

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ**

**ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО РОЛЬ,
ФОРМУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ**

**Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)**

Виконала:

студентка 4 курсу, групи
472-1, денної форми навчання
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та
страхування»

Баланецька Аліна Андріївна_____

Керівник:

к. е. н. доцент кафедри фінансів і кредиту

Корбутяк Аліна Георгіївна_____

До захисту допущено на засіданні кафедри

протокол № ____ від «____» травня 2025 р.

Завідувач кафедри фінансів і кредиту

_____ *проф. Нікіфоров П.О.*

АНОТАЦІЯ

Баланецька А. А. Прибуток підприємства, його роль, формування та шляхи збільшення. Рукопис. Кваліфікаційна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 - Фінанси банківська справа та страхування. Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2025.

У бакалаврській роботі досліджено теоретичні аспекти формування та управління прибутку підприємства. Проаналізовано формування та управління прибутком на прикладі приватного підприємства «КерамТрейд» та запропоновано резерви збільшення прибутковості підприємства.

Ключові слова: прибуток, чистий прибуток, підприємство, податок, інструменти, стабільність, фінансові показники.

Annotation

Balaneckaya A. A. Enterprise Profit: Its Role, Formation, and Ways to Increase It. Manuscript. Qualification paper for the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 – Finance, Banking, and Insurance. Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2025.

This bachelor's thesis investigates the theoretical aspects of enterprise profit formation and management. It analyzes profit formation and management using the example of the private enterprise "KeramTreyde" and proposes strategies for increasing the enterprise's profitability.

Keywords: profit, net profit, enterprise, tax, tools, stability, financial indicators.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ А.А. Баланецька

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
1.1. Економічний зміст категорії «прибуток».....	7
1.2. Динаміка формування прибутку вітчизняних підприємств та його роль в умовах війни.....	10
1.3. Система формування та управління прибутком підприємства....	13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПП «КЕРАМТРЕЙД» У 2022-2024 РОКАХ.....	16
2.1. Динаміка основних економічних показників діяльності ПП «КерамТрейд».....	16
2.2. Оцінка, динаміка та структура прибутку ПП «КерамТрейд».....	20
2.3. Динаміка показників прибутковості ПП «КерамТрейд».....	27
РОЗДІЛ 3. РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	32
3.1. Стратегії збільшення прибутковості підприємств України.....	32
3.2. Фінансові та маркетингові інструменти збільшення прибутку...	35
3.3. Резерви нарощення прибутку ПП «КерамТрейд».....	38
ВИСНОВКИ.....	41
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	45
ДОДАТКИ	50

ВСТУП

У сучасних умовах, позначених значними економічними викликами, спричиненими повномасштабною війною, питання формування та управління прибутком підприємства набуває особливої актуальності. Здатність підприємств адаптуватися до нових реалій, забезпечити стабільність та зростання фінансових показників є визначальною для їх виживання та розвитку.

Роздуми про сутність та вагомість прибутку підприємства сягають корінням у саму природу економічної діяльності. Від первісних форм обміну до складних фінансових систем сучасності, прагнення до отримання надлишку над витратами завжди було рушійною силою розвитку. У світі бізнесу, де панують конкуренція та постійні зміни, прибуток перестає бути просто арифметичною різницею між доходами та витратами, а набуває статусу ключового індикатора ефективності, життєздатності та перспективності підприємства. Він є тим фундаментом, на якому будується подальший розвиток, здійснюються інвестиції, впроваджуються інновації та забезпечується соціальна відповідальність бізнесу.

Актуальність дослідження питань формування та управління прибутком підприємства в сучасних умовах є беззаперечною. Особливого значення ця тема набуває в контексті складної економічної ситуації, спричиненої, зокрема, військовою агресією проти України. В умовах нестабільності, руйнування логістичних ланцюгів, зростання ризиків та невизначеності, здатність підприємства генерувати прибуток стає не просто метою, а питанням виживання та збереження його потенціалу для повоєнного відновлення. Розуміння динаміки формування прибутку вітчизняних підприємств в умовах війни, виявлення ключових факторів, що впливають на його рівень, та розробка ефективних механізмів управління ним є критично важливим для забезпечення

стійкості національної економіки.

У цьому контексті особливої уваги заслуговує дослідження системи формування та управління прибутком підприємства як цілісного комплексу взаємопов'язаних елементів, що охоплюють планування, облік, аналіз та контроль прибуткових показників. Ефективне управління прибутком вимагає глибокого розуміння економічної сутності цієї категорії, врахування галузевих особливостей, а також застосування сучасних методів та інструментів фінансового менеджменту.

З огляду на вищезазначене, метою даної роботи є глибоке дослідження теоретичних та практичних аспектів формування та управління прибутком підприємства, аналіз його динаміки та структури на прикладі конкретного підприємства – приватного підприємства «КерамТрейд» – протягом 2022-2024 років, а також розробка обґрунтованих рекомендацій щодо резервів збільшення його прибутковості.

Для досягнення поставленої мети в роботі передбачається вирішення наступних завдань:

Розкрити економічний зміст категорії «прибуток» як ключового показника діяльності підприємства.

Дослідити динаміку формування прибутку вітчизняних підприємств та визначити його роль в умовах воєнної економіки.

Охарактеризувати систему формування та управління прибутком підприємства, виокремити її основні елементи та взаємозв'язки.

Провести аналіз основних економічних показників діяльності ПП «КерамТрейд» за період 2022-2024 років.

Здійснити оцінку динаміки та структури прибутку ПП «КерамТрейд» за досліджуваний період.

Проаналізувати динаміку показників прибутковості ПП «КерамТрейд».

Розглянути існуючі стратегії збільшення прибутковості підприємств в Україні.

Визначити ключові фінансові та маркетингові інструменти, що можуть

бути використані для збільшення прибутку.

Виявити та обґрунтувати резерви нарощення прибутку ПП «КерамТрейд».

Ця робота присвячена комплексному аналізу процесів формування та управління прибутком на прикладі підприємства ПП «КерамТрейд» у період 2022-2024 років. Мета дослідження полягає у виявленні основних тенденцій у динаміці прибутку, оцінці ефективності застосовуваних підприємством стратегій та інструментів, а також у розробці рекомендацій щодо збільшення прибутковості в умовах війни.

Об'єктом дослідження є процес формування та управління прибутком підприємства. Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти формування, аналізу та управління прибутком приватного підприємства «КерамТрейд».

У першому розділі роботи буде надано теоретичне обґрунтування поняття прибутку, проаналізовано його роль у діяльності підприємства та розглянуто загальні принципи формування та управління прибутком. Другий розділ присвячений емпіричному дослідженню фінансових показників ПП «КерамТрейд» та оцінці ефективності його діяльності. У третьому розділі будуть розглянуті стратегії збільшення прибутковості підприємств в Україні та запропоновані конкретні рекомендації для ПП «КерамТрейд».

Прибуток є одним з ключових показників ефективності діяльності будь-якого підприємства. Саме він є джерелом фінансування подальшого розвитку, інвестицій, виплати дивідендів акціонерам та забезпечення стабільної роботи. Управління прибутком передбачає комплекс заходів, спрямованих на його збільшення, оптимізацію та ефективне використання.

Ця робота має на меті дослідити теоретичні аспекти формування та управління прибутком підприємства, а також проаналізувати практику його управління на прикладі ПП «КерамТрейд» у період 2022-2024 років. Особлива увага буде приділена вивченню впливу зовнішніх факторів, зокрема, умов війни, на динаміку прибутку підприємства. На основі проведеного аналізу

будуть розроблені пропозиції щодо підвищення прибутковості ПП «КерамТрейд».

Ефективне управління підприємством неможливе без глибокого розуміння процесів формування та управління прибутком. Аналіз фінансових показників, виявлення тенденцій та резервів зростання прибутку є важливою складовою стратегічного планування.

Дана робота присвячена комплексному аналізу динаміки прибутку ПП «КерамТрейд» у період 2022-2024 років. На основі теоретичних положень та емпіричних даних буде проведена оцінка ефективності діяльності підприємства, виявлені фактори, що впливають на рівень прибутку, та розроблені рекомендації щодо його збільшення. Результати дослідження можуть бути корисні як для керівництва ПП «КерамТрейд», так і для інших підприємств, що працюють у схожих умовах.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Економічний зміст категорії «прибуток»

Прибуток є однією з ключових категорій ринкової економіки та основним показником ефективності діяльності будь-якого підприємства. Він відображає кінцевий фінансовий результат його господарювання, є джерелом для подальшого розвитку, інвестицій та задоволення інтересів власників. Розуміння теоретичних засад формування прибутку, факторів, що на нього впливають, а також принципів та методів ефективного управління ним є надзвичайно важливим для забезпечення стійкого та успішного функціонування підприємства в умовах конкурентного середовища. Саме тому дослідження теоретичних аспектів формування та управління прибутком підприємства набуває особливої актуальності.

Економічний зміст категорії «прибуток» своїми словами полягає в тому, що це залишок доходу, який залишається у підприємства після покриття всіх його витрат, включаючи не тільки явні (грошові) витрати, але й неявні (альтернативні) витрати.

Ось кілька цікавих фактів про економічний зміст категорії «прибуток»:

1. Прибуток як дзеркало ефективності: Економічний зміст прибутку полягає в тому, що він є узагальнюючим показником ефективності діяльності підприємства. Він показує, наскільки вдало підприємство використовує свої ресурси для отримання доходу, що перевищує витрати.
2. Прибуток як стимул: Прибуток є головним рушієм ринкової економіки та основним стимулом для підприємців. Очікування прибутку спонукає до інвестування, інновацій та ефективнішого управління.

3. Прибуток як джерело розвитку: Частина отриманого прибутку реінвестується в розвиток підприємства, що забезпечує його зростання, модернізацію та підвищення конкурентоздатності.
4. Прибуток як об'єкт розподілу: Прибуток є об'єктом розподілу між власниками підприємства (у вигляді дивідендів), державою (у вигляді податків) та самим підприємством (на розвиток та резерви).
5. Різні види прибутку: Існує кілька видів прибутку (валовий, операційний, чистий), кожен з яких відображає різні аспекти фінансових результатів діяльності підприємства.

Категорія «прибуток» є однією з центральних у системі економічних наук та ключовим індикатором ефективності діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. У широкому розумінні, прибуток являє собою позитивний фінансовий результат діяльності підприємства, що залишається після вирахування всіх витрат, пов'язаних з його отриманням. Однак, глибше розуміння економічного змісту прибутку передбачає розгляд його з різних теоретичних та практичних точок зору.

З класичної економічної точки зору, прибуток розглядається як винагорода за підприємницький талант, ризик та інновації. Підприємець, комбінуючи фактори виробництва (праця, капітал, земля), бере на себе ризик невдачі та впроваджує нові ідеї, за що отримує частину створеної вартості у вигляді прибутку. У цьому контексті прибуток є рушійною силою економічного розвитку, стимулюючи інвестиції, впровадження нових технологій та підвищення ефективності виробництва.

Марксистська політична економія розглядає прибуток як форму неоплаченої праці найманих робітників, що привласнюється власниками засобів виробництва. З цієї позиції, прибуток є результатом експлуатації робочої сили та відображає відносини нерівності у процесі виробництва та розподілу.

