17,195 \%$$

$$\text{Рентабельність фонду зарплати} = \frac{81,849}{86,184} * 100 = 94,970 \%$$

$$\text{Рентабельність виробничих ресурсів} = \frac{81,849}{373,658} * 100 = 21,905\%$$

$$\text{Рентабельність активів} = \frac{81,849}{397,872} * 100 = 20,572 \%$$

$$\text{Рентабельність власного капіталу} = \frac{81,849}{70,268} * 100 = 116,481 \%$$

$$\text{Рентабельність основних (необоротних) активів} = \frac{81,849}{19,641} * 100 = 416,726 \%$$

$$\text{Рентабельність оборотних активів} = \frac{81,849}{373,594} * 100 = 21,909 \%$$

$$\text{Рентабельність авансованого капіталу} = \frac{81,849}{443,308} * 100 = 18,463 \%$$

$$\text{Рентабельність всіх ресурсів} = \frac{81,849}{373,594+397,872} * 100 = 10,610 \%$$

Після проведених розрахунків порівнюємо рівні показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» з аналогічними показниками звітного року у таблиці 3.4 та проаналізуємо їх.

Таблиця 3.4

Зміна показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» за рахунок запропонованих заходів

| Показник                                      | 2020р.<br>% | Після<br>впровадження<br>заходів, % | Відхилення, %        |               |
|---|-------------|-------------------------------------|----------------------|---------------|
|   |             |                                     | Абсолютне відхилення | Темп приросту |
| Рентабельність продажів                       | 13,450      | 17,878                              | 4,428                | 32,921        |
| Рентабельність продукції                      | 17,823      | 25,521                              | 7,698                | 43,188        |
| Рентабельність трудових ресурсів              | 12,14       | 17,195                              | 5,054                | 41,627        |
| Рентабельність фонду зарплати                 | 67,056      | 94,970                              | 27,914               | 41,628        |
| Рентабельність виробничих ресурсів            | 15,334      | 21,905                              | 6,570                | 42,848        |
| Рентабельність активів                        | 14,830      | 20,572                              | 5,741                | 38,713        |
| Рентабельність власного капіталу              | 83,973      | 116,481                             | 32,509               | 38,713        |
| Рентабельність основних (необоротних) активів | 300,423     | 416,726                             | 116,303              | 38,713        |
| Рентабельність оборотних активів              | 15,794      | 21,909                              | 6,115                | 38,715        |
| Рентабельність авансованого капіталу          | 13,310      | 18,463                              | 5,153                | 38,713        |
| Рентабельність всіх ресурсів                  | 7,649       | 10,610                              | 2,961                | 38,713        |

Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.

Запропонувавши запропоновані заходи, підприємство найбільше збільшує всі показники рентабельності. Найвищого рівня вдається досягти у рентабельності основних (необоротних) активів (малюнок 3.1). Він становив 416,726 % і збільшився більш ніж втричі. Найменше зростання покаже рентабельність продажів – всього 4,428 %. І складе в результаті 17,878 %.