З сучасної управлінської точки зору, прибуток є основним критерієм оцінки ефективності управління підприємством та досягнення його

стратегічних цілей. Він є джерелом самофінансування, забезпечує фінансову стійкість та платоспроможність, а також створює основу для зростання та розвитку бізнесу. У цьому контексті розрізняють різні види прибутку, кожен з яких відображає певний аспект фінансових результатів діяльності:

Валовий прибуток (валовий дохід): різниця між виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та собівартістю реалізованої продукції. Він відображає ефективність основної операційної діяльності підприємства.

Операційний прибуток (прибуток від операційної діяльності): валовий прибуток зменшений на операційні витрати (адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати). Він характеризує прибутковість основної діяльності підприємства з урахуванням витрат на її забезпечення.

Прибуток до оподаткування (фінансовий результат до оподаткування): операційний прибуток скоригований на фінансові доходи та витрати, а також інші доходи та витрати. Він відображає загальний фінансовий результат діяльності підприємства до сплати податку на прибуток.

Чистий прибуток (нерозподілений прибуток): прибуток до оподаткування зменшений на суму податку на прибуток. Це кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, який залишається у його розпорядженні після виконання всіх обов'язкових платежів до бюджету.

Окрім зазначених видів прибутку, існують також інші важливі показники, такі як маржинальний прибуток, бухгалтерський прибуток, економічний прибуток тощо, які використовуються для різних цілей аналізу та прийняття управлінських рішень.

Таким чином, категорія «прибуток» є багатогранною та відображає не лише кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, але й економічні відносини, ефективність управління ресурсами та потенціал для подальшого розвитку.

1.2. Динаміка формування прибутку вітчизняних підприємств та його роль в умовах війни

Повномасштабна військова агресія Російської Федерації проти України, розпочата у лютому 2022 року, кардинально змінила умови функціонування вітчизняних підприємств та суттєво вплинула на динаміку формування їхнього прибутку.

До початку війни українська економіка демонструвала певні ознаки відновлення після пандемії COVID-19. Підприємства поступово нарощували обсяги виробництва та реалізації, що позитивно впливало на їхні фінансові результати. Однак, вже тоді існували певні виклики, пов'язані з нестабільною геополітичною ситуацією та енергетичною кризою.

З початком повномасштабної війни вітчизняні підприємства зіткнулися з безпрецедентними викликами, серед яких:

- Руйнування виробничих потужностей та інфраструктури внаслідок бойових дій та ракетних обстрілів.
- Масова міграція населення, що призвела до дефіциту кваліфікованої робочої сили.
- Розрив логістичних ланцюгів та ускладнення експортно-імпортних операцій.
- Зниження внутрішнього попиту через невизначеність та погіршення економічної ситуації.
- Зростання витрат на енергоносії, сировину, матеріали та транспортування.
- Посилення безпекових ризиків та необхідність додаткових витрат на захист активів.

У цих складних умовах значна частина українських підприємств зазнала значних збитків або була змушена призупинити свою діяльність. Ті підприємства, які змогли адаптуватися до нових реалій, зіткнулися зі значним

зниженням прибутковості.

Динаміка формування прибутку вітчизняних підприємств в умовах війни характеризується:

1. Різким падінням загального рівня прибутковості у перші місяці війни.
2. Значною диференціацією фінансових результатів залежно від галузі, регіону діяльності та здатності підприємства адаптуватися до нових умов.
3. Зростанням ролі державних закупівель та оборонного сектору у формуванні прибутку окремих підприємств.
4. Поступовим відновленням прибутковості деяких секторів економіки завдяки адаптації бізнесу, міжнародній підтримці та частковій стабілізації ситуації на окремих територіях.

Роль прибутку вітчизняних підприємств в умовах війни набуває особливого значення:

- джерело фінансування відновлення. Прибуток є важливим джерелом власних коштів для відновлення зруйнованих активів та інвестицій у нові виробничі потужності;

- забезпечення обороноздатності. Частина прибутку підприємств може спрямовуватися на підтримку Збройних Сил України та інших військових формувань через сплату податків та благодійну допомогу;

- підтримка соціальної стабільності. Прибуткові підприємства мають можливість зберігати робочі місця, виплачувати заробітну плату та підтримувати соціальні програми;

- стимулювання економічного зростання. Навіть в умовах війни, прибуткова діяльність підприємств створює основу для подальшого економічного розвитку та залучення інвестицій.

Однак, слід зазначити, що формування прибутку в умовах війни є надзвичайно складним та нестабільним процесом, який залежить від багатьох факторів, включаючи військову ситуацію, державну політику, міжнародну підтримку та адаптивність самого бізнесу.

Ось декілька цікавих фактів про динаміку формування прибутку

вітчизняних підприємств та його роль в умовах війни:

1. Падіння та відновлення: Повномасштабне вторгнення призвело до різкого падіння прибутковості багатьох українських підприємств у 2022 році. Однак, значна частина бізнесу проявила стійкість та почала відновлюватися у 2023 році, хоча до довоєнних рівнів ще далеко.
2. Регіональна нерівномірність: Підприємства у східних та південних регіонах України зазнали значно більших фінансових втрат, ніж ті, що розташовані на заході країни.
3. Адаптація бізнесу: В умовах війни багато підприємств були змушені адаптуватися, змінюючи логістичні ланцюжки, шукаючи нові ринки збуту та оптимізуючи витрати для збереження прибутковості.
4. Ключова роль прибутку: Навіть під час війни прибуток залишається важливим фактором для виживання та подальшого розвитку підприємств. Він забезпечує можливість покривати витрати, інвестувати в відновлення та підтримувати економіку країни.
5. Галузеві відмінності: Найбільших втрат зазнали такі галузі як будівництво, виробництво, готельно-ресторанний бізнес та туризм. Водночас, ІТ-сектор та сільське господарство продемонстрували більшу стійкість.
6. Вплив міжнародної допомоги: Фінансова підтримка від міжнародних партнерів відіграє важливу роль у підтримці стабільності українського бізнесу та його здатності генерувати прибуток.
7. Оптимізм попри складнощі: Незважаючи на значні труднощі, опитування показують, що значна частина українських підприємців зберігає оптимізм щодо майбутнього відновлення та зростання прибутковості.

Ці факти ілюструють складну та динамічну ситуацію з формуванням прибутку українських підприємств в умовах війни, а також підкреслюють важливість прибутку для їхньої життєздатності та економіки країни в цілому.

Отже, динаміка формування прибутку вітчизняних підприємств в умовах війни характеризується значними коливаннями, падінням на початку та

поступовим відновленням. Прибуток відіграє критично важливу роль у забезпеченні життєздатності бізнесу, його адаптації та підтримці економіки країни в цей складний час. Попри труднощі, підприємства демонструють стійкість, а майбутнє відновлення прибутковості залишається важливим фактором економічного зростання України.

1.3. Система формування та управління прибутком підприємства

Ефективне управління прибутком є ключовим фактором забезпечення фінансової стійкості та сталого розвитку підприємства. Система формування та управління прибутком являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, спрямованих на максимізацію прибутковості підприємства шляхом оптимізації доходів та витрат, а також ефективного використання наявних ресурсів.

Основні елементи системи формування прибутку включають:

1. Визначення цілей прибутковості: встановлення конкретних, вимірюваних, досяжних, релевантних та обмежених у часі (SMART) цілей щодо рівня прибутку, рентабельності та інших фінансових показників.
2. Формування доходів: управління процесами реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), ціноутворенням, маркетинговою політикою, розширенням ринків збуту та диверсифікацією діяльності.
3. Управління витратами: оптимізація всіх видів витрат підприємства, включаючи собівартість продукції, операційні витрати, фінансові витрати та інші витрати, шляхом впровадження заходів з економії ресурсів, підвищення ефективності виробництва та управління запасами.
4. Облік та аналіз прибутку: ведення точного та своєчасного обліку доходів і витрат, розрахунок різних видів прибутку, аналіз динаміки та факторів впливу на прибутковість, а також порівняльний аналіз з конкурентами та середньогалузевими показниками.

5. Планування та прогнозування прибутку: розробка прогнозів доходів, витрат та прибутку на майбутні періоди з урахуванням стратегічних цілей підприємства та очікуваних змін у зовнішньому середовищі.

Система управління прибутком включає наступні основні етапи:

- планування прибутку: розробка планових показників прибутку на основі аналізу ринкових умов, виробничих можливостей та стратегічних цілей підприємства;
- облік та контроль фактичного прибутку: фіксація фактичних доходів і витрат, розрахунок фактичного прибутку та порівняння його з плановими показниками;
- аналіз відхилень: виявлення та аналіз причин відхилень фактичного прибутку від планового, визначення факторів, що позитивно або негативно вплинули на прибутковість;
- прийняття управлінських рішень: розробка та впровадження коригувальних дій, спрямованих на усунення негативних відхилень та підвищення прибутковості підприємства;
- оцінка ефективності управління прибутком: аналіз результатів впроваджених управлінських рішень та оцінка ступеня досягнення поставлених цілей прибутковості.

Ефективна система управління прибутком передбачає використання різноманітних інструментів та методів, серед яких:

1. Бюджетування: складання детальних планів доходів і витрат за центрами відповідальності та видами діяльності.
2. Кост-аналіз: аналіз залежності витрат від обсягів виробництва та реалізації, визначення точки беззбитковості та запасу міцності.
3. Маржинальний аналіз: аналіз впливу змін обсягу продажів, ціни та собівартості на прибуток.
4. Фінансовий леверидж: використання залучених коштів для збільшення рентабельності власного капіталу.
5. Управління оборотним капіталом: оптимізація рівня запасів, дебіторської

та кредиторської заборгованості для підвищення ефективності використання активів та збільшення прибутку.

6. Інвестиційний аналіз: оцінка доцільності інвестиційних проектів з точки зору їхньої прибутковості та ризикованості.

В умовах війни система формування та управління прибутком вітчизняних підприємств набуває особливої складності та потребує гнучкості, оперативності та адаптивності. Підприємства змушені переглядати свої стратегії, оптимізувати витрати, шукати нові ринки збуту та джерела фінансування, а також враховувати підвищені ризики та невизначеність.

Таким чином, створення ефективної системи формування та управління прибутком є запорукою фінансової стабільності, конкурентоздатності та подальшого розвитку підприємства, особливо в складних умовах воєнного часу.

Розглянувши теоретичні засади формування та управління прибутком підприємства, зокрема визначивши сутність прибутку, його види, чинники впливу та методи управління, логічним продовженням дослідження є аналіз практичного застосування цих теоретичних положень на конкретному підприємстві. У зв'язку з цим, наступний розділ буде присвячено аналізу формування та управління прибутком приватного підприємства «Керамтрейд» протягом 2022-2024 років, що дозволить оцінити ефективність застосовуваних підходів та виявити потенційні резерви для його зростання.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПП
«КЕРАМТРЕЙД» У 2022-2024 РОКАХ

2.1. Динаміка основних економічних показників діяльності ПП
«КерамТрейд»

Для розуміння загального контексту функціонування ПП «КерамТрейд» та подальшого аналізу формування його прибутку, доцільно розглянути динаміку основних економічних показників діяльності підприємства за досліджуваний період. Це дозволить отримати первинне уявлення про тенденції розвитку та масштаби діяльності «КерамТрейд», що є важливим підґрунтям для поглибленого аналізу формування та управління його прибутком, які наведені в наступних таблицях 2.1; 2.2;2.3.

Таблиця 2.1

Аналіз динаміки доходів та прибутку ПП «КерамТрейд»
за 2022-2024 роки

тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2023-2022	2024-2023
Чистий дохід від реалізації	602.6	6416.5	4643	5813.9	-1773.5	9.6	-0.3
Чистий прибуток (збиток)	12.9	149.5	24.3	136.6	-125.2	10.6	-0.8

Чистий дохід: У 2023 році спостерігається значний стрибок у чистому доході від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) порівняно з 2022 роком (з 602.6 тис. грн до 6416.5 тис. грн). Однак, у 2024 році відбувається різке зниження цього показника (до 4643 тис. грн). Це свідчить про значні зміни в

обсягах продажів, ціновій політиці, або інших факторах, що впливають на дохід.

Чистий прибуток: Динаміка чистого прибутку також показує значне зростання у 2023 році (з 12.9 тис. грн до 149.5 тис. грн), що корелює зі збільшенням доходу. У 2024 році чистий прибуток зменшується (до 24.3 тис. грн), але залишається вищим за рівень 2022 року. Це свідчить про те, що, хоча підприємство і зазнало зниження прибутку в останній рік, загалом його прибутковість зросла порівняно з початковим періодом.

Таблиця 2.2

Динаміка активів ПП «КерамТрейд» за 2022-2024 роки

Показники	Рік			Абсолютний приріст, +,-		Відносний приріст, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2023-2022	2024-2023
Необоротні активи	-	2433.1	2529.4	2433.1	96.3	2.1	0.02
Оборотні активи	1183.5	1183.5	2110.3	0	926.8	0	0.2
Баланс (всього)	1183.5	4425.5	4639.7	3242	214.2	2.7	0.05

Таблиця 2.3

Питома вага ПП «КерамТрейд» за 2022-2024 роки у %

Показники	Рік		
	2022	2023	2024
Необоротні активи	-	63.6	58
Оборотні активи	100	36.4	42
Баланс (всього)	100	100	100

Необоротні активи: У 2022 році їх не було на балансі, але в 2023 та 2024 роках вони присутні та мають тенденцію до зростання (з 2433.1 тис. грн до 2529.4 тис. грн). Це може свідчити про інвестиції в основні засоби або інші довгострокові активи.

Оборотні активи: Оборотні активи залишаються на рівні 1183.5 у 2022 та

2023 роках, а потім зростають у 2024 році до 2110.3 тис. грн. Зростання оборотних активів може бути пов'язане зі збільшенням запасів, дебіторської заборгованості або грошових коштів.

Баланс: Загальний баланс підприємства значно зростає протягом розглянутого періоду (з 1183.5 тис. грн у 2022 році до 4639.7 тис. грн у 2024 році). Це свідчить про розширення діяльності та збільшення ресурсів підприємства.

Таблиця 2.4

Аналіз динаміки зобов'язань та власного капіталу

Показники	Рік			Абсолютний приріст, +, –		Відносний приріст, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2023-2022	2024-2023
Власний капітал	309	662.4	685.8	353.4	23.4	0.3	0.005
Поточні зобов'язання	874.5	3763.1	3953.9	2888.6	190.8	2.4	0.04
Кредиторська заборгованість	-	2343.7	2543.2	2343.7	199.5	2	0.05
Всього	1183.5	4425.5	4639.7	3242	214.2	2.7	0.05

Власний капітал: Власний капітал підприємства зростає з 309 тис. грн у 2022 році до 685.8 тис. грн у 2024 році. Це свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства.

Поточні зобов'язання: Поточні зобов'язання також значно зростають протягом періоду (з 874.5 тис. грн у 2022 році до 3953.9 тис. грн у 2024 році). Це вказує на збільшення кредиторської заборгованості, короткострокових кредитів або інших поточних зобов'язань.

Кредиторська заборгованість: Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги зростає з 2343.7 тис. грн у 2023 році до 2543.2 тис. грн у 2024 році. Зростання поточної кредиторської заборгованості є неоднозначною зміною, і її оцінка як позитивної чи негативної залежить від контексту та причин цього зростання розглянемо в таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Позитивна та негативна оцінки наявності кредиторської заборгованості та її причини

Чому це негативно:	Чому це позитивно:
Збільшення зобов'язань: Зростання кредиторської заборгованості означає, що підприємство стало більше винне своїм постачальникам та підрядникам. Це збільшує короткострокові зобов'язання підприємства. Потенційні проблеми з ліквідністю: Якщо зростання заборгованості не супроводжується відповідним зростанням ліквідних активів, це може призвести до проблем з вчасним погашенням боргів.	Збільшення обсягів діяльності: Зростання закупівель товарів, робіт або послуг для розширення діяльності може призвести до збільшення кредиторської заборгованості. Якщо це зростання супроводжується зростанням доходів, це може бути позитивним сигналом. Вигідні умови кредитування: Підприємство могло отримати вигідніші умови оплати від постачальників, що призвело до збільшення періоду відстрочки платежу і, відповідно, зростання поточної заборгованості на певну дату. Інфляція: Частина зростання у грошовому вираженні може бути пов'язана з інфляційними процесами.

За результатами аналізу основних економічних показників ПП «КерамТрейд» за період 2022-2024 років можна зробити наступні висновки:

- Доходи та прибутковість: Підприємство продемонструвало значний стрибок у чистому доході та прибутку у 2023 році порівняно з 2022 роком. Однак, у 2024 році спостерігається зниження цих показників, хоча чистий прибуток залишається вищим за рівень 2022 року.
- Активи: Загальний баланс підприємства значно зріс протягом досліджуваного періоду, що свідчить про розширення його діяльності. З'явилися та зросли необоротні активи, а також збільшилися оборотні активи у 2024 році.

– Зобов'язання та власний капітал: Власний капітал підприємства зростає, що позитивно впливає на його фінансову стійкість. Водночас, значно зросли поточні зобов'язання, зокрема кредиторська заборгованість, що може бути пов'язано як зі збільшенням обсягів діяльності, так і з іншими факторами, які потребують подальшого аналізу.

Загалом, діяльність ПП «КерамТрейд» характеризується значною динамікою протягом досліджуваного періоду зі значним зростанням основних показників у 2023 році та певною корекцією у 2024 році. Подальший аналіз формування прибутку має враховувати ці тенденції.

З огляду на виявлену динаміку основних економічних показників діяльності ПП «КерамТрейд», зокрема значні зміни у доходах та прибутковості, наступним логічним кроком є поглиблений аналіз безпосередньо прибутку підприємства. Для цього розглянемо оцінку, динаміку та структуру прибутку ПП «КерамТрейд» у досліджуваному періоді.

2.2. Оцінка, динаміка та структура прибутку ПП «КерамТрейд»

Після розгляду загальної динаміки ключових економічних показників ПП «КерамТрейд», що окреслила загальний контекст функціонування підприємства, важливим є детальний аналіз його прибутку. Саме прибуток є основним узагальнюючим показником ефективності діяльності та фінансового стану підприємства. У цьому розділі буде проведено оцінку, розглянуто динаміку та проаналізовано структуру прибутку ПП «КерамТрейд» за досліджуваний період, що дозволить глибше зрозуміти фактори його формування та тенденції розвитку.

Аналізуючи прибутковість ПП «КерамТрейд» за період 2022-2024 років, можна виділити наступні ключові аспекти, такі як оцінка прибутку (табл. 2.5), динаміка прибутку (рис. 2.1) та структура прибутку (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

Динаміка формування чистого прибутку ПП «КерамТрейд»
у 2022-2024 роках

Показники	Рік			Абсолютний приріст, +,–	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023
Виручка	2,4	302,8	480,7	300,4	177,9
Витрати	586,9	6235,4	4614,3	5648,5	-1621,1
Фінансові результат до оподаткування	15,7	182,3	29,6	166,6	-152,7
Чистий прибуток, тис. грн.	12,9	149,5	24,3	136,6	-125,2

Проаналізуємо наведену таблицю з фінансовими показниками за 2022, 2023 та 2024 роки, а також їх абсолютні прирости.

Виручка:

У 2022 році виручка становила 2,4 одиниці (умовних). У 2023 році відбулося значне зростання виручки до 302,8 одиниць. У 2024 році виручка продовжила зростати і склала 480,7 одиниць. Абсолютний приріст виручки у 2023 році порівняно з 2022 роком склав 300,4 одиниці, що свідчить про стрімке зростання. Приріст виручки у 2024 році порівняно з 2023 роком склав 177,9 одиниці, що також є значним, але меншим за попередній період.

Витрати:

У 2022 році витрати склали 586,9 одиниць. У 2023 році витрати різко зросли до 6235,4 одиниць. У 2024 році витрати значно зменшилися до 4614,3 одиниць. Абсолютний приріст витрат у 2023 році порівняно з 2022 роком був дуже великим і становив 5648,5 одиниць. У 2024 році спостерігається зменшення витрат на 1621,1 одиницю порівняно з 2023 роком.

Фінансовий результат до оподаткування:

У 2022 році фінансовий результат до оподаткування становив 15,7 одиниць. У 2023 році він значно зріс до 182,3 одиниць. У 2024 році фінансовий результат до оподаткування знизився до 29,6 одиниць. Приріст фінансового результату до оподаткування у 2023 році порівняно з 2022 роком склав 166,6 одиниць. У 2024 році спостерігається зменшення фінансового результату до оподаткування на 152,7 одиниць порівняно з 2023 роком.

Чистий прибуток, тис. грн.:

У 2022 році чистий прибуток становив 12,9 тис. грн. У 2023 році чистий прибуток значно зріс до 149,5 тис. грн. У 2024 році чистий прибуток знизився до 24,3 тис. грн. Приріст чистого прибутку у 2023 році порівняно з 2022 роком склав 136,6 тис. грн. У 2024 році спостерігається зменшення чистого прибутку на 125,2 тис. грн порівняно з 2023 роком.

Загальний висновок:

Протягом періоду з 2022 по 2024 роки спостерігається значне зростання виручки у 2023 році, яке продовжилося у 2024 році, але меншими темпами. Витрати різко зросли у 2023 році, а потім значно зменшилися у 2024 році. Фінансовий результат до оподаткування та чистий прибуток показали значне зростання у 2023 році, але потім суттєво знизилися у 2024 році. Це може свідчити про зміни в структурі витрат або інші фактори, що вплинули на прибутковість у 2024 році.

Чим зумовлене значно більше зростання "Виручки" у 2023 році порівняно з "Чистим прибутком"?

Є кілька пояснень:

Різні фактори впливу: Чистий прибуток залежить безпосередньо від доходів та витрат операційної діяльності. Гроші та їх еквіваленти, крім прибутку, можуть зростати за рахунок інших факторів, таких як:

- Залучення додаткового фінансування: Отримання кредитів тощо.
- Продаж необоротних активів: Реалізація обладнання тощо.
- Зменшення дебіторської заборгованості: Клієнти швидше розраховуються.
- Збільшення кредиторської заборгованості: Відтермінування платежів постачальникам.