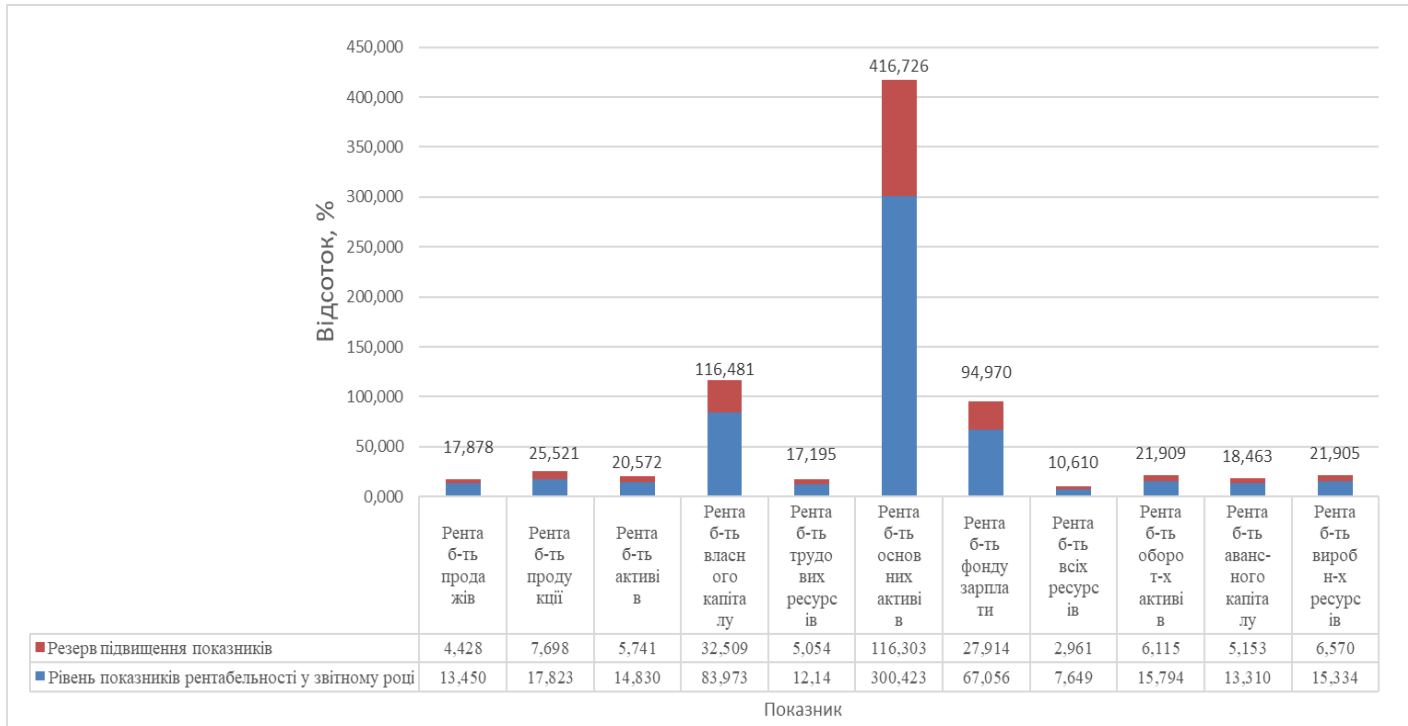


Рис.3.1. Резерви підвищення показників рентабельності на підприємстві ТОВ "Телекарт-Прилад"

*Джерело: побудовано автором на підставі звітності підприємства.*

Впровадження першого запропонованого заходу - оновлення старого обладнання, дозволить ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшити рентабельність трудових ресурсів на 5,054 % та рентабельність фонду зарплати на 27,914 %.

За рахунок впровадження другого запропонованого заходу - запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж, підприємство збільшить рентабельність продажів на 4,428 %.

Впровадження третього запропонованого заходу - запровадження управління дебіторською заборгованістю, збільшить рентабельність виробничих ресурсів на 6,570 %.

Також ефект від першого та третього заходу сумарно призведе до скорочення собівартості продукції, підвищивши показник рентабельності продукції на 7,698 %.

Загальний ефект від впровадження всіх трьох заходів – підвищення чистого прибутку, що в підсумку підвищує рівень всіх показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» в середньому на 20,04 %:

$$\frac{4,428 + 7,698 + 5,054 + 27,914 + 6,57 + 5,741 + 32,509 + 116,303 + 6,115 + 5,153 + 2,961}{11} = 20,04 \%$$

Таким чином, запровадивши запропоновані в даній кваліфікаційній роботі заходи, ТОВ «Телекарт-Прилад» підвищить рівні показників рентабельності на 20,04 %, які впали у зв'язку із всесвітньою пандемією, і повернеться до рівня показників 2019 року. Також наведені методи адаптації допоможуть підприємству зберегти та підвищити ефективність діяльності компанії в умовах воєнного часу.

## ВИСНОВОКИ

У процесі здійснення виробничої, комерційної, інноваційної та соціальної діяльності досягаються певні економічні результати. Показник рентабельності має істотну роль у сучасних, ринкових умовах, коли керівництву компаній потрібно регулярно приймати низку неординарних рішень для забезпечення прибутковості, як наслідок та економічної стабільності своєї компанії, а наведені заходи дозволять збільшити рентабельність.

У роботі розглянуті теоретичні підходи до визначення рентабельності підприємства, проаналізовані та систематизовані основні показники рентабельності. Досліджені фактори та визначені резерви підвищення показників рентабельності на підприємстві.

1. Узагальнюючи, можна стверджувати, що рентабельність являє собою показник співвідношення прибутку з понесеними витратами. Можна сказати також, що рентабельність підприємства – це відносний показник, що характеризує рівень прибутковості підприємства, ефективність його діяльності загалом, раціональність інвестицій тощо. Показники рентабельності мають особливо важливе значення у сучасних ринкових умовах, коли керівництву підприємства потрібно постійно приймати низку неординарних рішень задля забезпечення прибутковості, отже, стійкості фінансового розвитку підприємства.

2. Різноманітність показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Аналіз рентабельності та її показників одна із інструментів фінансового аналізу в оцінці безперервності діяльності будь-якого підприємства. При аналізі виробництва, показники рентабельності можна об'єднати в наступні групи: показники рентабельності продукції, показники рентабельності капіталів (активів), показники, розраховані на підставі потоків власних грошових коштів. Також розрізняють ще такі види рентабельності: економічна рентабельність та фінансова рентабельність.

3. Основними факторами, що впливають на рентабельність підприємства є валовий та чистий прибуток, собівартість, обсяг продажів та все, що перебувати у знаменнику формули рентабельності (активи підприємства, власний капітал, поточні активи, основні виробничі засоби та ін.).

4. Підвищення рентабельності підприємств залежить від умілого управління нею, включаючи і маніпулювання змінними, від яких вона залежить, та облік факторів, що на неї впливають, і, безумовно, від можливості використовувати резерви зростання рентабельності. Сукупність зазначених впливів у результаті дозволить забезпечити рентабельне функціонування підприємства.

5. Проведена загальна характеристику діяльності ТОВ «ТелекартПрилад», проаналізовано зовнішнє середовище його функціонування. "Телекарт - Прилад" сьогодні - це потужна компанія, з величезним досвідом роботи в сфері приладобудування. Підприємство виробляє продукцію як для цивільного сектору економіки, так і для озброєння армії України. В роботі проаналізовано: техніко-економічні показники, ефективність використання оборотних коштів, операційні витрати на виробництво продукції за економічними елементами витрат, структура собівартості продукції та основні фінансові показники діяльності ТОВ «Телекарт-Прилад» з 2018 року по 2020 рік.