У нашому випадку значно більший відносний приріст грошей свідчить про те, що компанія, окрім отримання прибутку, активно залучають кошти з інших джерел.

Чим зумовлене різке скорочення "Чистого прибутку" та продовження

зростання "Виручки" у 2024 році?

Це також є наслідком різних факторів:

- Зниження прибутковості операційної діяльності: Зростання витрат (наприклад, собівартості, адміністративних, збутових), зменшення доходів від основної діяльності. Це безпосередньо впливає на чистий прибуток.
- Наявність не грошових витрат, що зменшують прибуток: Амортизація, переоцінка активів тощо, які зменшують прибуток, але не впливають на рух грошових коштів.
- Надходження грошей з не операційних джерел: Як згадувалося раніше, залучення фінансування можуть збільшувати грошові кошти, навіть якщо прибутковість основної діяльності знижується.

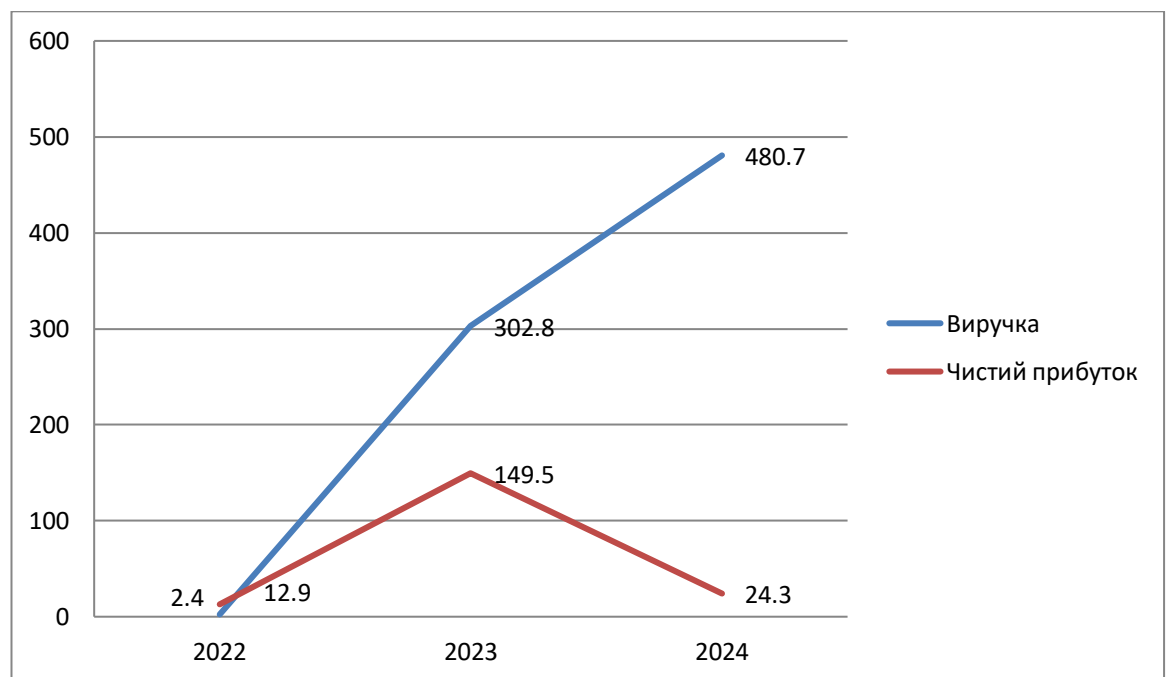


Рис. 2.1. Темп росту виручки і чистого прибутку ПП «КерамТрейд» у 2022-2024 роках

Проаналізуємо темпи росту виручки та чистого прибутку ПП «КерамТрейд» у період з 2022 по 2024 роки.

Виручка:

2022 рік: 2,4.

2023 рік: 302,8. Порівняно з 2022 роком, виручка зросла надзвичайно

сильно.

2024 рік: 480,7. Порівняно з 2023 роком, спостерігається подальше зростання виручки, але вже не такими високими темпами, як у попередньому році.

Чистий прибуток:

2022 рік: 12,9.

2023 рік: 149,5. Порівняно з 2022 роком, чистий прибуток показав значне зростання.

2024 рік: 24,3. Порівняно з 2023 роком, чистий прибуток значно зменшився. Темп зміни склав:

Загальні висновки:

У 2023 році ПП «КерамТрейд» продемонструвало виняткове зростання як виручки, так і чистого прибутку. Зростання виручки було надзвичайно стрімким, а прибутку – суттєвим.

У 2024 році зростання виручки сповільнилося, але залишилося позитивним. Водночас, чистий прибуток різко впав порівняно з попереднім роком.

Таблиця 2.7

Приріст чистого прибутку ПП «КерамТрейд»
у 2022-2024 роках

тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст, +,–		Відносний приріст, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2023-2022	2024-2023
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	602.6	6416.5	4643	5813,9	-1773,5	9,6	-0,3
Собівартість реалізованої продукції	512.8	5218.1	3736.5	4705,3	-1481,6	9,2	-0,3
Інші доходи	-	1.2	0.9	1,2	-0,3	0	-0,3
Інші витрати	74.1	1017.3	877.8	943,2	-139,5	12,7	-0,1
Податок на прибуток	2.8	32.8	5.3	30	-27,5	10,7	-0,8

Аналіз структури та факторів впливу на прибуток:

– Чистий дохід від реалізації показав значне зростання у 2023 році (абсолютний приріст 5813.9 тис. грн, відносний - 9.6%). Однак, у 2024 році відбулося суттєве зниження (абсолютний приріст -1773.5 тис. грн, відносний - 0.3%).

– Собівартість реалізованої продукції також значно зросла у 2023 році (абсолютний приріст 4705.3 тис. грн, відносний - 9.2%), а потім зменшилася у 2024 році (абсолютний приріст -1481.6 тис. грн, відносний -0.3%). Динаміка собівартості загалом корелює з динамікою чистого доходу.

– Інші доходи були відсутні у 2022 році, з'явилися у 2023 році (1.2 тис. грн) та дещо зменшилися у 2024 році (0.9 тис. грн). Їх вплив на загальний фінансовий результат є незначним.

– Інші витрати значно зросли у 2023 році (абсолютний приріст 943.2 тис. грн, відносний - 12.7%), а потім дещо зменшилися у 2024 році (абсолютний приріст -139.5 тис. грн, відносний -0.1%).

– Податок на прибуток суттєво зріс у 2023 році (абсолютний приріст 30 тис. грн, відносний - 10.7%), що є очікуваним у зв'язку зі зростанням прибутку. У 2024 році податок на прибуток значно зменшився (абсолютний приріст -27.5 тис. грн, відносний -0.8%), що також відповідає зменшенню прибутку.

Загалом, 2023 рік був періодом значного зростання як доходів, так і витрат підприємства, що призвело до суттєвого збільшення прибутку. У 2024 році спостерігається зменшення як доходів, так і витрат, що відповідно вплинуло на зниження прибутковості.

На основі проведеного аналізу прибутковості ПП «КерамТрейд» за період 2022-2024 років можна зробити наступні висновки:

1. Динаміка чистого прибутку була нестабільною. Після значного зростання чистого прибутку у 2023 році (на 136.6 тис. грн або 10.6% порівняно з 2022 роком), у 2024 році відбулося його різке зменшення (на 125.2 тис. грн або 0.8% порівняно з 2023 роком).

2. 2023 рік став періодом значного зростання основних економічних показників. Це відобразилося у суттєвому збільшенні чистого доходу від

реалізації та собівартості реалізованої продукції.

3. У 2024 році спостерігалася зворотна тенденція. Відбулося зменшення як чистого доходу від реалізації, так і собівартості реалізованої продукції, що безпосередньо вплинуло на зниження чистого прибутку.

4. Динаміка собівартості реалізованої продукції тісно пов'язана з динамікою чистого доходу від реалізації. Їх зміни відбувалися в одному напрямку протягом усього досліджуваного періоду.

5. Вплив інших доходів та витрат на загальний фінансовий результат був відносно незначним. Хоча інші витрати показали значне зростання у 2023 році, їхня частка в загальній структурі була меншою порівняно з основним доходом та собівартістю.

6. Зміни у податку на прибуток корелювали зі змінами чистого прибутку. Зростання прибутку у 2023 році призвело до збільшення податку, а його зменшення у 2024 році – до зниження податкових зобов'язань.

Загалом, аналіз прибутковості ПП «КерамТрейд» показав період значного підйому у 2023 році, за яким послідувала суттєва корекція у 2024 році. Для подальшого розуміння фінансового стану підприємства необхідно глибше дослідити фактори, що спричинили такі коливання.

Для забезпечення глибшого розуміння ефективності діяльності підприємства ПП «КерамТрейд» недостатньо лише оцінки, динаміки та структури прибутку. Важливим аспектом є аналіз того, наскільки ефективно підприємство використовує свої ресурси для отримання цього прибутку. Саме тому логічним продовженням дослідження є розгляд динаміки показників прибутковості ПП «КерамТрейд», що дозволить оцінити здатність підприємства генерувати прибуток відносно використаних активів, власного капіталу та обсягу продажів у часі.

2.3. Динаміка показників прибутковості ПП «КерамТрейд»

Показники прибутковості є ключовими індикаторами ефективності діяльності будь-якого підприємства. Вони відображають здатність компанії генерувати прибуток від своєї основної діяльності, продажів та використання активів. Аналіз динаміки цих показників дозволяє оцінити зміни у фінансовому стані підприємства з часом, виявити тенденції зростання або спаду прибутковості та прийняти обґрунтовані управлінські рішення. У даній роботі буде розглянуто динаміку показників прибутковості приватного підприємства «КерамТрейд» з метою виявлення особливостей та тенденцій їх змін.

Звітність ПП "КерамТрейд" за 2022-2024 роки демонструє динаміку показників прибутковості підприємства у табл. 2.7.

Таблиця 2.8

Динаміка різних видів прибутку ПП «КерамТрейд» у 2022-2024 роках

Показники прибутковості	Рік			Абсолютний приріст, +,–		Відносний приріст, %	
	2022	2023	2024	2023-2022	2024-2023	2023-2022	2024-2023
Чистий дохід	602.6	6416.5	4643	5813,9	-1773,5	9,6	-0,3
Фінансовий результат до оподаткування	15.7	182.3	29.6	166,6	-152,7	10,6	-0,8
Чистий прибуток	12.9	149.5	24.3	136,6	-124,9	10,6	-0,8

Проаналізуємо динаміку різних видів прибутку підприємства за наданими даними:

Чистий дохід:

У 2023 році спостерігається значне зростання чистого доходу порівняно з 2022 роком. Абсолютний приріст становить 5813,9 одиниць, що відповідає

відносному приросту в 9,6%. Це свідчить про значне збільшення виручки підприємства, у зв'язку із зростанням попиту на продукцію, розширенням ринків збуту, ефективніших маркетингових зусиль, розширенням асортименту, залученням нових клієнтів.

У 2024 році чистий дохід зменшився порівняно з 2023 роком. Абсолютне зменшення становить 1773,5 одиниць, а відносне зменшення – 0,3%. Незважаючи на зменшення, показник все ще значно вищий за рівень 2022 року.

Фінансовий результат до оподаткування:

У 2023 році фінансовий результат до оподаткування показав суттєве зростання порівняно з 2022 роком. Абсолютний приріст склав 166,6 одиниць, а відносний приріст – 10,6%. Це вказує на значне покращення операційної прибутковості підприємства.

У 2024 році спостерігається значне зменшення фінансового результату до оподаткування порівняно з 2023 роком. Абсолютне зменшення становить 152,7 одиниць, а відносне зменшення – 0,8%. Попри це падіння, показник залишається вищим за рівень 2022 року.

Чистий прибуток:

Динаміка чистого прибутку аналогічна динаміці фінансового результату до оподаткування. У 2023 році чистий прибуток значно зріс порівняно з 2022 роком (абсолютний приріст 136,6 одиниць, відносний – 10,6%).

У 2024 році чистий прибуток також зменшився порівняно з 2023 роком (абсолютне зменшення 124,9 одиниць, відносне – 0,8%), але залишається вищим за показник 2022 року.

Підприємство продемонструвало значне зростання показників прибутковості у 2023 році порівняно з 2022 роком. Однак у 2024 році спостерігається певне зниження цих показників, хоча вони все ще залишаються на вищому рівні, ніж у 2022 році.

Аналіз динаміки різних видів прибутку ПП «КерамТрейд» за період 2022-2024 років виявив значне зростання чистого доходу, фінансового результату до оподаткування та чистого прибутку у 2023 році порівняно з 2022 роком. Це

свідчить про підвищення ефективності діяльності підприємства у цей період. Однак, у 2024 році спостерігається зниження всіх розглянутих показників прибутковості порівняно з 2023 роком, хоча їх рівень все ще перевищує значення 2022 року. Таким чином, можна констатувати позитивну динаміку прибутковості підприємства протягом досліджуваного періоду, незважаючи на певне зниження у 2024 році. Для глибшого розуміння причин таких змін необхідний подальший аналіз факторів, що впливають на доходи та витрати підприємства.

У наступному аналізі (Табл. 2.9) представлено розрахунок п'яти ключових показників прибутковості для підприємства "КЕРАМ ТРЕЙД" за період 2022-2024 років. Розраховані показники включають рентабельність власного капіталу, рентабельність необоротних активів, рентабельність оборотних активів, рентабельність основних засобів та рентабельність позикового капіталу. Ці показники дозволяють оцінити ефективність використання ресурсів підприємства та здатність генерувати прибуток, що є важливим для розуміння його фінансового стану та прийняття управлінських рішень.

Таблиця 2.9

Показники прибутковості (рентабельності) для ПП "КЕРАМ ТРЕЙД" за
період 2022-2024

Показники	Рік, %		
	2022	2023	2024
Рентабельність власного капіталу (ЧП/ВК)	$12.9 / 309 = 4.17\%$	$149.5 / 662.4 = 22.57\%$	$24.3 / 685.8 = 0. 3.54\%$
Рентабельність необоротних активів (ЧП/НА)	-	$149.5 / 2433.1 = 6.14\%$	$24.3 / 2529.4 = 0.96\%$
Рентабельність оборотних активів (ЧП/ОА)	$12.9 / 1183.5 = 1.09\%$	$149.5 / 1992.4 = 7.50\%$	$24.3 / 2110.3 = 1.15\%$
Рентабельність основних засобів (ЧП/ОЗ)	-	$149.5 / 2433.1 = 6.14\%$	$24.3 / 2529.4 = 0.96\%$
Рентабельність позикового капіталу (ЧП/ПЗ)	$12.9 / 874.5 = 1.47\%$	$149.5 / 3763.1 = 3.97\%$	$24.3 / 3953.9 = 0.61\%$

Проаналізувавши розраховані показники прибутковості, можна зробити наступні висновки:

Мінливість прибутковості: Спостерігається значне коливання у показниках прибутковості протягом трьох років. 2023 рік демонструє найвищі показники рентабельності, тоді як у 2024 році відбувається різке зниження.

Вплив необоротних активів: Рентабельність необоротних та основних засобів у 2022 році невизначена через відсутність цих активів. У наступні роки їх наявність впливає на розрахунки, показуючи зниження ефективності їх використання у 2024 році.

Ефективність використання капіталу: Рентабельність власного капіталу також зазнає значних змін, що свідчить про зміну ефективності використання власного капіталу для генерування прибутку.

Зниження загальної ефективності: У 2024 році спостерігається загальне зниження ефективності використання як активів, так і капіталу, що може свідчити про негативні тенденції в управлінні підприємством або зміну ринкових умов.

Здійснивши аналіз формування та управління прибутком приватного підприємства «КЕРАМТРЕЙД» у період з 2022 по 2024 роки, ми отримали чітке розуміння динаміки прибутковості, факторів, що на неї впливають, а також виявили певні тенденції та закономірності. Отримані результати аналізу створюють необхідну основу для подальшого пошуку шляхів покращення фінансових показників підприємства.

Таким чином, логічним продовженням дослідження є розгляд резервів збільшення прибутковості підприємства. Адже розуміння поточного стану прибутковості є першим кроком до визначення потенційних можливостей для її зростання та розробки відповідних управлінських рішень.

РОЗДІЛ 3. РЕЗЕРВИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

3.1. Стратегії збільшення прибутковості підприємств України

В умовах динамічного економічного середовища України питання підвищення прибутковості є ключовим для забезпечення сталого розвитку та конкурентоздатності підприємств. Пошук та впровадження ефективних стратегій, спрямованих на зростання фінансових результатів, набуває особливої актуальності. У цьому розділі буде розглянуто основні стратегічні напрямки, які можуть бути використані українськими підприємствами для збільшення своєї прибутковості.

Прибутковість є ключовим показником ефективності діяльності будь-якого підприємства, відображаючи його здатність генерувати дохід, що перевищує витрати. В умовах нестабільної економіки України, пошук та ефективне використання резервів збільшення прибутковості набуває особливої актуальності для забезпечення конкурентоздатності та сталого розвитку підприємств. Ця доповідь розкриває стратегічні напрямки, фінансові та маркетингові інструменти, а також досліджує потенційні резерви нарощення прибутку на прикладі конкретного підприємства – ПП «КерамТрейд».

В умовах сучасного бізнес-середовища, підприємства України мають впроваджувати комплексні стратегії для підвищення своєї прибутковості. Ці стратегії можуть охоплювати різні аспекти діяльності та базуватися на внутрішніх можливостях та зовнішніх ринкових факторах.

Стратегії зростання:

1. Інтенсивне зростання:

– Проникнення на ринок: Збільшення частки ринку за рахунок існуючих продуктів на існуючих ринках. Це може досягатися шляхом агресивного

маркетингу, зниження цін (за умови збереження маржинальності), покращення якості обслуговування клієнтів.

- Розвиток ринку: Вихід з існуючими продуктами на нові географічні ринки або нові сегменти споживачів. Це вимагає дослідження нових ринків, адаптації продуктів та маркетингових стратегій.

- Розвиток продукту: Запропонування нових або модифікованих продуктів на існуючих ринках. Це передбачає інноваційну діяльність, дослідження та розробку нових продуктів, врахування потреб споживачів.

- Диверсифікація: Вихід на нові ринки з новими продуктами. Це є найбільш ризикованою стратегією, але може забезпечити значне зростання прибутковості за умови успішної реалізації. Розрізняють концентричну (пов'язану) та конгломератну (непов'язану) диверсифікацію.

2. Стратегії оптимізації витрат:

- Підвищення ефективності виробництва: Впровадження новітніх технологій, оптимізація виробничих процесів, зниження собівартості продукції за рахунок економії на матеріалах, енергоресурсах, праці.

- Оптимізація логістичних процесів: Зменшення витрат на транспортування, зберігання, управління запасами. Впровадження систем управління ланцюгами поставок (SCM).

- Зниження адміністративних та управлінських витрат: Оптимізація організаційної структури, автоматизація рутинних процесів, контроль за витратами на персонал, комунікації, оренду тощо.

3. Стратегії підвищення цінності для клієнтів:

- Покращення якості продукції та послуг: Підвищення конкурентоздатності за рахунок надання високоякісних товарів та послуг, що відповідають або перевищують очікування споживачів.

- Персоналізація пропозиції: Адаптація продуктів та послуг до індивідуальних потреб клієнтів, розвиток програм лояльності.

- Покращення клієнтського досвіду: Забезпечення високого рівня

обслуговування на всіх етапах взаємодії з клієнтом, створення позитивного іміджу компанії.

4. Стратегії управління ризиками:

- Диверсифікація клієнтської бази: Зменшення залежності від одного або кількох великих клієнтів.

- Хеджування валютних та фінансових ризиків: Захист від несприятливих змін валютних курсів та процентних ставок.

- Страхування майна та відповідальності: Мінімізація фінансових втрат у разі настання непередбачуваних подій.

Отже, розгляд різноманітних стратегій збільшення прибутковості підприємств України демонструє широкий спектр можливих підходів, від оптимізації операційної діяльності та розширення ринків збуту до впровадження інновацій та ефективного управління витратами. Вибір конкретної стратегії або їх комбінації залежить від специфіки діяльності підприємства, його ресурсів та зовнішнього економічного середовища. Успішна реалізація обраних стратегій є ключовим фактором для забезпечення сталого зростання прибутковості та підвищення конкурентоздатності українських підприємств.

Отже, ми розглянули загальні стратегії збільшення прибутковості підприємств України. Тепер, щоб конкретизувати шляхи досягнення цієї мети, логічно перейти до розгляду фінансових та маркетингових інструментів, які безпосередньо впливають на формування та зростання прибутку підприємства. Ці інструменти є практичним втіленням обраних стратегій, дозволяючи компаніям оптимізувати свої витрати, збільшувати доходи та ефективніше взаємодіяти з ринком.

3.2. Фінансові та маркетингові інструменти збільшення прибутку

Після аналізу формування прибутку та виявлення потенційних резервів його зростання, наступним логічним кроком є розгляд конкретних механізмів, за допомогою яких підприємство може реалізувати ці резерви. Саме тому актуальним стає дослідження фінансових та маркетингових інструментів збільшення прибутку, які, будучи ефективно застосованими, здатні якісно покращити фінансові результати діяльності підприємства.

У сучасному бізнес-середовищі, де конкуренція постійно зростає, питання збільшення прибутку є ключовим для забезпечення стабільності та розвитку підприємства. Фінансові звіти Приватного Підприємства "КЕРАМ ТРЕЙД" за 2022-2024 роки демонструють певну динаміку змін у прибутковості, що підкреслює актуальність пошуку та ефективного застосування інструментів для її оптимізації.

Для реалізації стратегій збільшення прибутковості підприємства можуть використовувати різноманітні фінансові та маркетингові інструменти.