6. Загалом, усі техніко-економічні та фінансові показники підприємства ТОВ "Телекарт-Прилад" зросли, але деякі все ж зазнали спаду у 2020 році у порівнянні з 2019 роком у зв'язку із зовнішніми факторами.

7. Було виявлено, що зниження рівня чистого прибутку у 2020 році порівняно з 2019 роком призвело до зниження показників рентабельності. Хоча показники рентабельності ТОВ "Телекарт-Прилад" у 2019 році у порівнянні з 2018 роком зросли.

8. Виявлені наявні резерви та розроблені заходи підвищення показників рентабельності на ТОВ «Телекарт-прилад».

Підприємству було запропоновано наступний комплекс заходів щодо моделювання бізнес-моделі підприємства:

- оновлення старого обладнання

- запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж

- запровадження управління дебіторською заборгованістю

9. Запропонувавши запропоновані заходи, підприємство найбільше збільшує всі показники рентабельності. Найвищого рівня вдасться досягти у рентабельності основних (необоротних) активів (малюнок 3.1). Він становив 416,726 % і збільшився більш ніж втричі. Найменше зростання покаже рентабельність продажів – всього 4,428 %. І складе в результаті 17,878 %.

Впровадження першого запропонованого заходу - оновлення старого обладнання, дозволить ТОВ «Телекарт-Прилад» збільшити рентабельність трудових ресурсів на 5,054 % та рентабельність фонду зарплати на 27,914 %.

За рахунок впровадження другого запропонованого заходу - запровадження організаційно-технічних заходів по підвищенню ефективності роботи відділу продаж, підприємство збільшить рентабельність продажів на 4,428 %.

Впровадження третього запропонованого заходу - запровадження управління дебіторською заборгованістю, збільшить рентабельність виробничих ресурсів на 6,570 %. Також ефект від першого та третього заходу сумарно призведе до скорочення собівартості продукції, підвищивши показник рентабельності продукції на 7,698 %.

Загальний ефект від впровадження всіх трьох заходів – підвищення чистого прибутку, що в підсумку підвищує рівень всіх показників рентабельності ТОВ «Телекарт-Прилад» в середньому на 20,04 %.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Осипов В.І. Економіка підприємства: Одеса: Маяк, 2005
2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М. Я. Коробов . – К . : Либідь , 2000 . – 285 с.
3. Тітов М. В. Модулювання ефективності використання активів підприємства на основі методології розв’язання зворотних задач . – 2006 . – С. 32-41
4. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємства / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К . Л. Петрова . – К . : Либідь , 2002 . – 384 с.
5. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: [підручник] / В. Г. Андрійчук. – 3-е вид. К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
6. Коваль О. А. Рентабельність як показник економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств / О. А. Коваль // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1 (11). – С. 86 – 93.
7. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: [підручник] / За ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – 7-ме вид., без змін. – К.: КНЕУ, 2008. – 552 с.
8. Раїцький, К.А. Економіка організації (підприємства): Підручник - 4-те вид., Перераб. та доп./К.А.Раїцький. - М: Видавничо-торгівельна корпорація "Дашков та Ко", 2011. - 1012 с.
9. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Ю. М. Тютюнник. – 2-е вид., пере- робл. і доп. – Частина II. – Полтава : ПДАА, 2014. – 358 с.
10. С.Ф. Покропивного, Економіка підприємства – К.: 2000.
11. Любушін, М.П. Фінансовий аналіз: підручник/М.П. Любушін, Н.Е. Бабичіва. - 2015 - 336 с
12. Волков, О.І. Економіка підприємства: Курс лекцій. / Волков О.І., Скряренко В.К. - 2013. 280 с
13. Рябцева К. А. Необхідність та проблеми підвищення рівня рентабельності підприємств // - 2015 - с. 580-582



14. Періпичка, М.Є. Удосконалення управління планування рентабельності підприємства/М.Є. Перепічка // Економіка. Податки Право. – 2015. – № 3. – С. 100-110.
15. Шеремет, А.Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій/О.Д. Шеремет, Є.В. Нагашів; - 2-ге вид. - 2012. - 208 с
16. Турманідзе Т. У., Фінансовий аналіз. // Підручник. - 2013. - 287 с.
17. Чараєва М.В. Основні напрямки підвищення рентабельності промислових підприємств – 2012. №4. – С.33-39
18. Голубєва А.А. Шляхи підвищення рентабельності підприємства // Матеріали VII Міжнародної студентської електронної наукової конференції «Студентський науковий форум» URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/1183/11212>
19. Найт Ф. Ризик, невизначеність та рентабельність. – 2004. 360 с.
20. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку. Капіталізм, соціалізм та демократія. - 2007-864 с.
21. Фатєєва І. А. Контролінг як ефективний спосіб підвищення рентабельності підприємства - 2012. - №12. - С. 283-285.
22. Веб-сторінка ТОВ «Телекарт-Прилад» [Електронний ресурс] /. - Режим доступу: <https://telecard.odessa.ua/>
23. Корпоративний Кодекс ТОВ «Телекарт-Прилад»[Електронний ресурс] /. – Режим доступу: <https://docs.google.com/document/d/12qHzmcg07131MoEsUck4RATIU1y5wbPj/edit>
24. Положення про структуру ТОВ «Телекарт-Прилад»[Електронний ресурс] /. – Режим доступу: [https://docs.google.com/document/d/146DlZdhroMIysFJYQ5SJl\\_UrQS0L\\_cVe/edit](https://docs.google.com/document/d/146DlZdhroMIysFJYQ5SJl_UrQS0L_cVe/edit)
25. Дегтярьова О. О. Формування стратегічних КРІ-моделей для енергетичного сектору промислового підприємства. Економічний аналіз. 2020. Том 30, №1, частина 2. С. 18-24 – 0,8 др. арк.
26. Семенов А. Г., Король С. А., Плаксюк О. О. Аналіз і розробка техніко-економічних показників модернізації устаткування/ Економічний вісник Донбасу

№ 1 (23), 2011

27. Удосконалення механізмів управління прибутком підприємства / С.В. Похилько, О.О. Кожушко // Суми. - 2018.