Фінансові інструменти:

1. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю: Оптимізація термінів оплати від покупців та постачальникам, контроль за простроченою заборгованістю, факторинг.

2. Управління запасами: Впровадження систем управління запасами (наприклад, Just-in-Time), оптимізація рівня запасів для мінімізації витрат на зберігання та заморожування оборотних коштів.

3. Оптимізація структури капіталу: Збалансування власного та залученого капіталу, мінімізація витрат на обслуговування боргу.

4. Бюджетування та контроль витрат: Розробка детальних бюджетів, моніторинг фактичних витрат та виявлення відхилень, впровадження системи контролінгу.

5. Інвестиційний аналіз: Оцінка ефективності інвестиційних проектів,

вибір найбільш прибуткових напрямків інвестування.

6. Податкове планування: Легальна оптимізація податкових зобов'язань.

7. Фінансовий лізинг: Використання лізингу для оновлення основних засобів без значних одноразових інвестицій.

Маркетингові інструменти:

1. Ціноутворення:

– Стратегія проникнення: Встановлення низьких цін для залучення великої кількості покупців та швидкого збільшення частки ринку.

– Стратегія преміум-ціноутворення: Встановлення високих цін для позиціонування продукту як високоякісного та ексклюзивного.

– Цінова дискримінація: Встановлення різних цін для різних сегментів споживачів на той самий продукт.

– Психологічне ціноутворення: Використання цін, що впливають на психологічне сприйняття покупців (наприклад, ціни, що закінчуються на 9).

2. Просування:

– Реклама: Використання різних каналів комунікації (телебачення, радіо, інтернет, друковані видання) для інформування та переконання потенційних клієнтів.

– Стимулювання збуту: Застосування короткострокових заходів для заохочення покупок (знижки, акції, купони, конкурси).

– Зв'язки з громадськістю (PR): Формування позитивного іміджу компанії та її продуктів через публікації в ЗМІ, участь у заходах, спонсорство.

– Прямий маркетинг: Безпосереднє спілкування з потенційними клієнтами (розсилки, телефонні дзвінки, особисті зустрічі).

– Інтернет-маркетинг: Використання онлайн-каналів для просування (SEO, SMM, контекстна реклама, email-маркетинг).

– Контент-маркетинг: Створення та розповсюдження цінного та релевантного контенту для залучення та утримання аудиторії.

3. Товарна політика:

- Розширення асортименту: Запропонування нових продуктів, що доповнюють існуючий асортимент.

- Покращення характеристик існуючих продуктів: Модернізація, підвищення якості, впровадження інновацій.

- Брендинг: Створення сильного та впізнаваного бренду, що формує лояльність споживачів.

4. Канальна політика (дистрибуція):

- Оптимізація каналів збуту: Вибір найбільш ефективних каналів доставки товарів до споживачів.

- Розвиток прямих продажів: Збільшення частки продажів безпосередньо споживачам.

- Франчайзинг: Розширення бізнесу через передачу прав на використання торгової марки та бізнес-моделі франчайзі.

Отже, використання як фінансових (оптимізація витрат, цінова політика, управління дебіторською заборгованістю), так і маркетингових (розширення ринків збуту, підвищення лояльності клієнтів, ефективна реклама) інструментів є комплексним підходом до збільшення прибутку підприємства. Їхнє збалансоване застосування дозволяє не лише підвищити поточну прибутковість, але й створити міцну основу для сталого фінансового розвитку в майбутньому.

Розглянувши фінансові та маркетингові інструменти збільшення прибутку в загальному контексті, логічним наступним кроком є застосування цих знань до конкретного підприємства. Тому ми переходимо до аналізу резервів нарощення прибутку на прикладі ПП «КерамТрейд», де ми зможемо оцінити потенційні можливості підприємства для збільшення прибутковості, використовуючи вивчені інструменти.

3.3. Резерви нарощення прибутку ПП «КерамТрейд»

Розглянувши динаміку формування та управління прибутком ПП «КерамТрейд» у попередньому періоді, наступним важливим етапом є ідентифікація потенційних можливостей для його зростання. У цьому контексті особливої уваги заслуговує дослідження резервів нарощення прибутку ПП «КерамТрейд». Виявлення та ефективне використання цих резервів є ключовим фактором для підвищення фінансової стійкості та забезпечення подальшого розвитку підприємства.

Резерви, пов'язані зі збільшенням доходів:

- Розширення асортименту: Додавання до асортименту супутніх товарів (сантехніка, будівельні суміші, інструменти для укладання плитки) або нових видів керамічної продукції (наприклад, керамограніт великого формату, клінкерна плитка).
- Вихід на нові ринки збуту: Дослідження можливостей продажу продукції в інші регіони України або навіть за кордон. Розвиток онлайн-продажів через власний інтернет-магазин або маркетплейси.

Покращення маркетингової діяльності:

- Розробка та реалізація ефективної рекламної кампанії, націленої на цільову аудиторію (будівельні компанії, дизайнери, кінцеві споживачі).
- Активне використання інтернет-маркетингу (SEO, SMM, контекстна реклама) для залучення нових клієнтів.
- Участь у будівельних виставках та ярмарках для демонстрації продукції та налагодження контактів.
- Впровадження програм лояльності для постійних клієнтів.

Підвищення цінності для клієнтів:

- Надання додаткових послуг (консультації дизайнерів, розрахунок необхідної кількості плитки, послуги доставки та укладання).

- Забезпечення високого рівня обслуговування клієнтів на всіх етапах.
- Формування позитивного іміджу компанії як надійного та якісного постачальника.

Резерви, пов'язані зі зниженням витрат:

1. Оптимізація закупівель: Пошук нових постачальників з більш вигідними цінами, укладання довгострокових контрактів, отримання оптових знижок.

2. Оптимізація логістики:

- Удосконалення маршрутів доставки.
- Зменшення витрат на зберігання (оптимізація складських площ, управління запасами).

- Можливе використання власного транспорту або укладання вигідних договорів з транспортними компаніями.

3. Підвищення ефективності роботи персоналу:

- Впровадження системи мотивації, що стимулює підвищення продуктивності.

- Навчання та підвищення кваліфікації персоналу.

- Оптимізація організаційної структури та кількості адміністративного персоналу.

4. Зниження енергоспоживання: Впровадження енергозберігаючих технологій в офісі та на складах.

5. Контроль адміністративних витрат: Ретельний облік та оптимізація витрат на комунікації, канцтовари, оренду тощо.

Резерви, пов'язані з фінансовою діяльністю:

Управління дебіторською заборгованістю: Активне стягнення платежів від покупців, скорочення термінів кредитування.

Оптимізація використання оборотних коштів: Зменшення рівня запасів до оптимального значення.

Залучення додаткового фінансування на вигідних умовах: Кредити, лізинг

для розвитку бізнесу.

Для більш точної оцінки резервів нарощення прибутку ПП «КерамТрейд» необхідно провести глибокий аналіз його фінансової звітності, маркетингової діяльності, операційних процесів та ринкового середовища. Це дозволить виявити конкретні слабкі сторони та невикористані можливості, а також розробити індивідуальний план дій для підвищення прибутковості підприємства.

Збільшення прибутковості підприємства є багатогранним завданням, що вимагає комплексного підходу та використання різноманітних стратегій та інструментів. Для підприємств України, таких як ПП «КерамТрейд», важливим є постійний пошук внутрішніх резервів та адаптація до змін зовнішнього середовища. Ефективне використання стратегій зростання, оптимізації витрат, підвищення цінності для клієнтів, а також фінансових та маркетингових інструментів, дозволить підприємству зміцнити свої позиції на ринку та забезпечити стабільне зростання прибутковості в довгостроковій перспективі. Детальний аналіз діяльності конкретного підприємства є ключовим етапом у виявленні найбільш значущих резервів та розробці ефективних заходів для їх реалізації.

Узагальнюючи вищезазначені резерви, можна зробити висновок, що ПП «КерамТрейд» має значний потенціал для нарощення прибутку. Цей потенціал криється як у можливостях збільшення доходів шляхом розширення ринків збуту та асортименту, покращення маркетингу та підвищення цінності для клієнтів, так і в оптимізації витрат на різних етапах діяльності підприємства. Крім того, ефективне управління фінансовими ресурсами також може стати важливим джерелом зростання прибутковості. Для реалізації цього потенціалу необхідний глибокий аналіз поточної діяльності підприємства та розробка конкретних заходів, спрямованих на використання виявлених резервів.

ВИСНОВКИ

Прибуток підприємства є ключовим показником його фінансової діяльності, відображаючи кінцевий результат ефективності використання ресурсів, управління витратами та збутової політики. Він є не лише джерелом самофінансування розвитку, але й важливим індикатором інвестиційної привабливості та фінансової стійкості компанії. Дослідження прибутку, його формування та шляхів збільшення є надзвичайно актуальним завданням для будь-якого суб'єкта господарювання, що прагне до сталого розвитку та максимізації власної цінності.

Теоретичні засади формування прибутку базуються на розумінні його економічної сутності як різниці між доходами та витратами підприємства. Існують різні види прибутку, включаючи валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, прибуток до оподаткування, чистий прибуток та нерозподілений прибуток. Кожен з цих видів відображає різні етапи формування фінансового результату та має своє аналітичне значення.

Управління прибутком є складним процесом, що охоплює планування, облік, аналіз та контроль доходів і витрат. Ефективна система управління прибутком передбачає:

Точне визначення собівартості продукції (робіт, послуг): Облік усіх прямих та непрямих витрат, їх оптимізація та калькулювання собівартості є основою для формування цінової політики та оцінки рентабельності.

Раціональне управління доходами: Розширення ринків збуту, диверсифікація продуктового портфеля, ефективна цінова політика та активний маркетинг сприяють зростанню доходів.

Контроль та оптимізація витрат: Аналіз структури витрат, виявлення резервів їх скорочення, впровадження ресурсозберігаючих технологій та ефективне управління запасами є важливими інструментами підвищення

прибутковості.

Фінансове планування та прогнозування: Складання бюджетів доходів і витрат, аналіз беззбитковості та прогнозування фінансових результатів дозволяють приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Податкове планування: Оптимізація податкових зобов'язань у рамках чинного законодавства сприяє збільшенню чистого прибутку підприємства.

Роль прибутку в діяльності підприємства є багатогранною. Він виступає:

Основним джерелом самофінансування: За рахунок нерозподіленого прибутку підприємство може здійснювати інвестиції в оновлення основних засобів, розширення виробництва, впровадження нових технологій.

Індикатором ефективності діяльності: Величина та динаміка прибутку є важливими критеріями оцінки якості управління, конкурентоздатності та фінансової стійкості підприємства.

Основою для розподілу між власниками: Чистий прибуток є джерелом виплати дивідендів акціонерам або учасникам підприємства.

Стимулом для працівників: Частина прибутку може спрямовуватися на преміювання та заохочення персоналу, підвищуючи їх мотивацію та продуктивність.

Джерелом формування резервних фондів: Наявність резервів, сформованих за рахунок прибутку, забезпечує фінансову безпеку підприємства у випадку непередбачених обставин.

Проведений аналіз формування та управління прибутком приватного підприємства «КерамТрейд» протягом 2022-2024 років дозволяє зробити наступні висновки:

Динаміка прибутку: Аналіз динаміки прибутковості ПП «КерамТрейд» за період 2022-2024 років показав значне зростання основних фінансових показників у 2023 році порівняно з 2022 роком, проте у 2024 році відбулося їх певне зниження, хоча рівень прибутковості все ще перевищує показники 2022 року. Це свідчить про загальну позитивну тенденцію, але також вказує на наявність факторів, що негативно вплинули на прибутковість у 2024 році, і

необхідність пошуку резервів для її подальшого зростання.

Фактори впливу: На формування прибутку підприємства у 2022-2024 роках впливали різноманітні фактори, як внутрішні (собівартість продукції, цінова політика, ефективність управління витратами), так і зовнішні (макроекономічна ситуація, кон'юнктура ринку будівельних матеріалів, дії конкурентів). Важливо визначити найбільш вагомі з цих факторів та оцінити ступінь їхнього впливу.

Ефективність управління: Оцінка ефективності управління прибутком ПП «КЕРАМТРЕЙД» у досліджуваному періоді залежить від того, наскільки підприємству вдавалося оптимізувати доходи та витрати, реагувати на зміни ринкового середовища та досягати поставлених фінансових цілей.

Рекомендації: На основі проведеного аналізу можна сформулювати певні рекомендації для покращення управління прибутком ПП «КЕРАМТРЕЙД» у майбутньому. Це можуть бути заходи щодо оптимізації витрат, підвищення ефективності продажів, розширення асортименту, виходу на нові ринки тощо.

Виявлені в ході аналізу слабкі сторони та існуючі можливості дозволяють визначити ряд резервів збільшення прибутковості ПП «КЕРАМТРЕЙД». До основних шляхів підвищення прибутковості підприємства належать:

Оптимізація собівартості продукції (робіт, послуг):

- Пошук більш вигідних постачальників сировини та матеріалів.
- Підвищення продуктивності праці.
- Удосконалення технологічних процесів з метою зменшення відходів та браку.

Збільшення обсягів продажів:

- Розширення ринків збуту, включаючи вихід на нові регіони або країни.
- Активізація маркетингової діяльності та реклами.
- Підвищення якості продукції та рівня сервісного обслуговування.
- Розробка та виведення на ринок нових, конкурентоздатних продуктів

або послуг.

Удосконалення цінової політики:

- Проведення маркетингових досліджень для визначення оптимального рівня цін.
- Застосування гнучкої системи ціноутворення залежно від сегменту ринку та обсягу замовлення.
- Надання знижок та проведення акцій для стимулювання продажів.

Оптимізація управління активами:

- Прискорення оборотності оборотних коштів.
- Ефективне використання основних засобів та їх своєчасне оновлення.
- Звільнення від неефективно використовуваних активів.

Зниження адміністративних та управлінських витрат:

- Оптимізація організаційної структури управління.
- Впровадження сучасних інформаційних технологій для автоматизації бізнес-процесів.
- Контроль за витратами на відрядження, представницькі витрати тощо.

Фінансове оздоровлення підприємства:

- Реструктуризація кредиторської та дебіторської заборгованості.
- Залучення додаткових джерел фінансування на вигідних умовах.
- Збільшення власного капіталу.

Впровадження комплексу заходів, спрямованих на реалізацію вищезазначених резервів, дозволить ПП «КЕРАМТРЕЙД» підвищити рівень прибутковості, зміцнити свої фінансові позиції та забезпечити подальший сталий розвиток. Важливо зазначити, що вибір конкретних шляхів збільшення прибутку повинен ґрунтуватися на ретельному аналізі внутрішніх можливостей підприємства та зовнішнього середовища його функціонування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андріяш А. С., Могилова А. Ю. Особливості управління прибутком підприємства. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=molv_2014_6\(1\)_17](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=molv_2014_6(1)_17)
2. Андрусь О.І., Пятаченко С.Ю. Фактори та система формування прибутковості підприємства. Науковий вісник Ужгородського університету. URL: <http://visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/article/view/266589>
3. Бланк О.І., Ситник Г.В., Андрієць В.С. Управління фінансами підприємств. URL: <https://knute.edu.ua/file/MjIxNw==/4acbcb3d5dd8a83a8869162381a2536.pdf>
4. Блонська, В. І., Паньків І. В. Прибуток - особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/pributok-osoblivosti-yogo-formuvannya-ta-vikoristannya-v-efektivnomu-upravlinni-pidpriemstvom>
5. Букреєва Д. С., Тупіцина К. О., Больша А. К. Стратегічне планування та управління прибутком підприємств в умовах цифрової економіки. URL: <https://ir.nmu.org.ua/server/api/core/bitstreams/ab02f85d-e2ff-4231-b056-364cc3dc7040/content>
6. Воронкова Т. Є., Безпалько Н. Ю. Шляхи підвищення прибутковості підприємства в умовах нестабільного середовища. Інвестиції: практика та досвід. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=5189&i=7>
7. Гладка Л. І., Домашенко М. О., Ковальова М. В. Управління прибутком в сучасних умовах. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=

[FILA=&2_S21STR=econrig_2012_1_34](#)

8. Глушенкова А. А., Ромашов І. М. Управління прибутком підприємства. Економіка. Менеджмент. Бізнес. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%93%D0%BB%D1%83%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%90\\$](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=A=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%93%D0%BB%D1%83%D1%88%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B0%20%D0%90$)

9. Іванюта П. В., Пиріжок С. Є. Управління формуванням і розподілом прибутку на підприємстві за допомогою факторного аналізу. Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Piir_2022_28_16

10. Кириченко О. М., Аумпа Д. В. Управління прибутковістю основних бізнес-процесів підприємства. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». URL: <https://www.inter-nauka.com/issues/2022/2/>

11. Константюк Н. І., Мазур О. Шляхи і резерви підвищення прибутковості підприємства. URL: <http://elar.tsatu.edu.ua/handle/123456789/12001>

12. Корбутяк А.Г. Оптимізація структури капіталу підприємства. URL: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=NUU6lmMAAAAJ&citation_for_view=NUU6lmMAAAAJ:aqlVkmm33-oC

13. Корбутяк А.Г. Підходи до трактування поняття фінансовий стан підприємства. URL: https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=NUU6lmMAAAAJ&citation_for_view=NUU6lmMAAAAJ:IWHjjKOFINEC

14. Кривицька О. Р. Формування прибутку підприємства у ринкових умовах. Актуальні проблеми економіки. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Krivitska_2022_28_16

[F=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Nznuoa_2009_11_36](#)

15. Кубецька О. М., Остапенко Т. М., Зайченко Р. А. Підвищення прибутку з метою забезпечення економічної безпеки підприємства. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=binf_2022_1_43

16. Левкович О. В., Санду В. В. Теоретичні аспекти прибутку підприємства. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=efek_2022_6_32

17. Мармуль Л. О., Новак Н. П., Кучеренко С. Ю. Підвищення ефективності управління підприємствами на засадах удосконалення обліку й адміністрування прибутків. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21COLORTERMS=0&S21P03=I=&S21STR=%D0%9673543/2022\\$](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=njuu_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21COLORTERMS=0&S21P03=I=&S21STR=%D0%9673543/2022$)

18. Морщенок Т. С., Задорожня В. О. Економічна сутність прибутку підприємства та його роль в умовах ринкової економіки. URL: [http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Vonu_econ_2013_18_4\(2\)_45](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Vonu_econ_2013_18_4(2)_45)

19. Огійчук М. Ф., Беленкова М. І. Суть прибутку та підходи до методики його визначення. URL: <https://scholar.google.com.ua/citations?user=ljOXmQUAAAAJ&hl=ru>

20. Окренець В. Трагування прибутку в обліково-інформаційному забезпеченні підприємств. URL: <https://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/46082>

27. Трегубов О. С., Лісовий Д. І. Резерви підвищення ефективності управління формуванням доходів прибутку підприємства. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=eiou_2014_3-4_43
28. Хачатрян В. В. Науково-методичні засади підвищення прибутковості підприємства. URL: <http://ujae.org.ua/naukovo-metodychni-zasady-pidvyshhennya-prybutkovosti-pidpryyemstva/>
29. Шафорост Я. П. Сутність прибутку як економічної категорії. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?I21DBN=LINK&P21DBN=UJRN&Z21ID=&S21REF=10&S21CNR=20&S21STN=1&S21FMT=ASP_meta&C21COM=S&2_S21P03=FILA=&2_S21STR=Npndfi_2011_1_17
30. Шляга О. В., Гальцев М. В. Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства. URL: <https://journals.indexcopernicus.com/search/article?articleId=2872101>
31. Шубіна С. В., Крамаренко І. В., Лосева І. В., Швадченко В. О. Сучасні підходи до аналізу та управління чистим прибутком підприємств в торгівлі. URL: <https://www.fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/2671>
32. Шумпетер Й. А. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу. URL: https://chtyvo.org.ua/authors/Shumpeter_Yozef_A/Teoriia_ekonomichnoho_rozvytku_Doslidzhennia_prybutkiv_kapitalu_kredytu_vidotka_ta_ekonomichnoho_ts/

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

„ЗАТВЕРДЖЕНО”
ВЛАСНИКОМ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА
“ВАННА У ВАННІ”
РІШЕННЯ № 3 від 06.09.2022 року

СТАТУТ
ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМСТВА
“КЕРАМ ТРЕЙД”

ІДЕНТИФІКАЦІЙНИЙ КОД: 36283279

(НОВА РЕДАКЦІЯ)

КИЇВ - 2022

ДОДАТОК Б

J1401704

Додаток 9
до Положення про реєстрацію платників
податку на додану вартість (пункт 7.5)
Форма № 2-ВР

“ ” 20 року №
(заповнюється у разі направлення платнику витягу витягом)

ВИТЯГ № 2226584500417

З РЕЄСТРУ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Відомості про платника податку на додану вартість

Індивідуальний податковий номер 362832726596

Найменування (для платника, відповідального за утримання та внесення податку на додану вартість до бюджету під час виконання договору про спільну діяльність / договору управління майном, доповнюється його кодом за ЄДРПОУ та словами "відповідальний за утримання та внесення податку на додану вартість до бюджету під час виконання договору про спільну діяльність / договору управління майном", а для інвестора (оператора), відповідального за ведення податкового обліку з податку на додану вартість за угодою про розподіл продукції, доповнюється його кодом за ЄДРПОУ та словами "оператор" або "інвестор" (залежно від того, в якості оператора чи інвестора він діє), "відповідальний за ведення податкового обліку з податку на додану вартість за угодою про розподіл продукції" або прізвище, ім'я та по батькові платника

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КЕРАМ ТРЕЙД"

Дата реєстрації платником податку на додану вартість 01.12.2021 року.

Термін дії реєстрації платника податку на додану вартість — року.

Реквізити рахунка в системі електронного адміністрування податку на додану вартість:
МФО 899998 № UA888999980385149002000133517

Відомості про видачу витягу

Найменування контролюючого органу, що видав витяг

2658 ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У М.КИЄВІ, ДПІ У СОЛОМ'ЯНСЬКОМУ РАЙОНІ
(СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ РАЙОН М.КИЄВА)

Дата формування витягу 13.09.2022 року

Дата видачі витягу 13.09.2022 року

Витяг є чинним до внесення змін до Реєстру. Якщо до Реєстру внесені зміни щодо відомостей, які зазначені у витягу, витяг втрачає чинність.