28. Янковий О.Г., Грінченко Р.В. Використання бізнес-моделей як елементів бізнес-інжинірингу підприємств// Бізнес-інформ. – 2018. - №8. – С.70-75. Режим доступу: [Http://www.business-inform.net/annotatedcatalogue/?Year=2018&abstract=2018\\_08\\_0&lang=ua&stqa=10](http://www.business-inform.net/annotatedcatalogue/?Year=2018&abstract=2018_08_0&lang=ua&stqa=10) (Index Copernicus)

29. Грінченко Р.В. Класифікація змін у діяльності підприємств. Економіка та суспільство. 2017. № 12. С. 223-226.

30. Грінченко Р. В. Управління бізнес-процесами як основа формування бізнес-моделей адаптації діяльності підприємств. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во «НаУОА», червень 2018. № 9(37). С. 40–44

31. Кічук О. С. Трансфер інноваційних технологій: перспективи та можливості національних підприємств [Текст] / О. С. Кічук // Молодий вчений. — 2019. — №4. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2019/4/108.pdf>

32. Верстат для лазерного різання з ЧПУ Yangli BL3015FT [Електронний ресурс] /. - Режим доступу: <https://prom.ua/p1400196931-stanok-dlya-lazernoj.html?primelead=Ng>

33. Черевко, О. Л., К. А. Юрченко, and I. В. Ковальчук. "Аналіз формування бізнес-процесу оцінювання персоналу на основі технології КРІ." Науковий диспут: питання економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт III Міжнародної науково-практичної конференції (Київ-Будапешт-Відень, «30» червня 2017 року)/Фінансово-економічний наукова рада, 2015.—104 с. (2017).

34. Похил, Ю. Г. "УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНОСТЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КРІ." ПРІОРИТЕТИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА: 61./ [Електронне видання]: матеріали Студ. наук. конф. (Київ, 13–14квітня 2017 р.) / відп. ред. А.А. Мазаракі. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. у-т, 2017. – 224 с. – Укр. та

англ. мовами.

35. Абражевич, Д. А. "ПЕРЕВАГИ ВПРОВАДЖЕННЯ CRM-СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ." Проблеми та перспективи економіки і управління. Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (м. Київ, 4-5 грудня 2015 року). – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. – 128 с. ISBN 978-966-916-050-8 – стр. 115.)

36. Труш, Ю. Л. Напрямки зменшення дебіторської заборгованості підприємства / Ю. Л. Труш, Н. М. Морозюк // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті : матеріали 87 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, 15–16 квітня 2021 р. м. Київ. – Київ : НУХТ, 2021. – Ч. 3. – С. 67.

37. Москвичева, Катерина Олександрівна. Лізинг, факторинг, форфейтинг як міжнародні форми кредиту: досвід України. Diss. Університет імені Альфреда Нобеля, 2020.

38. Лівощко, Т. В. "Шляхи покращення управління дебіторською заборгованістю підприємства." Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_7\\_103.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf).–2014 (2014).

39. Управління дебіторською заборгованістю як інструмент зменшення фінансових ризиків на малих підприємствах. К. В. Ковтуненко, О. А. Ковалик // Економічний журнал Одеського політехнічного університету. – 2017. – № 1 (1). – С. 52-57. – Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/ejopu/2017/No1/52.pdf>

40. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] /. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

# ДОДАТКИ

Додаток А

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ**  
**"ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД"**

за ЄДРПОУ

(найменування)

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**

за **Рік 2019** р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

## I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

| Стаття   | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| 1  | 2         | 3                 | 4                                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)                               | 2000      | 379 050           | 166 502                                 |
| Чисті зароблені страхові премії  | 2010      | -                 | -                                       |
| <i>премії підписані, валова сума</i>   | 2011      | -                 | -                                       |
| <i>премії, передані у перестраховання</i>  | 2012      | -                 | -                                       |
| <i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>  | 2013      | -                 | -                                       |
| <i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>                            | 2014      | -                 | -                                       |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)                                 | 2050      | ( 218 496 )       | ( 136 535 )                             |
| Чисті понесені збитки за страховими виплатами  | 2070      | -                 | -                                       |
| <b>Валовий:</b>  |           |                   |   |
| прибуток   | 2090      | 160 554           | 29 967                                  |
| збиток   | 2095      | ( - )             | ( - )                                   |
| Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань                              | 2105      | -                 | -                                       |
| Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів   | 2110      | -                 | -                                       |
| <i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>   | 2111      | -                 | -                                       |
| <i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>                               | 2112      | -                 | -                                       |
| Інші операційні доходи   | 2120      | 2 122             | 778                                     |
| у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю      | 2121      | -                 | -                                       |
| <i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>   | 2122      | -                 | -                                       |
| <i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>                          | 2123      | -                 | -                                       |
| Адміністративні витрати  | 2130      | ( 31 768 )        | ( 17 510 )                              |
| Витрати на збут  | 2150      | ( 1 721 )         | ( 809 )                                 |
| Інші операційні витрати  | 2180      | ( 34 349 )        | ( 1 305 )                               |
| у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю    | 2181      | -                 | -                                       |
| <i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i> | 2182      | -                 | -                                       |

|   |      |            |         |
|---|------|------------|---------|
| <b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>   |      |            |         |
| прибуток  | 2190 | 94 838     | 11 121  |
| збиток  | 2195 | ( - )      | ( - )   |
| Доход від участі в капіталі                               | 2200 | -          | -       |
| Інші фінансові доходи                                     | 2220 | 8 886      | 410     |
| Інші доходи   | 2240 | 16 726     | -       |
| у тому числі:   | 2241 | -          | -       |
| дохід від благодійної допомоги                            |      |            |         |
| Фінансові витрати   | 2250 | ( 344 )    | ( 214 ) |
| Втрати від участі в капіталі                              | 2255 | ( - )      | ( - )   |
| Інші витрати  | 2270 | ( 16 289 ) | ( - )   |
| Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті | 2275 | -          | -       |

Продовження додатка 2

|   |      |          |         |
|---|------|----------|---------|
| <b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>                   |      |          |         |
| прибуток  | 2290 | 103 817  | 11 317  |
| збиток  | 2295 | ( - )    | ( - )   |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                           | 2300 | (22 374) | (2 221) |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | -        | -       |
| <b>Чистий фінансовий результат:</b>                             |      |          |         |
| прибуток  | 2350 | 81 443   | 9 096   |
| 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        | -                 | (17)                                    |
| Накопичені курсові різниці  | 2410        | (180)             | -                                       |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415        | -                 | -                                       |
| Інший сукупний дохід  | 2445        | -                 | -                                       |
| <b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>                        | <b>2450</b> | <b>(180)</b>      | <b>(17)</b>                             |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом            | 2455        | -                 | -                                       |

| 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

Козлов Олексій Сергійович

Головний бухгалтер

Бойко Вікторія Романівна

|  |             |        |       |
|--|-------------|--------|-------|
| <b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>        | <b>2460</b> | (180)  | (17)  |
| <b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b> | <b>2465</b> | 81 263 | 9 079 |

### ІІІ. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

| Назва статті                     | Код<br>рядка | За звітний<br>період | За аналогічний<br>період<br>попереднього<br>року |
|----------------------------------|--------------|----------------------|--|
| 1                                | 2            | 3                    | 4  |
| Матеріальні затрати              | 2500         | 182 936              | 123 996  |
| Витрати на оплату праці          | 2505         | 54 189               | 23 460   |
| Відрахування на соціальні заходи | 2510         | 11 727               | 5 055  |
| Амортизація                      | 2515         | 3 133                | 2 343  |
| Інші операційні витрати          | 2520         | 34 349               | 1 305  |
| <b>Разом</b>                     | <b>2550</b>  | 286 334              | 156 159  |

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ**  
**"ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД"**

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

(найменування)

**ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО**

**Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)**

за **Рік 2020** р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

| Стаття   | Код рядка   | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-------------|-------------------|---|
| 1  | 2           | 3                 | 4                                       |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)                                   | 2000        | 438 715           | 379 051                                 |
| <i>Чисті зароблені страхові премії</i>   | <i>2010</i> | -                 | -                                       |
| <i>премії підписані, валова сума</i>   | <i>2011</i> | -                 | -                                       |
| <i>премії, передані у перестраховування</i>  | <i>2012</i> | -                 | -                                       |
| <i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>  | <i>2013</i> | -                 | -                                       |
| <i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>                                | <i>2014</i> | -                 | -                                       |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)                                     | 2050        | ( 331 059 )       | ( 218 560 )                             |
| <i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>   | <i>2070</i> | -                 | -                                       |
| <b>Валовий:</b>  |             |                   |   |
| прибуток   | 2090        | 107 656           | 160 491                                 |
| збиток   | 2095        | ( - )             | ( - )                                   |
| <i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>                           | <i>2105</i> | -                 | -                                       |
| <i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>  | <i>2110</i> | -                 | -                                       |
| <i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>   | <i>2111</i> | -                 | -                                       |
| <i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>                                   | <i>2112</i> | -                 | -                                       |
| Інші операційні доходи   | 2120        | 1 237             | 2 122                                   |
| <i>у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>   | <i>2121</i> | -                 | -                                       |
| <i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>       | <i>2122</i> | -                 | -                                       |
| <i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>                              | <i>2123</i> | -                 | -                                       |
| Адміністративні витрати  | 2130        | ( 27 463 )        | ( 31 768 )                              |
| Витрати на збут  | 2150        | ( 512 )           | ( 1 721 )                               |
| Інші операційні витрати  | 2180        | ( 25 761 )        | ( 34 349 )                              |
| <i>у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i> | <i>2181</i> | -                 | -                                       |
| <i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>     | <i>2182</i> | -                 | -                                       |
| <b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>  |             |                   |   |
| прибуток   | 2190        | 55 157            | 94 775                                  |
| збиток   | 2195        | ( - )             | ( - )                                   |

|  |      |         |            |
|--|------|---------|------------|
| Доход від участі в капіталі                                      | 2200 | -       | -          |
| Інші фінансові доходи  | 2220 | 12 634  | 8 949      |
| Інші доходи  | 2240 | 177     | 16 726     |
| <i>у тому числі:<br/>дохід від благодійної допомоги</i>          | 2241 | -       | -          |
| Фінансові витрати  | 2250 | ( 331 ) | ( 344 )    |
| Втрати від участі в капіталі                                     | 2255 | ( - )   | ( - )      |
| Інші витрати   | 2270 | ( 30 )  | ( 16 289 ) |
| <i>Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті</i> | 2275 | -       | -          |

**I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ**





|   |      |         |          |
|---|------|---------|----------|
| <b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>                   |      |         |          |
| прибуток  | 2290 | 67 607  | 103 817  |
| збиток  | 2295 | ( - )   | ( - )    |
| Витрати (дохід) з податку на прибуток                           | 2300 | (8 601) | (22 374) |
| Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування | 2305 | -       | -        |
| <b>Чистий фінансовий результат:</b>                             |      |         |          |
| прибуток  | 2350 | 59 006  | 81 443   |
| 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        | -                 | (180)                                   |
| Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств | 2415        | -                 | -                                       |
| Інший сукупний дохід  | 2445        | -                 | -                                       |
| <b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>                        | <b>2450</b> | -                 | (180)                                   |
| Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом            | 2455        | -                 | -                                       |
| <b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>                     | <b>2460</b> | -                 | (180)                                   |
| <b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>              | <b>2465</b> | 59 006            | 81 263                                  |

**III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ**

| 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        | -                 | -                                       |
| Назва статті   | Код рядка   | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
| 1  | 2           | 3                 | 4                                       |
| Матеріальні затрати  | 2500        | 185 147           | 183 000                                 |
| Витрати на оплату праці                                    | 2505        | 87 995            | 54 189                                  |
| Відрахування на соціальні заходи                           | 2510        | 17 965            | 11 727                                  |
| Амортизація  | 2515        | 7 628             | 3 133                                   |
| Інші операційні витрати                                    | 2520        | 86 060            | 34 349                                  |
| <b>Разом</b>   | <b>2550</b> | 384 795           | 286 398                                 |

**IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ**



Керівник

Половний бухгалтер

*ЕП КОЗЛОВ  
ОЛЕКСІЙ  
СЕРГІЙОВИЧ  
ЕП Селютін  
Роман  
Костянтинович*

Козлов Олексій Сергійович

---

Селютін

## Додаток В

|   |                           |            |    |
|---|---------------------------|------------|----|
|   | Дата (рік, місяць, число) | КОДИ       |    |
| Підприємство <b>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД"</b>                                     | за ЄДРПОУ                 | 2020       | 01 |
| Територія <b>ОДЕСЬКА</b>  | за КОАТУУ                 | 13881657   |    |
| Організаційно-правова форма господарювання <b>Товариство з обмеженою відповідальністю</b>                         | за КОПФГ                  | 5110136900 |    |
| Вид економічної діяльності <b>Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації</b> | за КВЕД                   | 240        |    |
| Середня кількість працівників <b>1 355</b>  |                           | 26.51      |    |

Адреса, телефон **ЛЮСТДОРФСЬКА ДОРОГА, буд. 162, м. ОДЕСА, ОДЕСЬКА обл., 65113** **7116071**  
 Одиниця виміру: млн. 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

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

|   |
|---|
| V |
|   |

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

|  | Код         | На початок      | На кінець       |
|--|-------------|-----------------|-----------------|
| <b>А К Т И В</b>   | рядка       | звітної періоду | звітної періоду |
| <b>1</b>   | <b>2</b>    | <b>3</b>        | <b>4</b>        |
| <b>I. Необоротні активи Нематеріальні</b>  |             |                 |                 |
| активи   | 1000        | 730             | 1 834           |
| первісна вартість  | 1001        | 2 489           | 3 677           |
| накопичена амортизація   | 1002        | 1 759           | 1 843           |
| Незавершені капітальні інвестиції  | 1005        | 52              | 412             |
| Основні засоби   | 1010        | 16 198          | 11 142          |
| первісна вартість  | 1011        | 75 060          | 64 663          |
| знос   | 1012        | 58 862          | 53 521          |
| 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        | 1 276           | 1 096           |
| 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        | -               | -               |
| <b>Усього за розділом I</b>  | <b>1095</b> | <b>18 256</b>   | <b>14 484</b>   |
| <b>II. Оборотні активи</b>   |             |                 |                 |
| Запаси   | 1100        | 21 042          | 31 805          |
| Виробничі запаси   | 1101        | 21 042          | 31 805          |
| Незавершене виробництво  | 1102        | -               | -               |
| Готова продукція   | 1103        | -               | -               |
| Товари   | 1104        | -               | -               |
| Поточні біологічні активи  | 1110        | -               | -               |
| Депозити перестраховання   | 1115        | -               | -               |
| Векселі одержані   | 1120        | -               | -               |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги                                     | 1125        | 11 182          | 13 848          |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками:  |             |                 |                 |
| за виданими авансами   | 1130        | 37 206          | 41 046          |
| з бюджетом   | 1135        | 3               | 1 519           |
| 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         | 20 764                  | 2 576                   |
| Поточні фінансові інвестиції  | 1160         | 2 746                   | 2 746                   |
| Гроші та їх еквіваленти   | 1165         | 55 614                  | 230 695                 |
| Готівка   | 1166         | -                       | -                       |
| Рахунки в банках  | 1167         | 55 614                  | 230 695                 |
| Витрати майбутніх періодів  | 1170         | 671                     | 35                      |
| 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         | 16 724                  | 13 692                  |
| <b>Усього за розділом II</b>  | <b>1195</b>  | <b>165 952</b>          | <b>337 962</b>          |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b>  | <b>-</b>                | <b>-</b>                |
| <b>Баланс</b>   | <b>1300</b>  | <b>184 208</b>          | <b>352 446</b>          |
| <b>Пасив</b>  | <b>Код</b>   | <b>На початок</b>       | <b>На кінець</b>        |
| <b>1</b>  | <b>рядка</b> | <b>звітного періоду</b> | <b>звітного періоду</b> |
| <b>2</b>  | <b>3</b>     | <b>4</b>                | <b>4</b>                |
| <b>I. Власний капітал</b>   |              |                         |                         |
| Зареєстрований (пайовий) капітал  | 1400         | 2 000                   | 2 000                   |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу                         | 1401         | -                       | -                       |
| Капітал у дооцінках   | 1405         | 888                     | 708                     |
| Додатковий капітал  | 1410         | 4 567                   | 4 567                   |
| Емісійний дохід   | 1411         | -                       | -                       |
| Накопичені курсові різниці  | 1412         | -                       | -                       |
| Резервний капітал   | 1415         | -                       | -                       |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)                             | 1420         | 30 252                  | 73 063                  |
| Неоплачений капітал   | 1425         | ( - )                   | ( - )                   |
| Вилучений капітал   | 1430         | ( - )                   | ( - )                   |
| Інші резерви  | 1435         | -                       | -                       |
| <b>Усього за розділом I</b>   | <b>1495</b>  | <b>37 707</b>           | <b>80 338</b>           |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>                    |              |                         |                         |
| Відстрочені податкові зобов'язання                                      | 1500         | -                       | -                       |
| Пенсійні зобов'язання   | 1505         | -                       | -                       |
| Довгострокові кредити банків  | 1510         | -                       | -                       |
| Інші довгострокові зобов'язання   | 1515         | 421                     | 521                     |
| 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        | -              | -              |
| <b>Усього за розділом II</b>   | <b>1595</b> | <b>421</b>     | <b>521</b>     |
| <b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>  |             |                |                |
| Короткострокові кредити банків   | 1600        | -              | -              |
| Векселі видані   | 1605        | -              | -              |
| Поточна кредиторська заборгованість за:<br>довгостроковими зобов'язаннями                                | 1610        | 477            | 276            |
| товари, роботи, послуги  | 1615        | 2 778          | 2 476          |
| розрахунками з бюджетом  | 1620        | 1 467          | 19 442         |
| у тому числі з податку на прибуток   | 1621        | 1 267          | 19 118         |
| розрахунками зі страхування  | 1625        | -              | -              |
| розрахунками з оплати праці  | 1630        | 5              | -              |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами   | 1635        | 128 717        | 242 039        |
| 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        | 12 636         | 7 354          |
| <b>Усього за розділом III</b>  | <b>1695</b> | <b>146 080</b> | <b>271 587</b> |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b> | <b>-</b>       | <b>-</b>       |
| <b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>   | <b>1800</b> | <b>-</b>       | <b>-</b>       |
| <b>Баланс</b>  | <b>1900</b> | <b>184 208</b> | <b>352 446</b> |

Керівник

Козлов Олексій Сергійович

Головний бухгалтер

Бойко Вікторія Романівна

<sup>1</sup> Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади

## Додаток Г

Підприємство **ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТЕЛЕКАРТ-ПРИЛАД"** Дата (рік, місяць, число) **2021**  
 Територія **ОДЕСЬКА** за ЄДРПОУ **13881657**  
 Організаційно-правова форма господарювання **Товариство з обмеженою відповідальністю** за КОАТУУ **5110136900**  
 Вид економічної діяльності **Виробництво інструментів і обладнання для вимірювання, дослідження та навігації** за КВЕД **240**

| КОДИ       |
|------------|
| 13881657   |
| 5110136900 |
| 240        |
| 26.51      |

Середня кількість працівників **1 486**  
 Адреса, телефон **ЛЮСТДОРФСЬКА ДОРОГА, буд. 162, м. ОДЕСА, ОДЕСЬКА обл., 65113** **7116071**

Одиниця виміру: млн. 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

Баланс (Звіт про фінансовий стан)

на **31 грудня 2020** р.

|   |
|---|
| V |
|---|

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

| А К Т И В  | Код<br>рядка | На початок       | На кінець        |
|--|--------------|------------------|------------------|
|  |              | звітного періоду | звітного періоду |
| 1  | 2            | 3                | 4                |
| <b>I. Необоротні активи</b>  |              |                  |                  |
| Нематеріальні активи   | 1000         | 1 834            | 3 118            |
| первісна вартість  | 1001         | 3 677            | 3 681            |
| накопичена амортизація   | 1002         | 1 843            | 563              |
| Незавершені капітальні інвестиції  | 1005         | 462              | 1 648            |
| Основні засоби   | 1010         | 11 144           | 28 138           |
| первісна вартість  | 1011         | 64 665           | 81 444           |
| знос   | 1012         | 53 521           | 53 306           |
| 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         | 1 096            | 1 116            |
| 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         | -                | -                |
| <b>Усього за розділом I</b>  | <b>1095</b>  | <b>14 536</b>    | <b>34 020</b>    |
| <b>II. Оборотні активи</b>   |              |                  |                  |
| Запаси   | 1100         | 31 726           | 75 686           |
| Виробничі запаси   | 1101         | 31 726           | 34 865           |
| Незавершене виробництво  | 1102         | -                | 39 710           |
| Готова продукція   | 1103         | -                | -                |
| Товари   | 1104         | -                | 1 111            |
| Поточні біологічні активи  | 1110         | -                | -                |
| Депозити перестраховування   | 1115         | -                | -                |
| Векселі одержані   | 1120         | -                | 2 746            |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги                                     | 1125         | 13 847           | 10 486           |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками:  |              |                  |                  |
| за виданими авансами   | 1130         | 41 001           | 142 407          |
| з бюджетом   | 1135         | 1 519            | 14 567           |
| 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        | 2 576          | 25 595         |
| Поточні фінансові інвестиції  | 1160        | 2 746          | -              |
| Гроші та їх еквіваленти   | 1165        | 230 695        | 133 793        |
| Готівка   | 1166        | -              | -              |
| Рахунки в банках  | 1167        | 230 695        | 133 793        |
| Витрати майбутніх періодів  | 1170        | 35             | -              |
| 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        | 13 755         | 4 008          |
| <b>Усього за розділом II</b>  | <b>1195</b> | <b>337 900</b> | <b>409 288</b> |
| <b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b> | <b>1200</b> | <b>-</b>       | <b>-</b>       |
| <b>Баланс</b>   | <b>1300</b> | <b>352 436</b> | <b>443 308</b> |

| Пасив  | Код<br>рядка | На початок        |  | На кінець         |  |
|--|--------------|-------------------|--|-------------------|--|
|  |              | звітнього періоду |  | звітнього періоду |  |
| 1  | 2            | 3                 |  | 4                 |  |
| <b>I. Власний капітал</b>                            |              |                   |  |                   |  |
| Зареєстрований (пайовий) капітал                     | 1400         | 2 000             |  | 2 000             |  |
| Внески до незареєстрованого статутного капіталу      | 1401         | -                 |  | -                 |  |
| Капітал у дооцінках                                  | 1405         | 708               |  | 708               |  |
| Додатковий капітал                                   | 1410         | 4 567             |  | 4 567             |  |
| Емісійний дохід                                      | 1411         | -                 |  | -                 |  |
| Накопичені курсові різниці                           | 1412         | -                 |  | -                 |  |
| Резервний капітал                                    | 1415         | -                 |  | -                 |  |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)          | 1420         | 73 063            |  | 62 993            |  |
| Неоплачений капітал                                  | 1425         | ( - )             |  | ( - )             |  |
| Вилучений капітал                                    | 1430         | ( - )             |  | ( - )             |  |
| Інші резерви   | 1435         | -                 |  | -                 |  |
| <b>Усього за розділом I</b>                          | <b>1495</b>  | <b>80 338</b>     |  | <b>70 268</b>     |  |
| <b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b> |              |                   |  |                   |  |
| Відстрочені податкові зобов'язання                   | 1500         | -                 |  | -                 |  |
| Пенсійні зобов'язання                                | 1505         | -                 |  | -                 |  |
| Довгострокові кредити банків                         | 1510         | -                 |  | -                 |  |
| Інші довгострокові зобов'язання                      | 1515         | 521               |  | 136               |  |
| 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                    | 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         | -                 |  | -                 |  |
| <b>Усього за розділом II</b>                         | <b>1595</b>  | <b>521</b>        |  | <b>136</b>        |  |
| <b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>      |              |                   |  |                   |  |
| Короткострокові кредити банків                       | 1600         | -                 |  | -                 |  |
| Векселі видані                                       | 1605         | -                 |  | -                 |  |
| Поточна кредиторська заборгованість за:              |              |                   |  |                   |  |
| довгостроковими зобов'язаннями                       | 1610         | 276               |  | 1 098             |  |
| товари, роботи, послуги                              | 1615         | 2 476             |  | 27 355            |  |
| розрахунками з бюджетом                              | 1620         | 19 442            |  | 94                |  |
| у тому числі з податку на прибуток                   | 1621         | 19 118            |  | 51                |  |
| розрахунками зі страхування                          | 1625         | -                 |  | -                 |  |



|  |             |                |                |
|--|-------------|----------------|----------------|
| розрахунками з оплати праці  | 1630        | -              | 102            |
| Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами   | 1635        | 242 039        | 250 876        |
| Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками   | 1640        | -              | 27 735         |
| 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        | 7 344          | 65 644         |
| <b>Усього за розділом III</b>  | <b>1695</b> | <b>271 577</b> | <b>372 904</b> |
| <b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b> | <b>1700</b> | <b>-</b>       | <b>-</b>       |
| <b>V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду</b>   | <b>1800</b> | <b>-</b>       | <b>-</b>       |
| <b>Баланс</b>  | <b>1900</b> | <b>352 436</b> | <b>443 308</b> |



Керівник

Головний бухгалтер

1

*ЕП КОЗЛОВ  
ОЛЕКСІЙ  
СЕРГІЙОВИЧ  
ЕП Селютін  
Роман  
Костянтинович*

**Козлов Олексій Сергійович**

**Селютін Роман Костянтинович**

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