В.о. начальника ДПІ у
Солом'янському районі Головного
управління ДПС у м. Києві

(посада)

ЧЕРНЯВСЬКА С.О.

(підпис)

М.П.

(підпис, прізвище)



ВИПИСКА
з Єдиного державного реєстру юридичних осіб,
фізичних осіб-підприємців та громадських формувань

ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КЕРАМ ТРЕЙД"

Ідентифікаційний код юридичної особи:
36283279

Місцезнаходження юридичної особи:
Україна, 03193, місто Київ, вул.Білика Івана, будинок 11, офіс 96

Дата та номер запису в Єдиному державному реєстрі юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань:
07.09.2022, 1000741070015032379

Прізвище, ім'я та по батькові осіб, які мають право вчиняти юридичні дії від імені юридичної особи без довіреності, у тому числі підписувати договори, та наявність обмежень щодо представництва від імені юридичної особи:
НЕЗЕЛЬСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА - керівник

Відомості, отримані в порядку інформаційної взаємодії між Єдиним державним реєстром юридичних осіб, фізичних осіб - підприємців та громадських формувань та інформаційними системами державних органів:
25.12.2008, ДЕРЖАВНА СЛУЖБА СТАТИСТИКИ УКРАЇНИ, 37507880
26.12.2008, 35211, ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У М.КИЄВІ, ДПІ У ШЕВЧЕНКІВСЬКОМУ РАЙОНІ (ШЕВЧЕНКІВСЬКИЙ РАЙОН М.КИЄВА), 44116011, (дані про взяття на облік як платника податків)
25.12.2008, 03-51835*, ГОЛОВНЕ УПРАВЛІННЯ ДПС У М.КИЄВІ, ДПІ У СОЛОМ'ЯНСЬКОМУ РАЙОНІ (СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ РАЙОН М.КИЄВА), 44116011, 23, (дані про взяття на облік як платника єдиного внеску)

Види економічної діяльності:
47.52 Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах (основний)
20.30 Виробництво фарб, лаків і подібної продукції, друкарської фарби та мастик
20.59 Виробництво іншої хімічної продукції, н.в.і.у.
22.29 Виробництво інших виробів із пластмас

43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування
 43.99 Інші спеціалізовані будівельні роботи, н.в.і.у.
 46.19 Діяльність посередників у торгівлі товарами широкого асортименту
 46.49 Оптова торгівля іншими товарами господарського призначення
 82.99 Надання інших допоміжних комерційних послуг, н.в.і.у.
 95.29 Ремонт інших побутових виробів і предметів особистого вжитку
 96.09 Надання інших індивідуальних послуг, н.в.і.у.
 46.73 Оптова торгівля деревиною, будівельними матеріалами та санітарно-технічним обладнанням
 46.76 Оптова торгівля іншими проміжними продуктами
 47.78 Роздрібна торгівля іншими неживими товарами в спеціалізованих магазинах
 47.91 Роздрібна торгівля, що здійснюється фірмами поштового замовлення або через мережу Інтернет
 47.99 Інші види роздрібної торгівлі поза магазинами
 63.99 Надання інших інформаційних послуг, н.в.і.у.
 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна
 73.20 Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки
 32.99 Виробництво іншої продукції, н.в.і.у.
 42.22 Будівництво споруд електропостачання та телекомунікацій
 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах

Назви органів управління юридичної особи:

Директор

Запис про перебування юридичної особи в процесі припинення:

Відомості відсутні

Вид установчого документа:

Статут

Інформація для здійснення зв'язку:

+38(095)-153-69-20, keramahousecv@gmail.com

Номер, дата та час формування виписки:

594180496899, 07.09.2022 14:38:25

Печерська районна в місті Києві державна
 адміністрація

Дунєва І.Г.

J0901205

Додаток 2
до Національного положення
(стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КЕРАМ ТРЕЙД"	Дата (рік, місяць, число)	КОДИ
Територія	Солом'янський	за ЄДРПОУ	01.01.2023
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	36283279
Вид економічної діяльності	Роздрібна торгівля заглибленими виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах	за КОПФГ	8038900000
Середня кількість працівників, осіб	3	за КВЕД	120
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком			47.52
Адреса, телефон	УКРАЇНА, 03193, М.КИЇВ, СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ Р-Н, ВУЛ. ІВАНА БЛІКА, БУД. 11, КВ.96	+38(095)-153-69 -20	

I. Баланс на 31 грудня 2022 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	-	-
первісна вартість	1011	-	-
знос	1012	(-)	(-)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	-
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	-	867,6
Поточна дебіторська заборгованість	1155	-	160,8
Гроші та їх еквіваленти	1165	-	2,4
Інші оборотні активи	1190	-	152,7
Усього за розділом II	1195	-	1183,5
Баланс	1300	-	1183,5

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	-	296,1
Неподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-	12,9
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	-	309
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення			
III. Поточні зобов'язання	1595	-	-
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	-	-
розрахунки з бюджетом	1620	-	7,2
розрахунки зі страхування	1625	-	4,1
розрахунки з оплати праці	1630	-	15
Інші поточні зобов'язання	1690	-	848,2
Усього за розділом III	1695	-	874,5
Баланс	1900	-	1183,5

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2022 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	602,6	-
Інші доходи	2160	-	-
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	602,6	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(512,8)	(-)
Інші витрати	2165	(74,1)	(-)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	586,9	-
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	15,7	-
Податок на прибуток	2300	(2,8)	(-)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	12,9	-

Керівник

(підпис)

НЕЗЕЛЬСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА

(підпис, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

НЕЗЕЛЬСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА

(підпис, прізвище)

ДОДАТОК Г

30901205

Додаток 2
до Національного положення
(стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Спрощена фінансова звітність"
(пункт 4 розділу I)

Фінансова звітність мікропідприємства

Підприємство	ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КЕРАМ ТРЕЙД"	Дата (рік, місяць, число)	КОДН
Територія	Солом'янський	за ЄДРПОУ	36283279
Організаційно-правова форма господарювання	Приватне підприємство	за КОАТУУ	8038900000
Вид економічної діяльності	Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах	за КОПФГ	120
Середня кількість працівників, осіб	3	за КВЕД	47.52
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком			
Адреса, телефон	УКРАЇНА, 03193, М.КИЇВ, СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ Р-Н, ВУЛ. ІВАНА БІЛИКА, БУД. 11, КВ.96	+38(095)-153-69 -20	

I. Баланс на 31 грудня 2023 р.

Форма № 1-мс

Код за ДКУД

1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	-	2433.1
первісна вартість	1011	-	2433.1
знос	1012	(-)	(-)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	-	2433.1
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	867.6	577.6
Поточна дебіторська заборгованість	1155	160.8	1010
Гроші та їх еквіваленти	1165	2.4	302.8
Інші оборотні активи	1190	152.7	102
Усього за розділом II	1195	1183.5	1992.4
Баланс	1300	1183.5	4425.5

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
I	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	296.1	500
Не розподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12.9	162.4
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	309	662.4
II. Довгострокові зобов'язання, зільове фінансування та забезпечення	1595	-	-
III. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: товари, роботи, послуги	1615	-	2343.7
розрахунками з бюджетом	1620	7.2	36.2
розрахунками зі страхування	1625	4.1	4.1
розрахунками з оплати праці	1630	15	15
Інші поточні зобов'язання	1690	848.2	1364.1
Усього за розділом III	1695	874.5	3763.1
Баланс	1900	1183.5	4425.5

2. Звіт про фінансові результати

за Рік 2023 р.

Форма № 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
I	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	6416.5	602.6
Інші доходи	2160	1.2	-
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	6417.7	602.6
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(5218.1)	(512.8)
Інші витрати	2165	(1017.3)	74.1
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	6235.4	586.9
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	182.3	15.7
Податок на прибуток	2300	(32.8)	(2.8)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	149.5	12.9

Керівник

(підпис)

НЕЗЕЛЬСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА

(підпис, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

НЕЗЕЛЬСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА

(підпис, прізвище)

ДОДАТОК Д

S0111007

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ	36283279
-----------------------------	----------

Додаток 2
до Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25
"Середня фінансова звітність"
(застосовується з 01.01.2015)

Фінансова звітність мікропідприємства

		Дата (рік, місяць, число)		КОДІ	
Підприємство		ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО "КЕРАМ ТРЕЙД"		2025	1
Територія		СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ		1	1
Організаційно-правова форма господарювання		ПРИВАТНЕ ПІДПРИЄМСТВО		36283279	
Вид економічної діяльності		Роздрібна торгівля залізними виробами, будівельними матеріалами та санітарно-технічними виробами в спеціалізованих магазинах		UA80000000000980793	
Середня кількість працівників, осіб		3		120	
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком				47.52	
Адреса, телефон		УКРАЇНА, 03193, М.КИЇВ, СОЛОМ'ЯНСЬКИЙ Р-Н, ВУЛ. ІВАНА БЛИКА, БУД. 11, КВ.96		+38(095)-153-69-20	

на 31.12.2024 р. Форма N 1-мс Код за ДКУД 1801006

Актив	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Основні засоби:	1010	2433.1	2529.4
первісна вартість	1011	2433.1	2529.4
знос	1012	(-)	(-)
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	2433.1	2529.4
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	609.4	749.5
Поточна дебіторська заборгованість	1155	971.8	842.2
Гроші та їх еквіваленти	1165	302.8	480.7
Інші оборотні активи	1190	102	37.9
Усього за розділом II	1195	1986	2110.3
Баланс	1300	4419.1	4639.7

Пасива	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Капітал	1400	500	500
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	161.5	185.8
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Усього за розділом I	1495	661.5	685.8
II. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
товари, роботи, послуги	1615	2344.5	2543.2
розрахунками з бюджетом	1620	36.2	10.5
розрахунками зі страхування	1625	4.1	5
розрахунками з оплати праці	1630	15	17.4

Інші поточні зобов'язання	1690	1357.8	1377.8
Усього за розділом III	1695	3757.6	3953.9
Баланс	1900	4419.1	4639.7

Продовження ДОДАТКА Д

2. Звіт про фінансові результати

за 2024 рік

Форма N 2-мс

Код за ДКУД

1801007

Стаття	Код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	4643	6416.5
Інші доходи	2160	.9	1.2
Разом доходи (2000 + 2160)	2280	4643.9	6417.7
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(3736.5)	(5218.1)
Інші витрати	2165	(877.8)	(1017.3)
Разом витрати (2050 + 2165)	2285	4614.3	6235.4
Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)	2290	29.6	182.3
Податок на прибуток	2300	(5.3)	(32.8)
Витрати (доходи), які зменшують (збільшують) фінансовий результат після оподаткування	2310	-	-
Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300 - (+) 2310)	2350	24.3	149.5

Керівник

(підпис)

НЕЗЕЛЬСЬКА ОЛЕНА ІВАНІВНА

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(ініціали, прізвище)

¹ Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад