

Київський національний торговельно-економічний університет  
Кафедра економіки та фінансів підприємства

# ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

## Економічне обґрунтування проекту розвитку підприємства

за матеріалами ДП «Пластмас» ТОВ ТД «Пластмас-Прилуки»,  
м. Прилуки

Студентки  
2 курсу 1 м групи,  
спеціальності 051 «Економіка»,  
спеціалізації «Економіка та  
безпека бізнесу»  
денної форми навчання

Джалілової  
Юни  
Елханівни

Науковий керівник –  
к.е.н., доцент

Ганечко Ірина  
Григорівна

Гарант освітньої програми  
д.е.н., професор

Блакита Ганна  
Владиславівна

Київ 2020

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	7
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ СТВОРЕННЯ ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	18
2.1. Оцінка ресурсного потенціалу ДП «Пластмас».....	18
2.2 Аналіз ринку продукції в Україні й перспективи розвитку підприємства	25
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	32
3.1. Організаційний та виробничий план проекту.....	32
3.2 Оцінка ризиків проекту.....	43
3.3. Фінансовий план проекту розвитку підприємства та оцінка його результативності.....	47
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	58
ДОДАТКИ.....	64

## ВСТУП

Проблеми розвитку підприємств мають особливе значення для економіки України, в якій відбуваються великомасштабні, глибинні процеси подолання управлінських стереотипів розвитку. Основний принцип розвитку підприємства – це перехід з вихідного стану, у якому підприємство перебуває в цей момент, у новий стан через управління розвитком.

Без проектів розвитку підприємство не буде розвиватись, втратить свою інвестиційну привабливість. Розвиток необхідний підприємству для підвищення рівня лояльності з боку споживачів, для підвищення своєї частки на ринку та для покращення результатів діяльності.

Отже, розвиток займає ключову позицію в процесі управління сучасним підприємством. Це і обумовлює актуальність обраної теми.

Під розвитком підприємства треба розуміти певні позитивні явища, що допомагають компанії стабілізувати та/або покращити своє становище. Можна виділити низку факторів, які сприятимуть досягненню цієї мети: підвищення функціональних характеристик і якості продукції, що випускається; поліпшення обслуговування клієнтів; зниження операційних витрат; впровадження інновацій, випуск нової продукції; підвищення трудового потенціалу на підприємстві; поліпшення використання активів.

Теоретичні засади розвитку підприємства вивчаються багатьма вітчизняними та зарубіжними дослідниками, як-от О.А. Адаменко [1], Н. І. Бурлака [2-3], Й. Я. Даньків [7], Т.В. Деділова [8], Т. В. Ковеня [16], В. О. Коюда [17], Л.А. Лаврів [21-22], О.О. Маслак [25], О.О. Очерedyкo [32], М.Є. Рогоза [35], Я. Ю. Яковенко [48] та іншими. Ці науковці досліджують розвиток підприємства з різних функціонально-сутнісних підходів, за допомогою різних економічних категорій.

**Мета** випускної кваліфікаційної роботи – здійснити економічне обґрунтування проекту розвитку підприємства.



Відповідно до мети були поставлені такі **завдання** дослідження:

- 1) вивчити теоретичні основи розробки проекту розвитку підприємства;
- 2) оцінити ресурсний потенціал ДП «Пластмас»;
- 3) проаналізувати ринок продукції в Україні і перспективи розвитку підприємства на цьому ринку;
- 4) оцінити інвестиційну привабливість проекту розвитку підприємства;
- 5) розробити організаційний та виробничий план проекту розвитку підприємства;
- 6) дати оцінку ризикам проекту;
- 7) розробити фінансовий проект розвитку підприємства та оцінити його результативність.

**Об'єкт дослідження** – процес розробки проекту розвитку діяльності підприємства.

**Предметом дослідження** є теоретико-методичні та практичні аспекти розробки проекту розвитку діяльності підприємства.

**Основні методи** дослідження:

- метод аналізу та синтезу, метод узагальнення – використовувалися під час дослідження теоретичних основ розробки проекту розвитку підприємства;
- абстрактно-логічний метод, графічний метод – застосовувалися під час проведення аналізу ресурсного потенціалу ДП «Пластмас»;
- експертний метод використовувався для обґрунтування проекту розвитку підприємства.

**Емпіричною базою дослідження** є дочірнє підприємство «Пластмас» ТОВ «Торговий дім Пластмас-Прилуки» (ДП «Пластмас»). ДП «Пластмас» є одним із ключових гравців ринку виробництва виробів з пластмаси.

Інформаційною базою для написання випускної кваліфікаційної роботи стали праці вітчизняних та зарубіжних науковців з тематики розробки

проектів розвитку підприємства, періодичні наукові видання, Internet-видання, матеріали науково-практичних конференцій, фінансова звітність підприємства.

Практична цінність дослідження полягає в розробці проекту розвитку підприємства.

Теоретичним та інформаційним підґрунтям стали наукові статті, тези конференцій, автореферати дисертацій, монографії та інші наукові публікації.

За результатами дослідження опубліковано наукову статтю на тему : «Проект розвитку, як елемент загальної стратегії підприємства» в збірнику наукових статей «Економіка і фінанси підприємства». – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2020. – С.

**Структура роботи.** Робота складається із вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття «розвиток підприємства» неоднозначно трактується в науковому середовищі. Згідно з положеннями філософських наук, розвиток виступає специфічним процесом зміни, що викликає виникнення чогось нового [39, с. 46].

Проте теорія та практика економічних досліджень наголошує, що не завжди процес переміщення від простого до складного належить до категорії розвитку. Багато науковців визначають процес розвитку як форму руху, якій притаманні зміни таких індикаторів, як кількість, структура та якість.

При цьому під кількісними змінами розуміють збільшення чи зменшення складових частин цілого шляхом зміни їх числових значень. Структурні зміни супроводжують зміни взаємовідношення складових частин, але вони не завжди супроводжуються зростанням або скороченням їх кількості.

Якісні зміни означають зміни закономірності кількісних та структурних змін, що були характерні процесу управління раніше. М. Є. Рогоза дає таке визначення процесу розвитку на підприємстві: сукупність змін, які спричиняють виникнення нової якості і зміцнення існуючої системи, її здатність чинити опір загрозам зовнішнього середовища [35, с. 87].

Н. І. Бурлака визначає поняття «розвиток підприємства» як зміну тільки якісних категорій системи, яка зумовлена фундаментальними законами природи та закономірностями функціонування конкретних систем [2, с. 38].

Таким чином, згадані дослідники акцентували увагу не лише на якісних змінах, спричинених як зовнішніми, так і внутрішніми закономірностями середовища функціонування підприємства. Вони виключили при цьому



кількісні категорії, які також чинять вагомий вплив на процес розвитку підприємства.

Інша група авторів пояснює розвиток певними кількісними та якісними змінами, не враховуючи структурних перетворень. О. А. Адаменко зазначає, що розвиток підприємства – це рух від одного якісного стану до іншого, викликаний кількісними змінами в об'єкті, що спричиняють появу змін якісного напрямку [1, с. 7].

Проект розвитку підприємства – це сукупність ідей, спрямованих на подальший розвиток підприємства, що передбачає оптимізацію організаційної структури, виробництво нових видів продукції, або вихід на нові ринки. Стратегія розвитку створює базу для всіх наступних управлінських кроків. У зв'язку з цим більшість компаній намагаються скласти стратегічні плани розвитку.

До основних завдань розробки проекту розвитку підприємства належать завдання, представлені на рис.1.1.

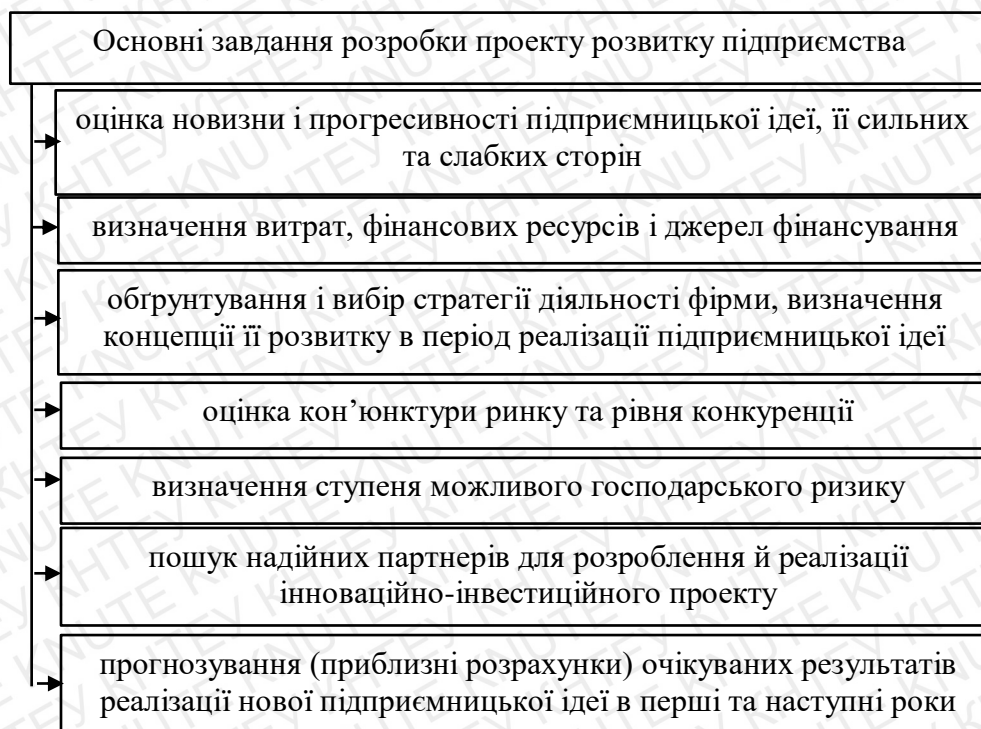


Рис.1.1. Основні завдання розробки проекту розвитку підприємства

[18, с. 217]

Без стратегічного плану розвитку підприємства компанії ризикують залишитися без розуміння досяжності мети й адекватності обраного шляху розвитку. Тому розробка проекту розвитку підприємства у вигляді бізнес-плану необхідна для керівництва з метою оцінки потенційних вигід проекту та розробки заходів, спрямованих на зменшення ризиків.

Необхідність розробки проекту розвитку підприємства пояснюється впливом зовнішніх та внутрішніх індикаторів (рис.1.2).

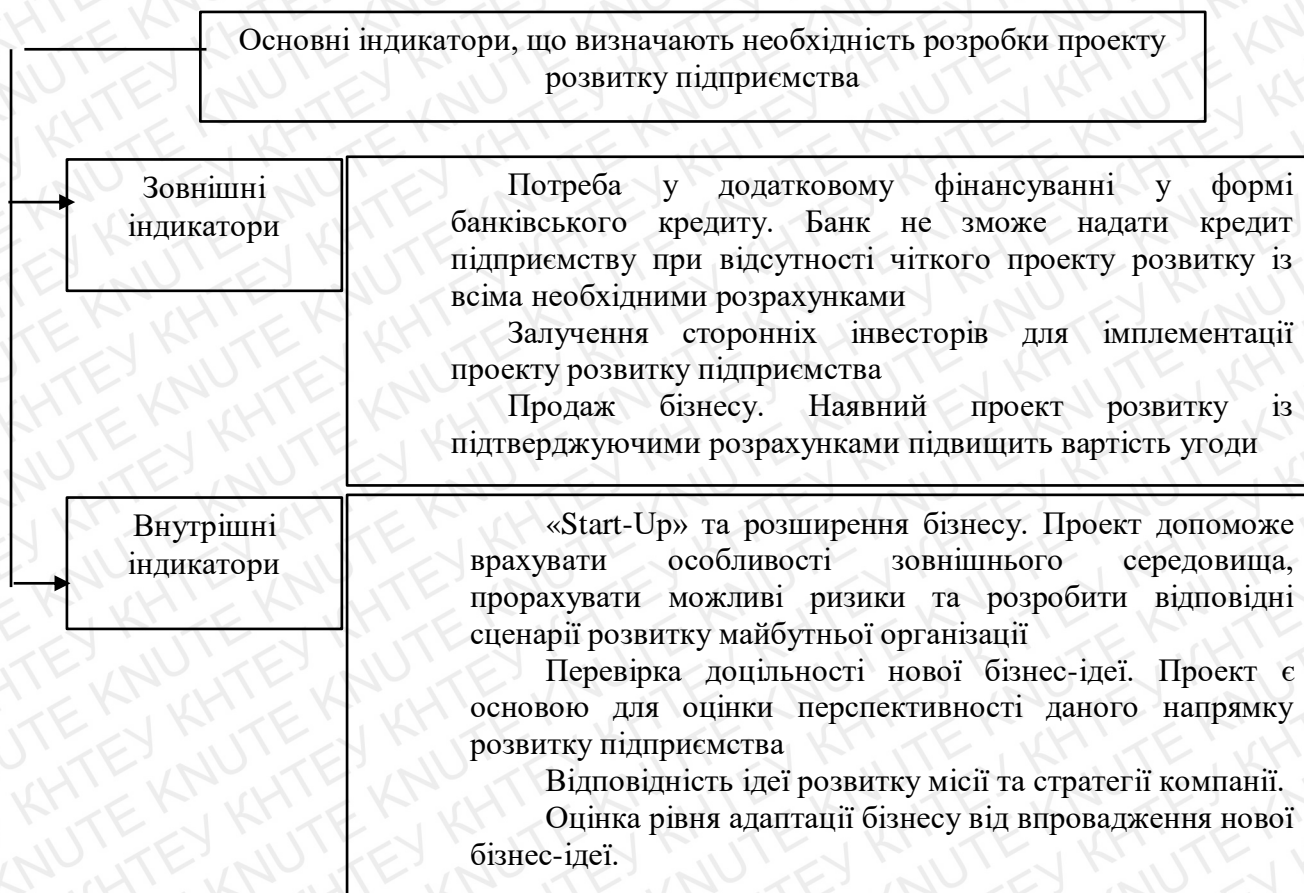


Рис.1.2. Основні індикатори, що визначають необхідність розробки проекту розвитку підприємства [17, с. 397]

Таким чином, розробка проекту розвитку підприємства є необхідною при імплементації будь-якої бізнес-ідеї.

Основою розробки проекту розвитку підприємства є бізнес-план.

Бізнес-план – це комплексний документ, який відображає всі основні



аспекти підприємницького проекту, де розглядається широке коло проблем, на які може натрапити підприємець, і визначаються способи їх розв'язання.

У табл. 1.1 наведені основні критерії бізнес-плану та визначальні ключові аспекти, на які слід сконцентрувати особливу увагу при розробці цього документу.

Таблиця 1.1

**Фактори впливу на процес розробки бізнес-плану [21, с. 106]**

Критерій 1	Бізнес-план 2	Ключові моменти 3
1. Аудиторія користувачів	1. БП для внутрішнього користування	Містить конфіденційну інформацію стосовно перспектив розвитку підприємства, відповідні розрахунки є максимально реалістичними
	2. БП для зовнішнього користування	Налагодження ділового співробітництва та створення сприятливого іміджу підприємства
	3. БП для отримання кредиту	Обґрунтування кредитоспроможності позичальника та способів зниження ризику
	4. БП для залучення інвестицій	Економічна доцільність ефективності інвестицій та гарантія безпеки вкладених ресурсів
2. Характер об'єкта	1. БП створюваного підприємства	Детально обґрунтовується вибір сфери бізнесу, організаційно-правова форма підприємництва, проектується організаційна структура управління
	2. БП діючого підприємства	Визначає напрями та цілі розвитку підприємства, зосереджує увагу на забезпеченні його конкурентоспроможності
3. Масштаб проблеми, що розв'язується	1. Локальний БП	Розробляється для підприємницьких проектів, реалізація яких підвищує прибутковість діяльності підприємства
	2. Концептуальний БП	Розробляється для обґрунтування кардинальних стратегічних змін у діяльності підприємства
4. Цільове призначення	1. БП інвестиційного проекту	Обґрунтування доцільності здійснення реконструкції, модернізації, переоснащення, переобладнання
	2. Корпоративний БП	Призначений для регулювання поточної діяльності підприємства
5. Документальне оформлення	1. Інвестиційна пропозиція	Відповідні планові документи розрізняються за рівнем деталізації матеріалу, характером створюваного підприємства у сфері послуг чи виробництва
	2. Сублімований БП	
	3. Розгорнутий БП	

Продовження табл. 1.1

1	2	3
6. Ситуаційні особливості обґрунтування	1. БП реорганізації підприємства	Визначає цілі та порядок проведення організаційних змін, зумовлених змінами середовища підприємства
	2. БП фінансового оздоровлення підприємства	Обґрунтування антикризових заходів для відновлення фінансової стійкості підприємства
	3. БП інноваційного проекту	Обґрунтування реалістичності та ринкової життєздатності запропонованих інновацій
	4. БП диверсифікації діяльності	Для обґрунтування доцільності освоєння нових сфер бізнесу

Складання бізнес-плану для проекту розвитку підприємства – трудомісткий та складний процес, який потребує багато часу та якісних трудових й інформаційних ресурсів.

Розробка бізнес-плану для проекту розвитку підприємства передбачає реалізацію трьох етапів:

- перший етап є підготовчим. Він передбачає збір інформації та призначення відповідальних сторін. На цьому етапі формується список необхідних ресурсів та складається графік розробки бізнес-плану;
- другий етап – це розробка бізнес-плану;
- третій етап – презентація результатів бізнес-плану та впровадження у діяльність.

Ефективність бізнес-плану значною мірою визначається раціональністю побудови процесів з його розроблення та застосування відповідних процедур. В основі процесу бізнес-планування лежать наступні процедури (табл.1.2).

На завершальній стадії реалізації проекту розвитку підприємства доцільно здійснювати порівняння ефективності проекту.

При цьому, використовуючи різноманітні методи оцінювання ефективності на різних стадіях життєвого циклу інвестиційного проекту, слід враховувати вплив непередбачуваних подій.

Таблиця 1.2

**Основні процедури, що лежать в основі процесу бізнес-планування**

№	Тип процедури	Опис процедури
1	організаційні процедури	Раціональна організація розробки бізнес-плану ґрунтується на дотриманні наступних принципів: чіткий розподіл обов'язків між суб'єктами бізнес-планування та координації їх дій; взаємозв'язок та взаємоузгодженість між окремими розділами бізнес-плану при його розробці; доведення основних положень бізнес плану до всіх зацікавлених сторін [20, с. 70].
2	процедури та технології планування	Обґрунтованість бізнес-плану залежить від ефективності та своєчасності виконання процедур планування. Основні процедури планування: цілеорієнтація та цілепокладання – організація визначає орієнтири щодо результатів впровадження бізнес-ідеї; забезпечення своєчасності розробки бізнес-плану – через планування термінів реалізації етапів; процедури аналізу і оцінки сучасного стану функціонування організації; прогнозування майбутнього позитивного та негативного стану розвитку організації [16, с. 185].
3	процедури зі збору і обробки інформації	Джерелами отримання інформації для написання бізнес-плану є: інтернет-ресурси, маркетингові агентства, бази даних підприємств, офіційна статистична звітність, наукові праці та інформація із засобів масової інформації, дані маркетингових та соціологічних досліджень тощо.
4	процедури з написання проекту	Вони ґрунтуються на використанні відповідних методик та методів планування

Обґрунтовуючи економічну ефективність інвестиційних проектів, застосовують комплекс показників, що відображають різні аспекти вже зазначених принципів і дають змогу оцінити доцільність інвестицій. З позицій експертної оцінки реалізація інвестиційного проекту може бути представлена у вигляді двох взаємозалежних процесів:

- вкладення коштів у інвестиційний проект;
- одержання доходів від вкладення коштів [32, с. 25].

Економічний аналіз ефективності проекту з точки зору інвестиційної привабливості передбачає застосування ряду показників, яку характеризують співвідношення витрат і доходів відповідно до інтересів його учасників.

Необхідно виділити наступні показники ефективності проекту [38, с.79]:



- показники фінансової ефективності, що передбачають врахування фінансових наслідків реалізації інвестиційного проекту для його учасників;
- показники бюджетної ефективності, які оцінюють фінансові наслідки здійснення проекту для бюджету на державному, регіональному чи місцевому рівні;
- показники економічної ефективності, мета яких визначити витрати і результати, що виникли в процесі імплементації проекту.

В. О. Коюда вважає, що до системи показників оцінки інвестиційних проектів слід віднести такі важливі показники: коефіцієнт ефективності інвестицій (ARR); чистий приведений ефект (NPV); період окупності (PP); індекс прибутковості (PI) [17, с. 399].

Методи оцінки проектів, які використовуються в аналізі інвестиційної діяльності, можна поділити на дві групи:

- 1) методи, які засновані на дисконтованих оцінках (NPV, BCR, IRR);
- 2) методи, що засновані на облікових оцінках (PI, ARR).

Чиста теперішня (приведена) вартість – це різниця між сумою приведених (дисконтованих) вигід і сумою приведених (дисконтованих) витрат за інвестиційним проектом. Чиста теперішня вартість визначається за формулою [17, с. 399]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{B_t - C_t}{(1+i)^t} \quad (1.1)$$

де  $B_t$  – вигоди за проектом в часовому періоді  $t$ ;

$C_t$  – витрати за проектом в часовому періоді  $t$ ;

$i$  – вартість капіталу за проектом;

$n$  – термін життя проекту.

У випадках, коли проект передбачає значні первісні вкладення коштів  $I_0$ , розрахунок NPV можна провести за формулою:

$$NPV = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+i)^t} \quad (1.2)$$

де  $C_t$  – грошовий потік у кінці періоду  $t$ .

Якщо чиста теперішня вартість певного інвестиційного проекту є величиною позитивною, то це означає, що його реалізація має сприяти підвищенню добробуту. Відповідно, суспільство або приватний інвестор мають бути зацікавлені в його здійсненні.

Коли чиста теперішня вартість дорівнює 0, то це свідчить про те, що внаслідок реалізації проекту добробут його власників не змінюється. В такому випадку вони нейтрально ставляться до можливості реалізації такого інвестиційного проекту. Якщо чиста теперішня вартість інвестиційного проекту є від'ємною величиною, то в умовах його реалізації добробут власників має знизитися, і, звичайно, від нього доцільно відмовитися.

Правила роботи з критерієм чистої теперішньої наступні:

- до реалізації не приймається жодний інвестиційний проект, якщо він не забезпечує позитивного значення показника NPV;
- доцільно віддати перевагу такому «набору» інвестиційних проектів, який забезпечує максимальне значення показника NPV;
- коли бюджетних обмежень не існує й інвестиційний проект обирається серед інвестиційних проектів, що є взаємовиключними, завжди слід обирати той, який забезпечує найбільше значення показника NPV.

Коефіцієнт вигоди-витрати. Для обчислення відносної результативності інвестиційних проектів застосовується метод співвідношення вигоди-витрати (BCR), який обчислюється як відношення суми приведених вигід до суми приведених витрат за інвестиційним проектом [17, с. 400]:

$$BCR = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}} \quad (1.3)$$

Правила роботи з коефіцієнтом вигоди-витрати передбачають, що:

- не повинен прийматися ні один інвестиційний проект, якщо він не забезпечує значення співвідношення вигоди-витрати більшим від 1;

– якщо інвестиційний проект обирається в умовах фіксованого бюджету або серед взаємовиключних інвестиційних проектів, то перевага має віддаватися тим проектам, які характеризуються найбільшим значенням співвідношення вигоди-витрати.

Між чистою теперішньою вартістю і співвідношенням вигоди-витрати, за визначенням, повинен існувати взаємозв'язок виду:

- коли  $NPV > 0$ , то  $B/C > 1$ ;
- коли  $NPV = 0$ , то  $B/C = 1$ ;
- коли  $NPV < 0$ , то  $B/C < 1$ .

Разом з тим методи чистої теперішньої вартості та співвідношення вигоди-витрати не суперечать між собою при оцінці незалежних інвестиційних проектів в умовах відсутності обмежень щодо бюджету.

Проте очевидно, що інвестиційний проект, який, наприклад, має більший масштаб або довший термін експлуатації, може бути, забезпечуючи більше значення чистої теперішньої вартості, менш ефективним щодо використання вкладених в нього ресурсів.

Таким чином, співвідношення вигоди-витрати може виявитися для такого інвестиційного проекту нижчим ніж для інвестиційних проектів меншого масштабу або тривалості. Якщо власники мають на меті збільшити свій добробут, то метод чистої теперішньої вартості слід розглядати як пріоритетний, оскільки саме через чисту теперішню вартість збільшується прибуток власників.

Рентабельність інвестицій (PI) – показник, що відображає міру зростання цінності фірми в розрахунку на 1 грн. вкладених інвестицій.

Розрахунок цього показника проводиться за формулою [17, с. 400]:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t}{(1+i)^t} / I_0 \quad (1.4)$$

де  $I_0$  – величина первісних капітальних вкладень.



Дисконтований період окупності (іноді для «позначення» даного показника використовують словосполучення термін відшкодування капіталу або термін повернення капіталу) являє собою час, протягом якого дисконтовані капітальні витрати за проектом будуть відшкодовані дисконтованими чистими вигодами, які надходитимуть від його експлуатації.

Термін окупності може обчислюватися в часових періодах будь-якої тривалості – кварталах, місяцях, тижнях тощо, проте найчастіше він вимірюється в роках. Вважається, що термін окупності є історично першим методом оцінки інвестиційних проектів.

При розрахунку дисконтованого періоду окупності визначається період, протягом якого кумулятивна теперішня вартість чистих грошових потоків досягне величини початкових інвестиційних витрат ( $I_0$ ).

Період окупності дозволяє оцінити інвестиційний проект, в першу чергу, з точки зору його ліквідності, тобто часу.

ARR – коефіцієнт ефективності інвестицій: цей метод базується на визначенні прибутку від інвестиційного проекту.

$$ARR = \Pi / I \quad (1.5)$$

де:  $\Pi$  – величина прибутку.

Зручність методу в тому, що не треба дисконтувати грошові потоки, тому що вони виражені величиною прибутку. Цей метод використовується аналітиками інвестиційного проектування з метою стимулювання їхніх дій при виборі найкращого інвестиційного проекту.

Отже, процес оцінювання ефективності інвестиційного проекту проходить певні етапи:

1. Оцінка ефективності проекту загалом, що включає визначення наступних показників:

- суспільної значущості та ефективності проекту;
- комерційної ефективності проекту;

– наявності державної підтримки реалізації проекту і вплив даної підтримки на комерційну ефективність проекту.

2. Оцінка ефективності проекту для кожного учасника. Виділяють наступні показники ефективності інвестиційного проекту: показники фінансової ефективності, що враховують фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;

– показники бюджетної ефективності, що відображають фінансові наслідки здійснення проекту для державного, регіонального чи місцевого бюджету;

– показники економічної ефективності, які враховують витрати і результати, пов'язані з реалізацією проекту, що виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційного проекту.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ СТВОРЕННЯ ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1. Аналіз ресурсного потенціалу ДП «Пластмас»

ДП «Пластмас Прилуки» є дочірнім підприємством ТОВ «Торговий дім Пластмас-Прилуки». Прилуцький Завод Пластмас – український лідер галузі композиційних матеріалів і виробів з них.

Компанія представлена в сферах:

- кабельна продукція (ізоляція);
- електротранспорт (гальмівні колодки, диски, втулки);
- метрополітен (настил, каркас, гребінь);
- гірничодобувна (колодки, накладки);
- електропромисловість.

Спеціалізується на випуску композицій: ізоляційних (ПВХ, ПВД, каучукові, ТЕП композиції), фрикційних (азбестові, безазбестові композиції), антифрикційних (графітові композиції), захисних, металевих та загального призначення.

Для початку варто зупинитися на аналізі кадрового потенціалу підприємства. Середньооблікова чисельність персоналу на кінець 2019 року становила 213 осіб.

Організаційну структуру управління підприємством ДП «Пластмас» приведено на рис. 2.1.

Для забезпечення діяльності підприємство формує відповідну кількість і якість персоналу (табл. 2.1).





Рис. 2.1. Організаційна структура управління підприємством ДП «Пластмас»

Аналіз даних, представлених у табл. 2.1, дозволяє зробити наступні висновки. За 2017-2019 рр. середньооблікова чисельність персоналу компанії скоротилась на 10 осіб або на 4% і склала в 2019 р. 213 співробітників.

Таблиця 2.1

**Склад і структура персоналу ДП «Пластмас» за 2017-2019 рр., осіб**

Показники	2017		2018		2019		Приріст, 2019/2017		
	ос.	питома вага, %	ос.	питома вага, %	ос.	питома вага, %	+/-, ос.	%, ос.	%, питома вага
Середньооблікова чисельність персоналу	223	100	201	100	213	100	-10	-4	0
управлінський персонал	28	12,6	25	12,4	26	12,2	-2	-8	-40
виробничий персонал	195	87,4	176	87,6	187	87,8	-8	-4	40
чоловіки	128	57,3	115	57,4	123	57,6	-5	-4	30
жінки	95	42,7	86	42,6	90	42,4	-5	-5	-30
до 30 років	53	23,6	48	23,7	51	23,9	-2	-3	30
30-40 років	68	30,7	62	30,7	66	30,8	-3	-4	10
40-50 років	50	22,6	46	22,8	48	22,4	-3	-5	-20
від 50 років	52	23,1	46	22,8	49	22,9	-3	-5	-20

Чисельність виробничого персоналу також скоротилась: на 8 осіб або на 4% і склала в 2019 р. 187 осіб або 87,8% від усієї чисельності персоналу підприємства (рис.2.2).

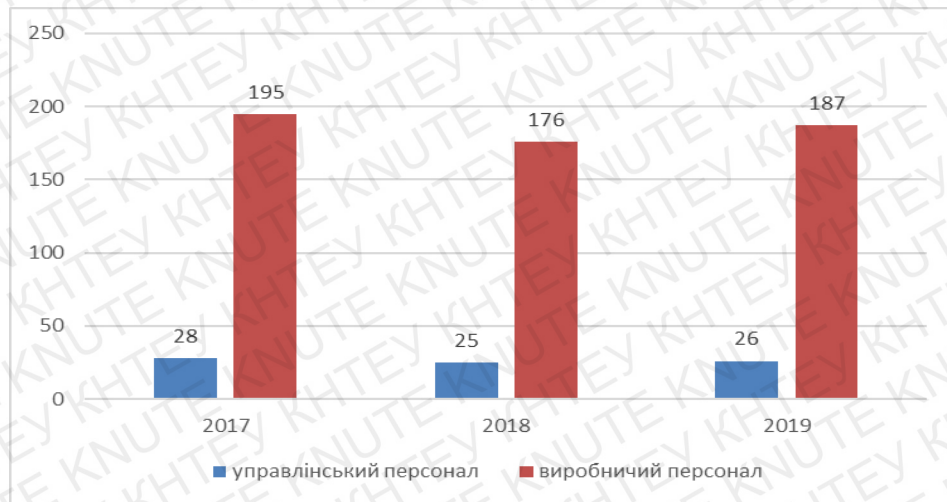


Рис. 2.2. Динаміка чисельності персоналу ДП «Пластмас Прилуки» за категорією діяльності в 2017-2019 рр., ос.

Найбільшу частку в структурі персоналу протягом трьох аналізованих років займають чоловіки – 57% за віковою ознакою; за віковою структурою: основний склад персоналу має вік 20-40 років.

На наступному етапі здійсимо аналіз динаміки обсягів матеріальних та нематеріальних ресурсів в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Динаміка обсягів матеріальних та нематеріальних ресурсів (актив балансу) ДП «Пластмас» за 2017-2019 рр.**

Стаття активу балансу	2017	2018	2019	Абсолютний приріст, 2019/2017 +/-	Темп приросту, 2019/2017 %
1	2	3	4	5	6
Необоротні активи, в тому числі	9 008	11 385	13 294	4 286	48%
Нематеріальні активи	14	3	8	-6	-43%
Незавершені капітальні інвестиції	830	1 220	2496	1 666	201%
Основні засоби	8 164	10 162	10790	2 626	32%
Оборотні активи, в тому числі	44 830	54 489	54 431	9 601	21%

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6
Запаси	15 137	19 155	19863	4 726	31%
Дебіторська заборгованість за продукцію	26 389	29 748	34 671	8 282	31%
Дебіторська заборгованість за розрахунками	507	998	2 188	1 681	331%
Інша поточна дебіторська заборгованість	1 856	1 860	1 284	-573	-31%
Гроші та їх еквіваленти	499	2 087	-4489	-4 988	-1000%
Витрати майбутніх періодів	231	231	207	-24	-10%
Інші оборотні активи	211	410	708	497	236%
Актив	53 838	65 874	67 725	13 887	26%

Слід відзначити позитивну динаміку до зростання вартості активів, зокрема активи на кінець 2019 року склали 67725 тис. грн, що перевищує показник 2017 року на 13887 тис. грн, або на 26%. Зростання активів відбулося за рахунок збільшення дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги на 8282 тис. грн та основних засобів на 2626 тис. грн.

Аналіз структури матеріальних та нематеріальних ресурсів здійснено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Структура матеріальних та нематеріальних ресурсів (актив балансу) ДП «Пластмас» за 2017-2019 рр.**

Стаття активу балансу	2017	2018	2019	Абсолютний приріст 2019/2017, +/-	Темп приросту 2019/2017, %
1	2	3	4	5	6
Необоротні активи, в тому числі	17 %	17 %	20 %	3%	17%
Нематеріальні активи	0%	0%	0%	0%	-55%
Незавершені капітальні інвестиції	2%	2%	4%	2%	139%
Основні засоби	15 %	15 %	16 %	1%	5%
Оборотні активи, в тому числі	83 %	83 %	80 %	-3%	-3%
Запаси	28 %	29 %	29 %	1%	4%



Дебіторська заборгованість за продукцію	49 %	45 %	51 %	2%	4%
Дебіторська заборгованість за розрахунками	1%	2%	3%	2%	243%
Інша поточна дебіторська заборгованість	3%	3%	2%	-2%	-45%

Продовження табл. 2.3

1	2	3	4	5	6
Гроші та їх еквіваленти	1%	3%	-7%	-8%	-815%
Витрати майбутніх періодів	0%	0%	0%	0%	-29%
Інші оборотні активи	0%	1%	1%	1%	167%
Актив	100%	100%	100%	0%	0%

Максимальну частку в структурі активів займають оборотні активи – 80-83%. У 2019 році дебіторська заборгованість за продукцію становила 51%, запаси – 29%. Для більш глибокого аналізу ресурсного потенціалу проведемо оцінку ефективності використання ресурсів. Результати аналізу відносних показників ефективності використання ресурсів наведено в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4

### Динаміка показників ефективності використання ресурсів

#### ДП «Пластмас» за 2017-2019 рр.

Показники	2017	2018	2019	Абсолютний приріст 2019/2017, +/-	Темп приросту 2019/2017, %
Продуктивність праці, тис. грн / ос.	886,7	1092,9	1180,8	294	33%
Фондовіддача, грн /грн	21,65	21,54	20,38	-1,27	-6%
Фондомісткість, грн /грн	0,046	0,046	0,049	0,003	6%
Фондоозброєність, тис. грн / ос.	40,39	56,64	62,41	22,02	55%
Рентабельність активів,%	5%	9%	4%	-1%	-27%

Позитивною є динаміка продуктивності праці та фондоозброєності. Дані показники зростають, зокрема продуктивність праці зросла в 2019 році порівняно із 2017 роком на 33%; фондоозброєність відповідно на 55%.

Показник рентабельності активів скоротився на 27%. Дана динаміка пояснюється підвищенням вартості активів та зменшенням чистого прибутку.

Зведемо основні фінансово-економічні показники діяльності ДП  
«Пластмас» у 2017-2019 рр. представлені в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка основних фінансово-економічних показників діяльності  
ДП «Пластмас» у 2017-2019 рр.**

Показники	2017	2018	2019	Абсолютний приріст 2019/2017, +/-	Темп приросту 2019/2017, %
Основні засоби, тис. грн	9 008	11 385	13 294	4 286	48%
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	223	201	213	-10	-4%
Виручка, тис. грн	197 739	219 677	251 515	53 776	27%
Собівартість продукції, тис. грн	182 885	199 653	232 075	49 190	27%
Валовий прибуток, тис. грн	14 854	20 024	19 440	4 586	31%
Чистий прибуток, тис. грн	2 926	5 978	2 681	-245	-8%

Таким чином, за період 2017-2019 рр. виручка виросла на 27% або на 53 776 тис. грн і склала у 2019 році 251 515 тис. грн. За 2017-2019 рр. собівартість продукції ДП «Пластмас» зросла на 27% або на 49 190 тис. грн і склала у 2019 році 232 075 тис. грн. Валовий прибуток компанії за період 2017-2019 рр. підвищився на 31% або на 4 586 тис. грн і склав у 2019 році 19 440 тис. грн. Чистий прибуток ДП «Пластмас» скоротився на 8% або на 245 тис. грн і склав у 2019 році – 2 681 тис. грн.

У цілому можна стверджувати, що підприємство ефективно використовує свій ресурсний потенціал, зокрема мають динаміку росту показники продуктивності праці та фондоозброєності. Позитивним є зростання виручки від реалізації. Але чистий прибуток за рахунок зростання витрат має негативну динаміку до скорочення.



## 2.2 Аналіз ринку продукції в Україні й перспективи розвитку підприємства

ДП «Пластмас» є одним із ключових гравців ринку виробництва виробів з пластмаси. Галузь виробництва виробів з пластмаси належить до хімічної галузі. Хімічна галузь має традиційно високий рівень міжгалузевого попиту та споживання, значний експортний та внутрішній ринковий потенціал.

Основні макроекономічні показники хімічної промисловості України в 2018 році у порівнянні з попередніми роками представлені в табл. 2.6 [16, с. 20].

Таблиця 2.6

### Основні макроекономічні показники хімічної промисловості України у 2014-2018 рр.

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
Частка хімічної продукції у промисловому виробництві, %	5,8	5,1	5,3	4,7	4,8
Частка хімічної продукції на внутрішньому товарному ринку, %	13,5	14,9	15,5	16,6	16,9
Частка імпорту на внутрішньому товарному ринку хімічної продукції, %	71,0	75,0	75,0	78,0	76,0
Частка експорту в реалізації продукції, %	46,0	43,0	36,0	39,2	37,2

У 2018 році кумулятивний індекс товарного виробництва у виробництві хімічних речовин та хімічної продукції становив близько 50% від рівня 2012 року. У виробництві гумових та пластмасових виробів цей показник склав близько 90%, зокрема, у виробництві гумових виробів – близько 60%, пластмасових виробів – більше 95%.

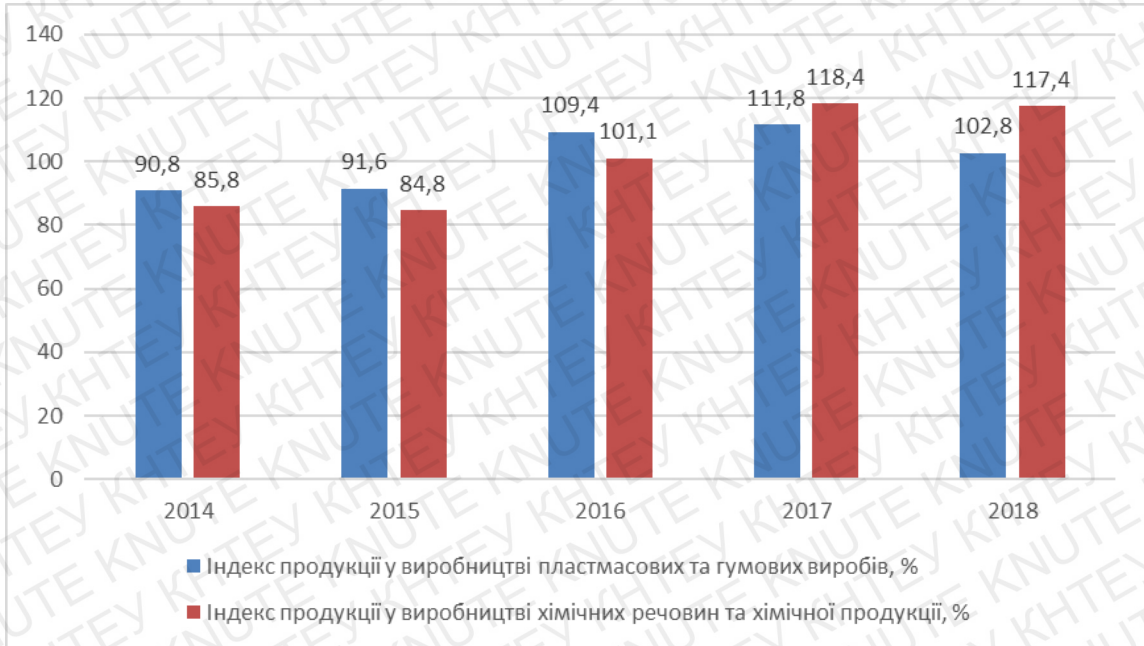


Рис. 2.3. Зміни в індексах хімічної продукції в 2014-2018 рр. [16, с. 21]

У сегменті виробів із пластмас утримується баланс між виробництвом та імпортом продукції (рис. 2.4) з тенденцією до поступального збільшення вітчизняної продукції в структурі споживання виробів із пластмас.



Рис.2.4. Обсяги виробництва та імпорту виробів із пластмас в Україні в 2014-2018 рр. [16, с. 22]

Основним конкурентом ДП «Пластмас» є ТОВ «Пласт Бокс Україна», розташоване в м. Чернігів. Якщо оцінювати ринок виробів із пластмаси в цілому по Україні, то основними конкурентами ДП «Пластмас» є ТОВ «Репласт» (м. Львів) та «АСТ» ПП ВФ.

Порівняльний аналіз конкурентів ДП «Пластмас» представлено у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Порівняльний аналіз конкурентів ДП «Пластмас»**

Критерій порівняння	ДП «Пластмас»	ТОВ «Пласт Бокс Україна»	ТОВ «Репласт»	«АСТ» ПП ВФ
Асортимент	середній	середній	широкий	вузький
Ціна	помірна	помірна	висока	помірна
Реклама	низькі витрати на рекламу	низькі витрати на рекламу	суттєві витрати на рекламу	низькі витрати на рекламу
Охоплення ринку	Україна	переважно Чернігівська область	Україна	переважно Львівська область
Представництва в інших регіонах України	-	-	+	-

Таким чином, підприємство має потенціал для розвитку, зокрема у порівнянні з конкурентами в підприємства відсутні представництва в інших регіонах України.

Внутрішнє товарне виробництво все менше задовольняє внутрішній попит, що посилює імпортозалежність внутрішнього хімічного товарного ринку та збільшує від'ємне зовнішньоторговельне сальдо як загалом, так і в більшості секторів виробництва та сегментів хімічного ринку.

Безпосереднє оточення та конкурентне середовище ДП «Пластмас» показано в табл. 2.8.



Таблиця 2.8

### Основні характеристики ринку діяльності ДП «Пластмас»

Характеристика	Стратегічне значення
Розміри ринку	Можливості ДП «Пластмас» можна оцінити як позитивні, перспективні в майбутньому. Підприємство є одним з лідерів у своїй галузі серед гравців на українському ринку, відповідно розширити виробничі потужності буде не досить складно. Але не треба виключати і той факт, що дії конкурентів на ринку мають великий вплив, а також негативний вплив чинять фактори макроекономічного середовища, що перебувають під тиском кризових явищ. Варто тримати під контролем свої тверді позиції і проводити дуже обережно і поступово всі необхідні зміни стосовно структури, керівництва, стратегії і політики підприємства
Ріст розмірів ринку	Ринок можна розглядати як ринок із тенденціями росту. Вітчизняне виробництво не задовольняє потреби ринку, а отже підприємству доцільно розширювати свої виробничі потужності
Надлишок або дефіцит виробничих потужностей	Абсолютна відсутність надлишку або дефіциту виробничих потужностей, оскільки задіяні лише конкретні види потужностей необхідні для виробництва
Прибутковість у галузі	20 %
Бар'єри входу/виходу	Надзвичайно великі (для даного роду діяльності необхідні великі капіталовкладення)

Отже, ринок функціонування можна розглядати як ринок з тенденціями росту, що є ключовим фактором для подальшого розвитку підприємства на ринку.

Аналіз внутрішніх можливостей проводиться засобами діагностики сильних і слабких сторін підприємства (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

### Сильні та слабкі сторони ДП «Пластмас»

Сфера	Сильні сторони	Слабкі сторони
1	2	3
Виробництво	Сучасні технології Низький рівень браку продукції Система контролю якості	Недосконалість виробничих потужностей, що здатні пристосовуватися до випуску нової специфічної продукції Поганий рівень кваліфікації персоналу

## Продовження табл. 2.9

1	2	3
Маркетинг	Наявність реклами в періодичних виданнях, в глобальній мережі Інтернет Регулярна участь у галузевих виставках та конференціях Налагоджені довготривалі стосунки з постачальниками та споживачами	Повільне виведення на ринок нових товарів Відсутність чіткої маркетингової програми Великі витрати на рекламу, що часто не оправдовують очікувані результати
Фінанси	Стійкий фінансовий стан Наявність довготривалих контрактів	Обмежені фінансові можливості для інновацій
Менеджмент	Простота системи управління. Досконало організована система потоку інформації та зворотного зв'язку Високий рівень управлінських кадрів з великим досвідом роботи	Не формальна бюрократія. Великий документообіг, що не відповідає потребам організаційної структури управління

До сильних сторін слід віднести сучасні технології; низький рівень браку продукції; систему контролю якості; наявність реклами в періодичних виданнях, в глобальній мережі Інтернет; налагоджені довготривалі стосунки з постачальниками та споживачами; стійкий фінансовий стан та наявність довготривалих контрактів.

Аналіз зовнішніх можливостей і загроз компанії зобразимо за допомогою табл. 2.10.

Таблиця 2.10

## Можливості і загрози ДП «Пластмас»

Можливості	Загрози
Низька вірогідність появи нових конкурентів через високу капіталомісткість виробництва Стабільні позиції на ринку	Складність виходу на нові ринки Світові технологічні зміни та інновації, які важко відслідковувати Вихід на ринки іноземних виробників

Потенційні можливості розвитку підприємства досить значні, що пов'язане з великою місткістю ринку, де підприємство має дуже високу частку. На підставі отриманих результатів побудуємо SWOT-матрицю (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

## Матриця SWOT-аналізу

		Можливості	Загрози
		стабільні позиції на ринку	складність виходу на нові ринки; світові технологічні зміни та інновації, які важко відслідковувати; розширення меж ринку та залучення до нього західних фірм
С Л А Б К І	недосконалість виробничих потужностей; повільне виведення на ринок нових товарів; відсутність чіткої маркетингової програми; великі витрати на рекламу; обмежені фінансові можливості для НДДКР; відсутність стратегічної спрямованості підприємства; документообігу організаційної структури управління	У цій ситуації підприємству необхідно ліквідувати свої слабкі сторони, використовуючи позитивні тенденції Особливу увагу необхідно звернути на вдосконалення системи виробництва та збуту	Виживання підприємства в таких умовах можна досягти лише за рахунок мінімізації витрат (перш за все за рахунок зменшення накладних витрат), і концентрації на виробництві найбільш рентабельних видів продукції та пошуку нових клієнтів
С И Л Ь Н І	низький рівень браку продукції; система контролю якості; реклама за допомогою участі у галузевих виставках; налагоджені довготривалих стосунків з постачальниками та споживачами;	Підприємству потрібно використовуючи власний досвід роботи та тенденції зовнішнього середовища, збільшити обсяги виробництва,	У цій ситуації підприємству необхідно не допустити втрати своїх поточних позицій на ринку.
	наявність довготривалих контрактів на поставку обладнання; простота системи управління; досконало організована система потоку інформації та зворотного зв'язку	завантаживши незадіяні потужності, поповнити оборотні кошти за рахунок збільшення доходів від реалізації, інвестувати частину доходів в розвиток виробництва	Для цього потрібно зміцнити стосунки з покупцями та постачальниками, активно стимулювати збут, оптимізувати витрати за рахунок чого зменшиться собівартість; розробляти нові види продукції.

Отже, можна зробити висновок, що на сучасному етапі існування ДП «Пластмас» слід докладати основні зусилля на збереження існуючих позицій на ринку та на усунення негативних факторів внутрішнього впливу. Продукція підприємства реалізується в усіх регіонах України, але



підприємство не має представництв в великих містах країни, що є стримуючим фактором для зростання обсягів продажів.

Таким чином, слід подбати про ліквідацію слабких внутрішніх сторін. Важливим є зміцнення позицій на ринку шляхом активізації дії сильних внутрішніх сторін ДП «Пластмас».

Аналіз ринку виробів із пластмаси показав, що потреби українського ринку не покриваються потужностями українських виробників, тому країна вимушена імпортувати дані вироби з-за кордону.

До впровадження пропонується наступний проект розвитку підприємства:

- розширення виробничих потужностей підприємства шляхом придбання нового обладнання;
- відкриття дочірніх підприємств, що займатимуться реалізацією продукції підприємства в інших регіонах України, зокрема пропонується відкрити представництва в м. Київ та м. Харків.

### РОЗДІЛ 3

## ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЕКТУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1. Організаційний та виробничий план проекту

Мета проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» – нарощування обсягів виробництва продукції шляхом придбання додаткового обладнання та відкриття 2 дочірніх підприємств, що займатимуться реалізацією продукції підприємства в інших регіонах України (в м. Київ та м. Харків).

Це дозволяє:

- збільшити виручку підприємства;
- підвищити ефективність виробництва;
- поліпшити фінансовий стан за рахунок збільшення оборотних коштів;
- сприяти збільшенню і розширенню ринків збуту товарної продукції, росту торгівлі;
- забезпечити рівномірний розподіл продукції по областях України, уникаючи дефіциту або надлишку в певних регіонах;
- задовольнити попит на продукцію в Україні;
- збільшити ринкову частку на ринку виробів з пластмаси.

Для реалізації проекту планується:

- придбання необхідного устаткування виробничого цеху;
- відкриття 2 представництв.

На рис. 3.1 наведемо модель основних бізнес-процесів реалізації проекту розвитку ДП «Пластмас».



Рис.3.1. Модель основних бізнес-процесів реалізації проекту розвитку

ДП «Пластмас»



На початкових етапах роботи з проектом внаслідок того, що обсяги вихідної інформації є недостатніми дуже важко зробити кількісний аналіз ризику. У цих випадках доцільно використовувати експертний метод аналізу.

Проаналізуємо організаційну структуру управління проектом розвитку ДП «Пластмас» (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

**Організаційна структура управління проектом розвитку  
ДП «Пластмас»**

№ з/п	Посада	Функції	Мета
1	Генеральний директор	Управлінська	Максимізація прибутку
2	Заступник директора з питань виробництва	Управлінська	Збільшення обсягів виробництва
3	Головний інженер	Організація пошуку нового обладнання	Підвищення продуктивності праці
4	Менеджер з персоналу	Організація пошуку нового спеціаліста, проведення відбору кандидатів	Забезпечення підприємства висококваліфікованим персоналом
5	Заступник директора з питань логістики	Дослідження ринку постачальників, вивчення особливостей кожного та визначення найбільш оптимального Оцінка ємкості ринку та дослідження потенціалу ринку окремих областей України	Збільшення частки на ринку

Основні етапи реалізації проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» представлені у табл. 3.3.

Важливим моментом є те, що поточна діяльність підприємства не зупиняється під час первісних стадій здійснення проекту. Підприємство планує розмістити нове обладнання на додаткових вільних виробничих площах, що є в наявності.

Таблиця 3.3

**Основні етапи реалізації проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас»**

Номер етапу	Назва етапу	Час реалізації
1	Визначення концепції проекту	01.09-01.10.2019
2	Оцінка ємкості ринку	01.09-01.10.2019
3	Відкриття представництв	16.10-16.12.2019
3.1	Оцінка привабливості ринку Києва та Харкова	16.10-16.12.2019
3.2	Пошук приміщення під офіс	16.10-16.12.2019
3.3	Пошук нового персоналу	16.10-16.12.2019
3.4	Навчання персоналу	16.10-16.12.2019
5	Пошук постачальника обладнання	16.10-30.10.2019
4	Пошук спеціалістів для встановлення та налагодження нового обладнання для організації безперервного виробничого процесу та нарощування обсягів виробництва	16.10-30.10.2019
5	Монтаж та встановлення обладнання	30.10-30.11.2019
6	Організація процесу виробництва	3 01.01.2020

Таким чином, продовження поточної діяльності, своєю чергою, також є забезпеченням джерела покриття деяких витрат, що виникнуть на початковому етапі здійснення проекту.

Відповідно до контрактів з постачальниками устаткування, загальний термін від моменту оплати до моменту повноцінного використання у проекті складе не більш 1,5 місяців, у тому числі 1 місяць на постачання устаткування і не більш 15 днів на монтаж, установку, запуск і навчання персоналу.

Зобразимо графічно основні етапи реалізації проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» за допомогою методу сіткового графічного зображення (рис. 3.1).

Два перших етапи проводяться паралельно, що показано на сітковому графіку. Кожний наступний етап починається після закінчення попереднього.

Для того щоб оцінити інвестиційні витрати за проектом, потрібно вибрати необхідне обладнання для розширення обсягу виробництва виробів із пластмаси.

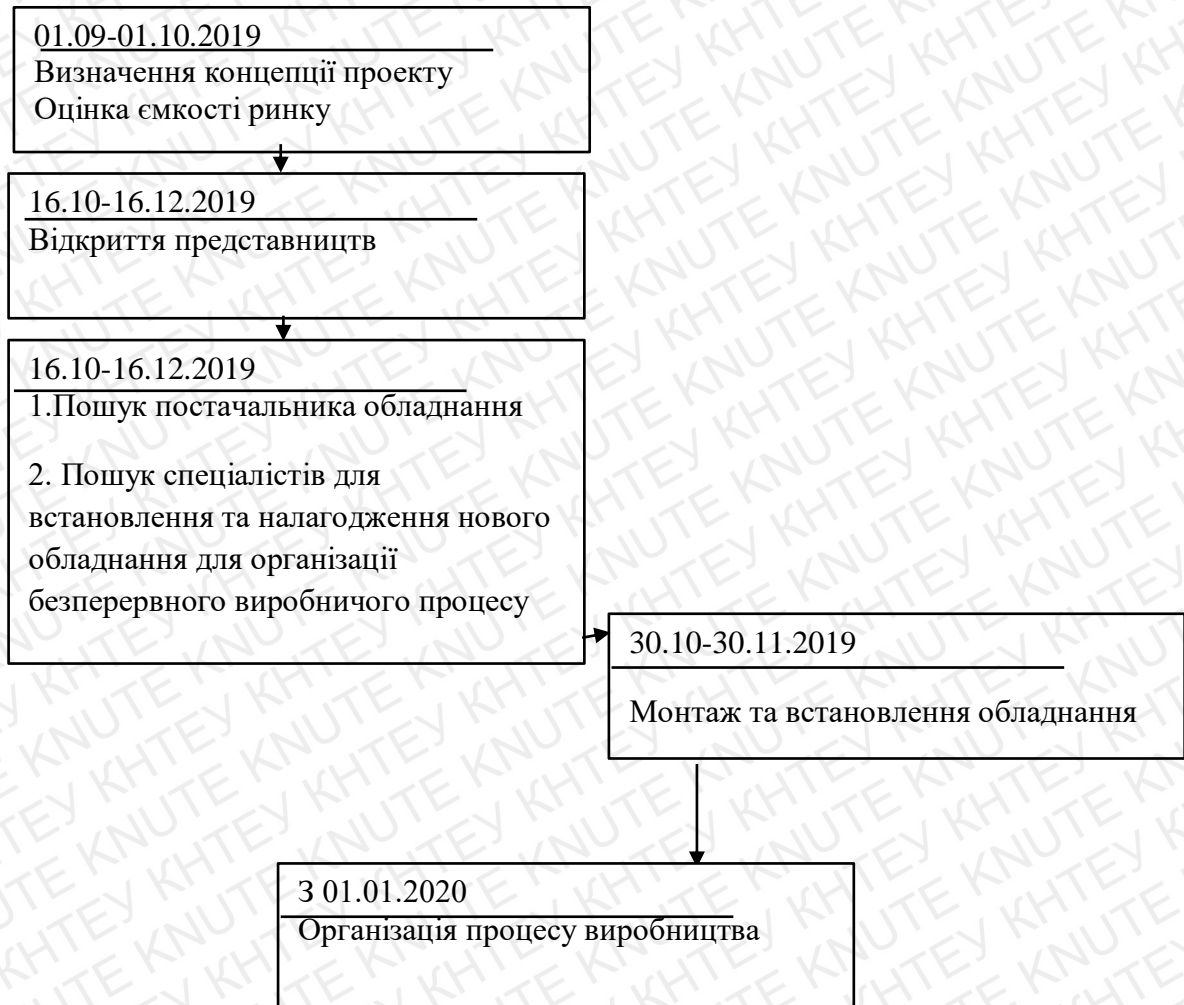


Рис. 3.1. Графік виконання проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас»

У табл. 3.4 наведемо перелік обладнання для імплементації проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас».

Таке обладнання для виробництва виробів з пластмаси передбачає заливку готової маси в спеціальні форми, де вона піддається охолодженню. В результаті виходить готовий штучний виріб. Технологія дає можливість створювати складні форми, потрібних розмірів, багатобарвні деталі, гібридні, на спіненій основі і інші.

Таблиця 3.4



### Перелік обладнання для реалізації проекту розвитку ДП «Пластмас»

№	Найменування обладнання	Кількість одиниць	Вартість одиниці обладнання, тис. грн	Бюджет, тис. грн
1	Двохшнековий екструдер для полімерної суміші	5	350	1750
2	Екструдер з фільтраційною системою	2	300	600
3	Пневматичні навантажувачі	5	150	750
4	Модуль укладання плоских заготовок	2	100	200
5	Штанги для повороту горизонтального напрямку	5	50	250
6	Термоформувочний агрегат	3	100	300
	Всього			3850

Таким чином, бюджет на придбання обладнання становить 3850 тис. грн.

Аналіз основних постачальників обладнання представлений у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

### Вибір постачальника обладнання для проекту розвитку ДП «Пластмас» (на прикладі позиції №1 - двохшнековий екструдер для полімерної суміші)

Фірма-постачальник	Ціна, тис. грн	Гарантійний період	Наявність сертифікатів	Рейтингова оцінка
1	2	3	4	5
Завод полімерних виробів	400	12	Ні	4
ТОВ «Холод-К»	375	10	Ні	3
<b>ТОВ «Філіп-Машинері»</b>	<b>350</b>	<b>18</b>	<b>Так</b>	<b>1</b>
СП «Спеціаліст»	400	15	Ні	4
НПП «Інкос»	380	14	Ні	2
Іtex Mac	420	13	Ні	5
ОМК ПАТ	400	17	Так	4
ТОВ «УПС»	480	12	Ні	6
ТОВ «БулТехекспорт»	400	11	Ні	4

Головними критеріями вибору постачальників є:

- висока якість обладнання та послуг, що відповідають Європейським вимогам і сертифіковані за стандартом ISO 9001;
- обов'язкова документів на обладнання;
- обов'язкове навчання персоналу з отриманням свідоцтва на обслуговування обладнання;
- гарантійний термін, та сервісне обслуговування;
- технічні характеристики;
- умови оплати.

По кожній одиниці обладнання був проведений тендер із залученням не менше 3-х постачальників. Найвищий рейтинг – 1-е місце, розглядається на технічній раді та пропонується до придбання. До складу технічної ради входять Генеральний директор, головний інженер, заступник директора з питань логістики та з питань виробництва).

На основі аналізу, проведеного в табл. 3.5, найбільш оптимальними умовами для постачання обладнання на прикладі двохшнековий екструдер для полімерної суміші є постачальник обладнання ТОВ «Філіп-Машинері».

Цей постачальник пропонує такі умови поставки обладнання:

- ціна – 350 тис. грн;
- гарантійний період – 18 місяців;
- наявність сертифікату.

У ТОВ «Філіп-Машинері» планується також придбання й іншого необхідного обладнання. Загальний бюджет становить 3850 тис. грн.

Додаткове обладнання дозволить збільшити обсяг виробництва пластмасових листів, камер для шин і профілів.

У таблиці 3.6 показано інформацію про собівартість та ціну одиниці виробів, зокрема на пластмасовий лист, пластмасову камеру для шин та пластмасовий профіль.

Таблиця 3.6

**Собівартість та ціни на продукцію**

№	Вид продукції	2020 рік	2021 рік	2022 рік
	Собівартість, тис. грн /од.			
1	Пластмасовий лист	0,15	0,162	0,18
2	Пластмасова камера для шин	0,23	0,24	0,27
3	Пластмасовий профіль	0,08	0,09	0,11
	Ціна, тис. грн/од.			
1	Пластмасовий лист	0,25	0,27	0,3
2	Пластмасова камера для шин	0,35	0,37	0,42
3	Пластмасовий профіль	0,12	0,13	0,15

У табл. 3.7 представлено виробничий план підприємства на 2020-2022 рр.

Таблиця 3.7

**Виробничий план підприємства на 2020-2022 рр.**

№	Вид продукції	2020 рік	2021 рік	2022 рік
	Одиниць продукції			
1	Пластмасовий лист, пог. м.	100000	120000	150000
2	Пластмасова камера для шин, од.	95000	105000	110000
3	Пластмасовий профіль, пог. м.	140000	160000	180000
	Виручка, тис. грн	75050	92050	118200
1	Пластмасовий лист	25000	32400	45000
2	Пластмасова камера для шин	33250	38850	46200
3	Пластмасовий профіль	16800	20800	27000
	Собівартість, тис. грн	48373	59253	75930
1	Пластмасовий лист	15000	19440	27000
2	Пластмасова камера для шин	21613	25253	30030
3	Пластмасовий профіль	11760	14560	18900

Виробничий план сформовано, виходячи з виробничої потужності обладнання та з врахуванням графіку роботи підприємства. Для прогнозування загальної виручки та собівартості взяті фактичні дані по собівартості та ціні одиниці продукції, що зараз виробляється на підприємстві. На 2021-2020 рр. закладений процент приросту по ціні та по собівартості.

Внаслідок реалізації проекту планується отримати додаткову виручку в 2020 році розміром 75 050 тис. грн. Надалі планується зростання даного показника.



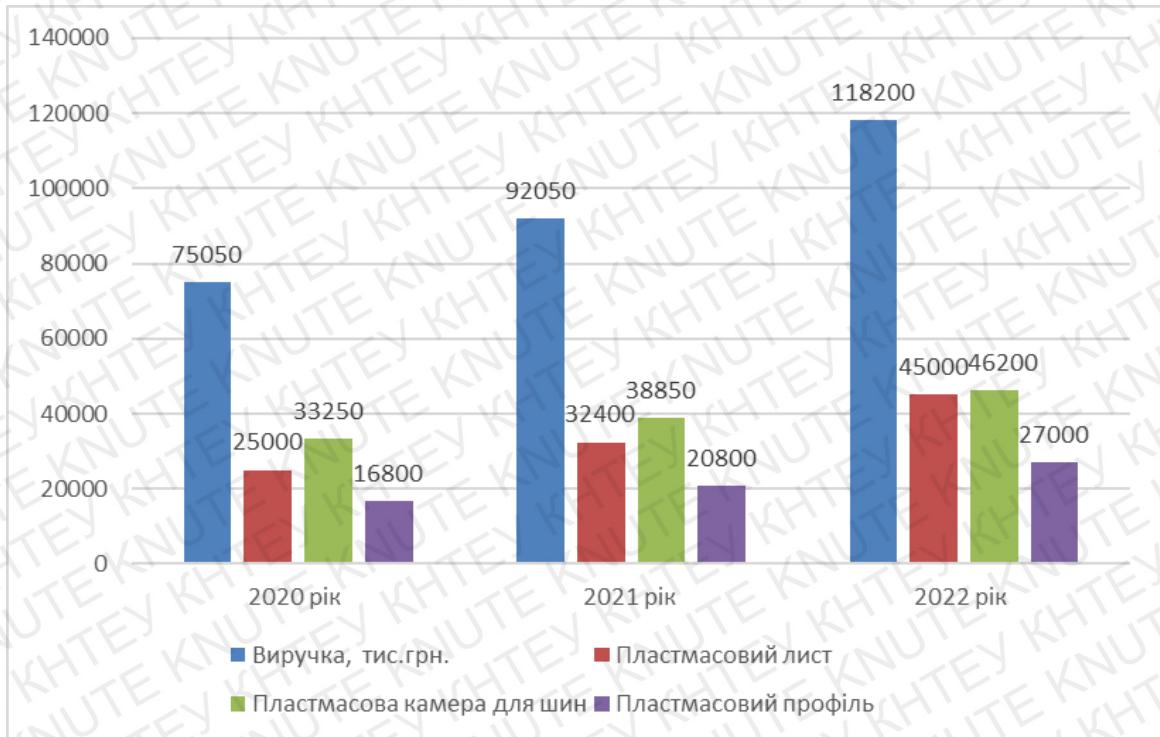


Рис. 3.2. Динаміка виручки за проектом розвитку підприємства  
ДП «Пластмас»

Складемо організаційний план для складової проекту: відкриття представництв в м. Київ та м. Харків.

Таблиця 3.8

**Чисельність працівників та витрати на оплату праці на 2020 рік**

№	Критерій	Київ	Харків
1	2	3	4
	Середньооблікова чисельність персоналу	26	22
1	Директор	1	1
2	Менеджер з продажів	15	13
3	Логіст	5	4
4	Бухгалтер	1	1
5	Маркетолог	2	1
6	Адміністрація	2	2
	Оклад, тис. грн		
1	Директор	20	18
2	Менеджер з продажів	15	15

Продовження табл. 3.8

1	2	3	4
3	Логіст	12	10
4	Бухгалтер	10	8

5	Маркетолог	12	10
6	Адміністрація	7	7
	Фонд оплати праці, тис. грн	4236	3420
1	Директор	240	216
2	Менеджер з продажів	2700	2340
3	Логіст	720	480
4	Бухгалтер	120	96
5	Маркетолог	288	120
6	Адміністрація	168	168
	Нарахування 22% Пенсійний фонд, тис. грн	932	752
1	Директор	53	48
2	Менеджер з продажів	594	515
3	Логіст	158	106
4	Бухгалтер	26	21
5	Маркетолог	63	26
6	Адміністрація	37	37
	Всього витрати на оплату праці, тис. грн	5168	4172
1	Директор	293	264
2	Менеджер з продажів	3294	2855
3	Логіст	878	586
4	Бухгалтер	146	117
5	Маркетолог	351	146
6	Адміністрація	205	205

Отже, витрати на оплату праці в Києві складуть 5 168 тис. грн в рік, в Харкові – 4 172 тис. грн. У 2021-2022 рр. планується підвищення оплати праці співробітників на 10%.

Загальний бюджет інвестиційних витрат на відкриття представництв представлено у табл. 3.9.

Таблиця 3.9

**Бюджет інвестиційних витрат на відкриття представництв, тис. грн**

№	Стаття витрат	Київ	Харків
1	Пошук приміщення – витрати рієлтора (планується орендувати 150 кв. м. приміщення та склад 300 кв. м., послуги рієлтора 30% від орендної плати за місяць)	40,5	37,8
2	Придбання комп'ютерної техніки та меблів (Київ – 26 комп'ютерів по ціні 5 тис. грн, 26 столів по ціні 2 тис. грн, принтер / сканер 2 шт. за ціною 10 тис. грн за од., інші меблі загальною вартістю 40 тис. грн; Харків – 22 комп'ютери по ціні 5 тис. грн, 22 столи по ціні 2 тис. грн, принтер / сканер 2 шт. за ціною 10 тис. грн за од., інші меблі загальною вартістю 30 тис. грн)	242,0	204,0
3	Послуги рекрутингу	13,0	11,0
4	Витрати на косметичний ремонт приміщень	100,0	100,0
	<b>Всього</b>	<b>395,5</b>	<b>352,8</b>

Таким чином, інвестиційні витрати по м. Київ складуть 395,50 тис. грн, по м. Харків – 352,80 тис. грн.

Поточні витрати на офіси наведемо у табл. 3.10.

Таблиця 3.10

**Бюджет поточних витрат на представництва, тис. грн**

№	Стаття витрат	Київ	Харків
	<b>Витрати в місяць</b>		
1	Витрати на оплату праці, тис. грн	430,7	347,7
2	Оренда офісу та складу, тис. грн	135,0	126,0
3	Комунальні витрати, тис. грн	24,5	24,5
4	Телефонія, тис. грн	3,0	3,0
5	Інші господарські витрати, тис. грн	5,0	5,0
	<b>Всього за місяць, тис. грн</b>	<b>598,2</b>	<b>506,2</b>
	<b>Витрати в рік</b>		
1	Витрати на оплату праці, тис. грн	5167,9	4172,4
2	Оренда офісу та складу, тис. грн	1620,0	1512,0
3	Комунальні витрати, тис. грн	294,0	294,0
4	Телефонія, тис. грн	36,0	36,0
5	Інші господарські витрати, тис. грн	60,0	60,0
	<b>Всього за рік, тис. грн</b>	<b>7177,9</b>	<b>6074,4</b>

Таким чином, персонал новостворених представництв буде зайнятий реалізацією додаткового обсягу виробленої продукції внаслідок реалізації проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас». Проект дозволить збільшити



обсяги реалізації продукції, а відповідно покращити фінансові результати підприємства.

### 3.2 Оцінка ризиків проекту

Оцінимо ризики, виникнення яких можливе при впровадженні проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» ТОВ «Торговий дім Пластмас-Прилуки» (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

#### Типи ризиків проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас»

№ з/п	Тип ризику / Назва ризику	Імовірність бали (1-5)	Вплив бали (1-5)
1.	Зовнішні		
1.1.	Політичні		
1.1.1.	Нестабільність політичної ситуації	4	1
1.2.	Економічні		
1.2.1.	Нестабільність курсу долара	4	1
1.2.2.	Інфляція	5	5
1.3.	Соціальні		
1.3.1	Скорочення чисельності населення і скорочення попиту	4	4
1.4.	Природні		
2.	Внутрішні		
2.1.	Ризику продукту		
2.1.1	Отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту	5	5
2.1.2	Отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років	5	5
2.2.	Ризики організації		
2.2.1	Зменшення рівня прибутковості	4	4
2.3.	Ризики технології		
2.3.1	Технічні ризики	5	5

Ризики проекту розвитку підприємства наступні: отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту; отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років; інфляція; зміна валютних курсів; технічні ризики.

Здійсимо вибір ризиків для мінімізації їх впливу за критерієм впливу на фінансові результати (табл. 3.12).

Таблиця 3.12

**Вибір ризиків для мінімізації по проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас»**

Вплив, бали (1-5)	5					1.2.2., 2.1.1., 2.1.2., 2.3.1
	4				1.3.1., 2.2.1.	
	3					
	2					
	1				1.1.1., 1.2.1.	
			1	2	3	4
Ймовірність, бали (1-5)						

Складемо реєстр ризиків обраних для управління (табл. 3.13).

Таблиця 3.13

**Реєстр ризиків обраних для управління при реалізації проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас»**

№ з/п	Тип ризику / Назва ризику	Ймовірність бали (1-5)	Вплив, тис. грн
1.	Зовнішні		
1.2.	Економічні		
1.2.2.	Інфляція	5	-10000
1.3.	Соціальні		0
1.3.1	Скорочення чисельності населення і скорочення попиту	4	-10000
2.1.	Ризику продукту		0
2.1.1	Отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту	5	-15000
2.1.2	Отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років	5	-50000
2.2.	Ризики організації		0
2.2.1	Зменшення рівня прибутковості	4	-15000
2.3.	Ризики технології		0
2.3.1	Технічні ризики	5	-15000

Ризик, представлені в табл. 3.13, чинять найсуттєвіший вплив на реалізації проекту з точки зору фінансової привабливості, тому доцільно

скласти план управління цими ризиками з метою мінімізації негативного впливу на реалізацію проекту (табл. Б 3.1).

Таблиця Б. 3.1

**План управління ризиками при реалізації проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас»**

№ з/п	Тип заходів/Ризик /Назва робіт	Тривалість, дні	Відповідальний
1	2	3	5
1.2.2	Заходи по недопущенню		
	Створити гривневий резерв При збільшенні середнього рівня цін в країні більш ніж на 30%, переглянути ціну, прийняти рішення про підвищення цін	20	Керівник фінансово-економічної служби
1.3.1	Заходи по недопущенню		
	Зменшення кількості населення та скорочення попиту	20	Керівник фінансово-економічної служби
	Створити гривневий резерв	20	Керівник фінансово-економічної служби
2.1.1	Заходи по недопущенню		
	Отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту		
	Обрати проміжний строк для прийняття рішень. Встановити, що датою оцінки має бути 1 рік після запровадження виробництва. Якщо виручка нижча за 50% планового рівня, компанія переглядає маркетинговий план на наступний рік, збільшує витрати на рекламування, переглядає сегментацію ринку та цінову політику	10	Керівнику відділу постачання та збуту Керівник фінансово-економічної служби
2.1.2	Заходи по недопущенню		
	Отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років		
	Обрати остаточний строк для прийняття рішень. Встановити, що датою оцінки має бути 2 рік після запровадження виробництва. Якщо виручка нижча за 50% планового рівня, компанія отримує збиток і вважає даний напрямок не перспективним для розвитку. Напрямок слід закривати.	10	Керівнику відділу постачання та збуту Керівник фінансово-



			економічної служби
2.2.1	Заходи по недопущенню		
	Зменшення рівня прибутковості		
	Створити гривневий резерв	20	Керівник фінансово-економічної служби
2.3.1	Заходи по недопущенню		
	Технічні ризики		
	При виявленні технічних проблем необхідно в найкоротший строк виявити можливість їх усунення. Якщо усунути можливо – продовжувати виробництво.	10	Заступник директора з питань виробництва

Таким чином, для усунення негативного впливу ризиків підприємству рекомендується формувати грошові резерви.

Важливими також є ризики оплати підвищених відрахувань і податків, а також підвищення матеріальних витрат. Заходи по зменшенню негативних впливів на виробництво даних ризиків представлено у табл. 3.14.

Таблиця 3.14

**Заходи по зменшенню негативних впливів ризиків оплати підвищених відрахувань і податків, підвищення матеріальних витрат**

Найменування ризику	Прийнятність ризику	Заходи	Виконавці
Підвищення матеріальних витрат	неприйнятний	постійний чіткий контроль за матеріальними витратами	Керівник фінансово-економічної служби
Оплата підвищених відрахувань і податків	неприйнятний	постійне визначення чітких розмірів відрахувань і податків	Керівник фінансово-економічної служби

Ризик підвищення матеріальних витрат може бути усунений або зменшений укладанням чітких договорів з постачальниками матеріалів,

сировини, палива, енергії, чітким контролем за їх витратами, використанням раціональних методів розрізу, реалізацією відходів за ціною сировини.

Отже, якщо використовувати всі запропоновані аспекти щодо управління та мінімізації ризиків проекту, можна уникнути небажаних результатів, а саме збитків. Найбільший вплив на реалізацію проекту чинять такі фактори, як отримання виручки нижче 50% плану протягом двох років; отримання виручки нижче запланованого рівня в перший рік реалізації проекту та технічні фактори. Не варто також ігнорувати ризики, пов'язані із податками, та ризик підвищення матеріальних витрат.

### 3.3. Фінансовий план проекту розвитку підприємства та оцінка його результативності

Розробимо фінансовий план для проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас». Складемо прогнозний Звіт про фінансові результати та Прогнозний баланс.

Таким чином, впровадження проекту дозволить отримати підприємству додатковий прибуток розміром 4854 тис. грн у 2020 році, у 2022 році запланований чистий прибуток складе 13336 тис. грн, що майже утричі перевищує прибуток, запланований на 2020 рік.

*Таблиця 3.16*

#### Прогнозний Звіт про фінансові результати по проекту підприємства ДП «Пластмас» на 2020-2022 рр., тис. грн

№	Показник	Розрахунок / обґрунтування	2020	2021	2022	Темп приросту 2022/2020, %
1	Виручка	Табл.3.7	75050	92050	118200	57%
2	Собівартість	Табл.3.7	48373	59253	75930	57%
3	Валовий прибуток	1-2	26677	32797	42270	58%
4	Транспортні витрати	10% від 1	7505	9205	11820	57%
5	Витрати на оплату праці	Табл.3.10, підвищення на 10% в 2021 році	9340	10274	10274	10%

6	Оренда офісу та складу	Табл.3.10	3132	3132	3132	0%
7	Комунальні витрати	Табл.3.10	588	588	588	0%
8	Телефонія	Табл.3.10	72	72	72	0%
9	Інші господарські витрати	Табл.3.10	120	120	120	0%
10	Фінансовий результат від операційної діяльності	3-4-5-6-7-8-9	5920	9406	16264	175%
11	Податок на прибуток	18% від 10	1066	1693	2927	175%
12	Чистий прибуток	10-11	4854	7713	13336	175%

У табл. 3.17 представлено прогнозний Звіт про фінансові результати підприємства ДП «Пластмас» на 2020-2022 рр. Припустимо, що обсяги діяльності підприємства, за винятком роботи представництв в Києві та Харкові, на 2020-2022 роки залишаться незмінними.

Таблиця 3.17

**Прогнозний Звіт про фінансові результати підприємства ДП «Пластмас»  
на 2020-2022 рр., тис. грн**

№	Показник	2020	2021	2022
1	Виручка	326565	343565	369715
2	Собівартість	280448	291328	308005
3	Валовий прибуток	46117	52237	61710
4	Інші операційні доходи	511	512	513
5	Транспортні витрати	12305	14005	16620
6	Витрати на оплату праці адміністративний персонал	15050	15984	15984
7	Оренда офісу та складу	4 572	4572	4572
8	Комунальні витрати	708	708	708
9	Телефонія	132	132	132
10	Інші господарські витрати	2833	2833	2833
11	Фінансовий результат від операційної діяльності	11 028	14 515	21 374
12	Інші доходи	265	265	265
13	Фінансові витрати	2 314	2 314	2 314
14	Інші витрати	97	97	97
15	Фінансовий результат до оподаткування	8 882	12 369	19 228
16	Податок на прибуток	281	282	283
17	Чистий прибуток	8 601	12 087	18 945



В цілому по підприємству заплановано отримання доходу в 326565 тис. грн в 2020 році. Чистий прибуток при цьому за результатами планування складе 8601 тис. грн.

У табл. 3.18 представлено прогнозний баланс ДП «Пластмас» внаслідок реалізації проекту на 2020-2022 рр., тис. грн.

Таблиця 3.18

**Прогнозний баланс ДП «Пластмас» внаслідок реалізації проекту на 2020-2022 рр., тис. грн**

Стаття активу балансу	Розрахунок / обґрунтування	2019	2020	2021	2022
Необоротні активи, в тому числі		13 294	17 590	17 590	17 590
Нематеріальні активи	2019 рік	8	8	8	8
Незавершені капітальні інвестиції	2019 рік	2 496	2 496	2 496	2 496
Основні засоби	2019 рік + інвестиційні витрати (Табл.3.4, Табл.3.9)	10 790	15 086	15 086	15 086
Оборотні активи, в тому числі		54 431	66 896	70 582	76 252
Запаси	Частка у виручці 2019 року	19 863	25 790	27 133	29 198
Дебіторська заборгованість за продукцію	Частка у виручці 2019 року	34 671	45 017	47 360	50 965
Дебіторська заборгованість за продукцію, балансує строка	Балансує строка		-10 297	-10 297	-10 297
Дебіторська заборгованість за розрахунками	2019 рік	2 188	2 188	2 188	2 188
Інша поточна дебіторська заборгованість	2019 рік	1 284	1 284	1 284	1 284
Гроші та їх еквіваленти	2018 рік	-4 489	2 000	2 000	2 000
Витрати майбутніх періодів	2019 рік	207	207	207	207
Інші оборотні активи	2019 рік	708	708	708	708
Актив	Сума всіх статей	67 725	84 486	88 172	93 842
Стаття пасиву балансу		2019	2020	2021	2022
Власний капітал	2019 рік + чистий прибуток періодів 2020-2022 рр.	32 213	40 814	52 901	71 846
Поточні зобов'язання і забезпечення, в тому числі		35 512	43 672	43 805	44 886
Короткострокові кредити банків	За 2019 рік було погашено 1628 тис.грн.	6 372	4 744	3 116	1 488
Кредиторська заборгованість за продукцію	Частка у собівартості 2019 року	24 041	33 829	35 590	38 299
Розрахунками з бюджетом	2019 рік	1 161	1 161	1 161	1 161
Розрахунками зі страхування	2019 рік	155	155	155	155

Розрахунками з оплати праці	2019 рік	673	673	673	673
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	2019 рік	1 798	1 798	1 798	1 798
Поточні забезпечення	2019 рік	1 062	1 062	1 062	1 062
Інші поточні зобов'язання	2019 рік	251	251	251	251
Пасив	Сума всіх статей	67 725	84 486	84 486	84 486

У табл. 3.19 визначимо показники ефективності за цим проектом.

Таблиця 3.19

**Показники рентабельності реалізації проекту розвитку підприємства  
ДП «Пластмас» на 2020-2022 рр.**

№	Показник	2020	2021	2022	Темп приросту 2022/2020, %
1	Рентабельність продукції, %	12%	16%	21%	75%
2	Рентабельність діяльності, %	6%	8%	11%	74%
3	Рентабельність основних засобів	1,1	1,8	3,1	175%
4	Продуктивність праці, тис. грн / ос.	1563,5	1917,7	2462,5	57%
5	Фондовіддача, грн /грн	89,5	89,5	89,5	0%
6	Фондомісткість, грн /грн	0,01	0,01	0,01	0%
7	Фондоозброєність, тис. грн / ос.	89,5	89,5	89,5	0%

Проект привабливий, оскільки всі показники ефективності показують позитивну динаміку, зокрема продуктивність праці зростає на 57% у 2022 році в порівнянні з 2020 роком (рис.3.3), рентабельність продукції складе у 2022 році 21%, що вище показника 2021 року на 5%.

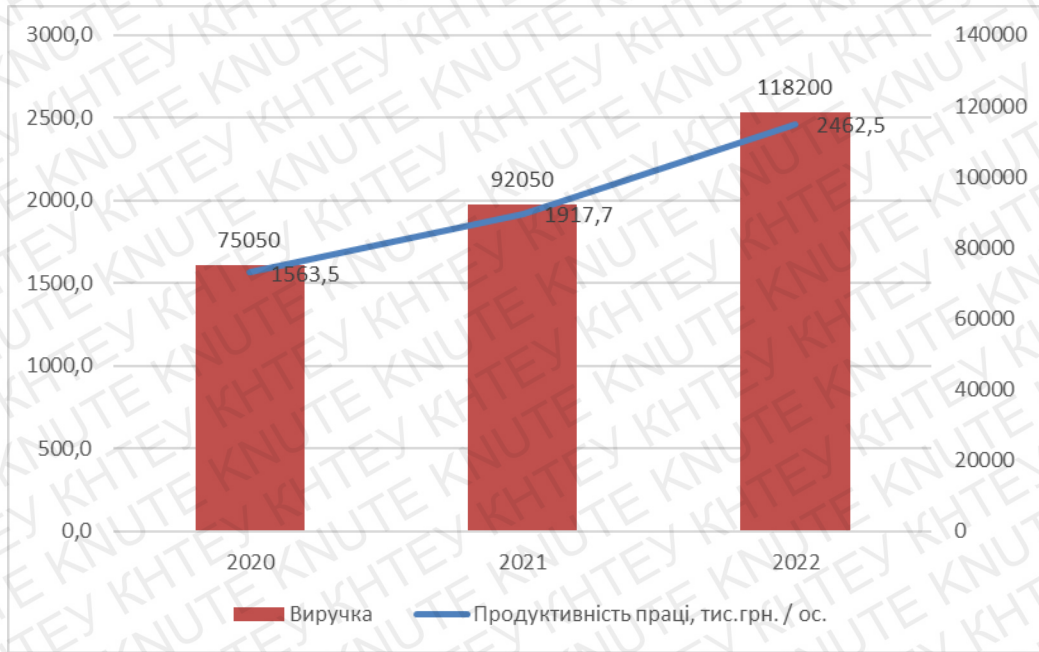


Рис.3.3. Динаміка показника продуктивності праці внаслідок впровадження проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас Прилуки»

Рентабельність діяльності також має позитивну динаміку росту (рис.3.4).

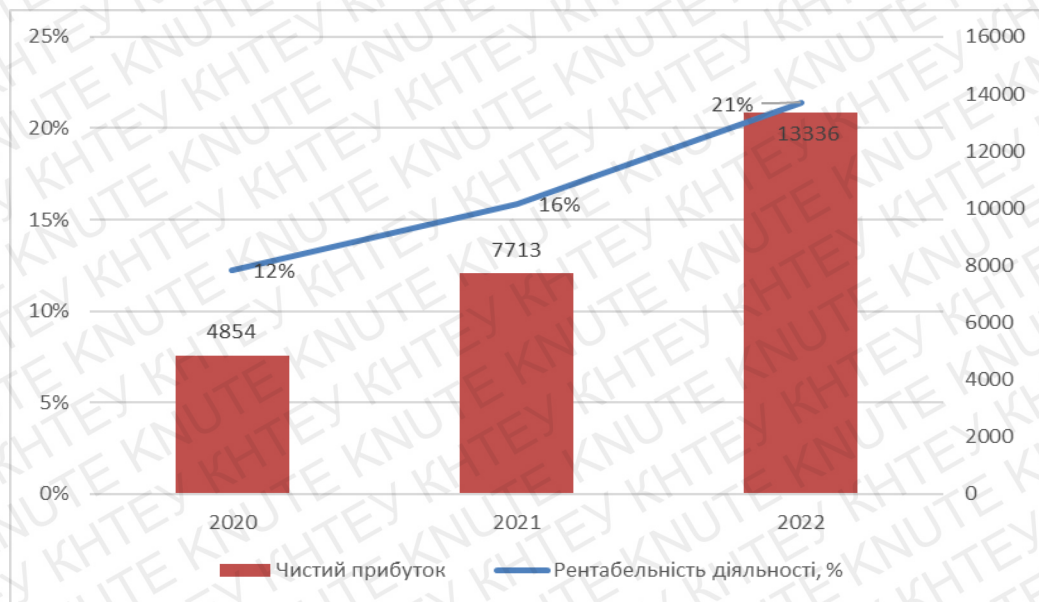


Рис.3.4. Динаміка показника рентабельності діяльності внаслідок впровадження проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас Прилуки»



Оцінимо показники інвестиційної привабливості проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас».

Таблиця 3.20

**Показники інвестиційної привабливості проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас»**

Показник	2019	2020	2021	2022
1	2	3	4	5
Період	0	1	2	3
<b>Реалістичний сценарій</b>				
Чистий грошовий потік		4854	7713	13336
Інвестиційні витрати	-4296			
Коефіцієнт дисконтування (10%)	1	0,909	0,826	0,751
Чистий приведений дохід	-4296	4412,9	6374,1	10019,7
NPV	16510,6			
Індекс дохідності		3,84		
Періоду окупності		0,62		
<b>Оптимістичний сценарій +20%</b>				
Чистий грошовий потік		5825	9255	16003
Інвестиційні витрати	-4296			
Коефіцієнт дисконтування (10%)	1	0,909	0,826	0,751

Продовження табл. 3.20

1	2	3	4	5
Чистий приведений дохід	-4296	5295,4	7648,9	12023,6
NPV	20671,9			
Індекс дохідності		4,81		
Періоду окупності		0,52		
<b>Песимістичний сценарій -20%</b>				
Чистий грошовий потік		3883	6170	10669
Інвестиційні витрати	-4296			
Коефіцієнт дисконтування (10%)	1	0,909	0,826	0,751
Чистий приведений дохід	-4296	3530,3	5099,3	8015,7
NPV	12349,3			
Індекс дохідності		2,87		
Періоду окупності		0,77		

Отже, проект розвитку підприємства ДП «Пластмас» є інвестиційно привабливим за трьома сценаріями. У табл. 3.21 зведемо узагальнюючі показники оцінки інвестиційної привабливості проектів.

Таблиця 3.21

**Узагальнюючі показники оцінки інвестиційної привабливості проектів**

Показник	Реалістичний сценарій	Оптимістичний сценарій +20%	Песимістичний сценарій -20%
NPV, тис. грн	16510,6	20671,9	12349,3
Індекс дохідності	3,84	4,81	2,87
Періоду окупності, років	0,62	0,52	0,77

За трьома сценаріями чистий приведений дохід вище 0, а період окупності менше 1 року. Показник дохідності вище 100%.

Оцінимо вплив результатів проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» на загальні результати діяльності підприємства. Припустимо, що показники від основної діяльності підприємства у 2020-2022 рр. залишаться на рівні 2019 року. Отже, внаслідок проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» суттєво покращаться показники діяльності підприємства в цілому (табл. 3.22).

Таблиця 3.22

**Вплив результатів проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» на загальні результати діяльності**

Показники	2019	2020	2021	2022	2020/2019, %
Основні засоби, тис. грн	13 294	17 590	17 590	17 590	32%
Середньооблікова чисельність персоналу, осіб	213	261	261	261	23%
Продуктивність праці, тис. грн / ос.	1180,8	1251,2	1316,3	1416,5	6%
Виручка, тис. грн	251 515	326 565	343 565	369 715	30%
Собівартість продукції, тис. грн	232 075	280 448	291 328	308 005	21%
Валовий прибуток, тис. грн	19 440	46 117	52 237	61 710	137%
Чистий прибуток, тис. грн	2 681	7 535	10 394	16 017	181%
Фондовіддача, грн/грн	20,38	18,57	19,53	21,02	-9%
Фондомісткість, грн/грн	0,049	0,054	0,051	0,048	10%
Фондоозброєність, тис. грн / ос.	62,41	67,39	67,39	67,39	8%
Рентабельність підприємства, %	1%	2%	3%	4%	131%

Виручка у 2020 році в порівнянні з 2019 роком зростає на 30% і складе 326 565 тис. грн (рис.3.5). Показник рентабельності діяльності також має

позитивну динаміку росту. У 2020 році планується досягнення показника на рівні 2%. Прогнозується зростання середньоспискової чисельності персоналу на 48 осіб. Показник продуктивності праці також демонструє позитивну динаміку, зокрема у 2020 році він складе 1251,20 тис. грн/ос, що вище показника 2019 року на 70,40 тис. грн/ос.

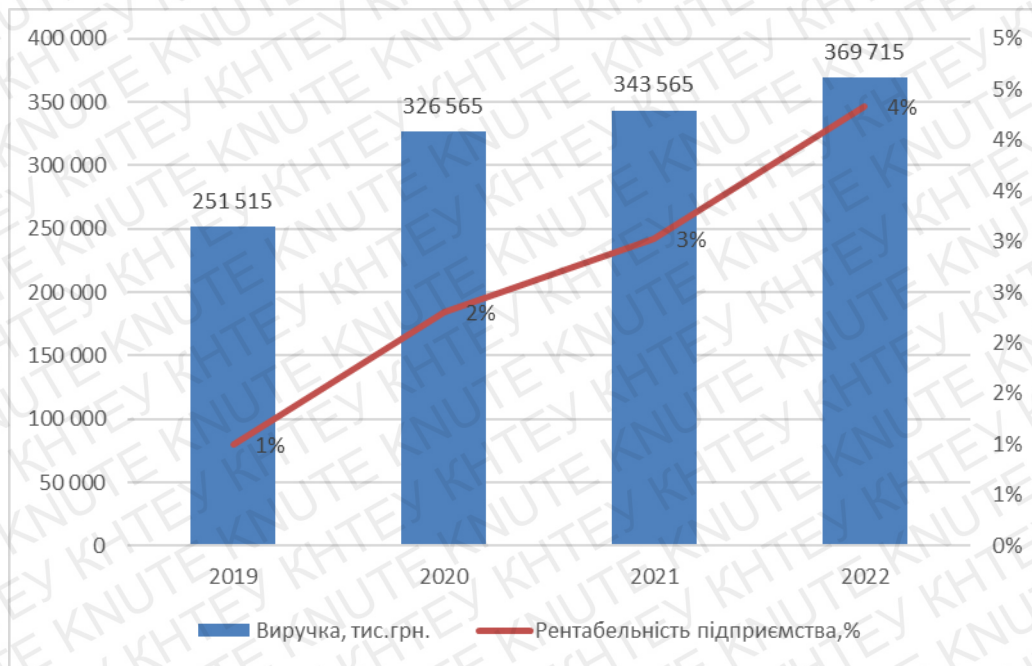


Рис.3.5. Вплив проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» на розмір виручки підприємства

Таким чином, запроваджений проект розвитку підприємства може бути рекомендований до впровадження, оскільки він досягне позитивних результатів:

- як з точки зору ефективності для ринку України в цілому – дозволить заповнити нішу незадоволеного попиту та розподілити потоки продукції за регіонами України, наприкладі м. Київ та м. Харків;
- так і з точки зору ефективності для власників підприємства – планується зростання обсягів продукції внаслідок придбання додаткових одиниць продукції та відкриття представництв, що дозволять налагодити



ефективний продаж продукції, тим самим підвищуючи показники діяльності підприємства, як абсолютні так і відносні.

Розрахунок показників інвестиційної привабливості також свідчить про високу прибутковість проекту.

## ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

На основі дослідження, проведеного в випускній кваліфікаційній роботі, слід зробити наступні висновки:

1. Вивчення теоретичних основ розробки проекту розвитку підприємства дозволило з'ясувати наступне. Розвиток підприємства – це рух від одного якісного стану до іншого, викликаний кількісними змінами в об'єкті, що спричиняють появу змін якісного напрямку. Проект розвитку підприємства – це сукупність ідей, спрямованих на подальший розвиток підприємства, що передбачає оптимізацію організаційної структури, виробництво нових видів продукції, або вихід на нові ринки.

2. Основою розробки проекту розвитку підприємства є бізнес-план. Розробка бізнес-плану для проекту розвитку підприємства передбачає реалізацію трьох етапів: перший етап є підготовчим. Він передбачає збір інформації та призначення відповідальних сторін. На цьому етапі формується список необхідних ресурсів та складається графік розробки бізнес-плану; другий етап – це розробка бізнес-плану; третій етап – презентація результатів бізнес – плану та впровадження у діяльність.

3. ДП «Пластмас Прилуки» є дочірнім підприємством ТОВ «Торговий дім Пластмас-Прилуки». Аналіз основних фінансово-економічних показників діяльності ДП «Пластмас» у 2017-2019 рр. показав, що за період 2017-2019 рр. виручка виросла на 27% або на 53 776 тис. грн і склала у 2019 році 251 515 тис. грн. Чистий прибуток ДП «Пластмас» ТОВ «Торговий дім Пластмас-Прилуки» скоротився на 8% або на 245 тис. грн і склав у 2019 році – 2 681 тис. грн. Позитивною є динаміка продуктивності праці та фондоозброєності.

4. ДП «Пластмас» ТОВ «Торговий дім Пластмас-Прилуки» є одним із ключових гравців ринку виробництва виробів з пластмаси. Аналіз ринку виробів із пластмаси показав, що потреби українського ринку не покриваються потужностями українських виробників, тому країна вимушена імпортувати

дані вироби із-за кордону.

5. До впровадження пропонується наступний проект розвитку підприємства: розширення виробничих потужностей підприємства шляхом придбання нового обладнання; відкриття дочірніх підприємств, що займатимуться реалізацією продукції підприємства в інших регіонах України, зокрема пропонується відкрити представництва в м. Київ та м. Харків.

6. Мета проекту розвитку підприємства ДП «Пластмас» – нарощування обсягів виробництва продукції шляхом придбання додаткового обладнання та відкриття 2 дочірніх підприємств, що займатимуться реалізацією продукції підприємства в інших регіонах України (в м. Київ та м. Харків). Це дозволить: збільшити виручку підприємства; підвищити ефективність виробництва; поліпшити фінансовий стан за рахунок збільшення оборотних коштів; сприяти збільшенню і розширенню ринків збуту товарної продукції, росту торгівлі; забезпечити рівномірний розподіл продукції по областях України, уникаючи дефіциту або надлишку в певних регіонах; задовольнити попит на продукцію в Україні; збільшити ринкову частку на ринку виробів з пластмаси.

7. Для реалізації проекту планується: придбання необхідного устаткування виробничого цеху; відкриття 2 представництв. Інвестиційні витрати складуть 4 296 тис. грн. Запроваджений проект розвитку підприємства може бути рекомендований до впровадження, оскільки він досягне позитивних результатів як з точки зору ефективності для ринку України в цілому, так і з точки зору ефективності для власників підприємства. Розрахунок показників інвестиційної привабливості також свідчить про високу прибутковість проекту.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адаменко О. А. Концептуальні засади інноваційного розвитку підприємств / О. А. Адаменко // Наукові праці Національного у-ту харчових технологій. – 2010. – № 35. – С. 5–10.
2. Бурлака Н. І. Розвиток інвестиційної діяльності підприємств України / Н. І. Бурлака / Інвестиції: практика та досвід. – 2019. – № 8. – С. 37–44.
3. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – 2010. – № 12 (199). – С. 18–22.
4. Гончарук С. В. Особливості вибору джерел фінансування підприємства / С. В. Гончарук // Стратегія економічного розвитку України. – 2016. – № 39. – С. 147–154.
5. Григоруk П. М. Характеристика сучасного стану інноваційного розвитку України / П. М. Григоруk // International Journal of Innovative Technologies in Economy. – 2018. – №2. – С. 11–19.
6. Данилюк-Черних І. М. Порівняльний аналіз джерел фінансування інвестиційних проектів / І. М. Данилюк-Черних, Р. І. Лазорко // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. Серія : Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості. – 2020. – № 1. – С. 18–26.
7. Даньків Й. Я. Формування аналітичної інформації про ефективність інвестиційних проектів / Й. Я. Даньків, Я. І. Веселовська // Науковий вісник Ужгородського Університету. – 2019. – №53. – С. 221–228.
8. Деділова Т. В. Обґрунтування доцільності стратегічної спрямованості держави на інноваційний вектор розвитку / Т. В. Деділова // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 3(2). – С. 9–16.
9. Донець Л. І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. І. Донець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). –

С. 101–107.

10. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 536 с.

11. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / под ред. Б. З. Мильнера. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 624 с.

12. Касс М. Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами: монография / М. Е. Касс. – Н. Новгород : ННГАСУ, 2011. – 159 с.

13. Климчук А. О. Сучасна парадигма забезпечення конкурентних переваг підприємства / А.О. Климчук // БізнесІнформ. – 2014. – №1. – С. 221 – 225.

14. Ковальчук С. В. Маркетингові стратегії інноваційного розвитку промислових підприємств: автореф. дис. ... д-ра екон. наук : 08.00.04 / С. В. Ковальчук. – Хмельницький: ХНУ, 2013. – 39 с.

15. Коротков Э. М. Концепция менеджмента : учеб. пособие / Э. М. Коротков. – М. : Дека, 1997. – 304 с.

16. Ковеня Т. В. Системна аналітична оцінка результатів, яка відбулася в хімічній промисловості України в 2018 році та в попередніх роках / Т. В. Ковеня // Хімічна промисловість України. – 2018. – С. 18–32.

17. Коюда В. О. Методологічний підхід до бізнес-планування розвитку підприємства / В. О. Коюда, М. І. Пасько // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – С. 394–402.

18. Криклива М. О. Методи оцінки ефективності інвестицій в сучасних умовах ведення бізнесу / М. О. Криклива // Молодий вчений. – 2019. – №1. – С. 216–218.

19. Крикуненко Д. О. Проблеми впровадження інновацій на підприємствах / Д. О. Крикуненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4, Т. I. – С. 45–49.

20. Кузьминчук Н. В. Інноваційний розвиток як складова формування конкурентоспроможності промислового підприємства: теоретичний аспект / Н. В. Кузьминчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2014. – Вип. 2. – С. 11–16.
21. Лаврів Л. А. Бізнес-планування у діяльності організації: базові процедури та основні методичні підходи / Л. А. Лаврів // Інноваційна економіка. – 2013. – № 10. – С. 104–111.
22. Лаврів Л. А. Планування діяльності організації : навч. посіб. / Л. А. Лаврів. – Тернопіль : Крок, 2013. – 320 с.
23. Лапко О. О. Проектне фінансування як інноваційний механізм реалізації інвестиційних проектів / О. О. Лапко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. – 2017. – Вип. 4. – С. 165–170.
24. Маркетингові аспекти управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми : ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2014. – 480 с.
25. Маслак О. О. Чинники впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств / О. О. Маслак, К. О. Дорошкевич // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 269–274.
26. Міщенко Я. О. Аналіз розвитку інноваційної діяльності малих підприємств // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – №3. – С. 19–22.
27. Матіщак Ю. Характеристика поняття «розвиток підприємства» та його зв'язку з іншими економічними категоріями / Ю. Матіщак // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2015. – № 3. – С. 102–112.
28. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2012. – 305 с.
29. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Київ : Державна служба статистики



України, 2013. – 287 с.

30. Наукова та інноваційна діяльність України. Статистичний збірник / Відп. за вип. О. О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2017. – 140 с.

31. Олійник О. С. Формування методичних підходів до визначення факторів інноваційного розвитку підприємств / О. С. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 5, Т. 2. – С. 247–250.

32. Очередько О. О. Перспективи розвитку інвестиційної діяльності підприємств України / О. О. Очередько // Менеджер. – 2016. – № 4 (73). – С. 24–31.

33. Перерва П. Г. Маркетингові підходи до визначення вартості та ризику інвестицій і інновацій на підприємствах електроенергетики / П. Г. Перерва, О. П. Косенко, В. А. Міщенко // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – №51(957). – С. 15–22.

34. Петухова О. М. Інвестування : навч. посіб. / О. М. Петухова. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.

35. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія / М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

36. Савіцька О. П. Обґрунтування вибору джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств / О. П. Савіцька, О. І. Новоставська // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2019. – Т. 24, Вип. 4. – С. 156–164.

37. Симоненко Д. С. Основні підходи щодо визначення сутності та джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств України / Д. С. Симоненко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4. – С. 98–104.

38. Спільник І. В. Аналіз інвестиційної діяльності підприємства за

даними фінансової звітності / І. В. Спільник, О. М. Загородна // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – № 2. – С. 78–87.

39. Ткаченко Т. П. Напрями оптимізації інвестиційної діяльності підприємств / Т. П. Ткаченко, Н. А. Шевчук, І. В. Гончарук // Агросвіт. – 2018. – № 7. – С. 45–48.

40. Федулова І. В. Дослідження інноваційної активності промислового підприємства / І. В. Федулова // Технічні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 26. – С. 121–127.

41. Федулова Л. І. Проблеми і передумови формування в Україні економіки новітнього технологічного укладу / Л. І. Федулова // Управлінські інновації. – 2012. – Вип. 1. – С. 9–20.

42. Федорчак О. В. Державна підтримка реалізації інвестиційних проектів в Україні / О. В. Федорчак // Ефективність державного управління. – 2017. – Вип. 3. – С. 258–271.

43. Федулова І. В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І. В. Федулова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2010. – № 36. – С. 114–118.

44. Харченко Т. О. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств в умовах невизначеності / Т. О. Харченко, Т. М. Войналович, А. В. Фатюк // Проблеми системного підходу в економіці. – 2019. – Вип. 5(1). – С. 133–139.

45. Череп А. В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні в сучасних умовах / А. В. Череп, С. І. Васильєва // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5, Т. 3. – С. 7.

46. Чумак Л. Ф. Інноваційна діяльність підприємства в сучасних умовах / Л. Ф. Чумак // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 209–212.

47. Шкіренко В. В. Методичні підходи до попереднього аналізу економічної ефективності проектів на передінвестиційному етапі / В. В. Шкіренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 17. – С. 44–48.

48. Яковенко Я. Ю. Концепція управління стійким розвитком підприємства / Я. Ю. Яковенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2019. – № 36. – С. 75–81.

49. Яковлев А. І. Інноваційна діяльність як фактор економічного розвитку малих підприємств / А. І. Яковлев // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2. – С. 115–119.

50. Science, technology and innovation in Europe. – Luxembourg : Publications Office of the European Union, 2013. – 144 pp.



## ДОДАТКИ

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

Підприємство **ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ПЛАСТМАС" ТОВАРИСТВА  
З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГОВИЙ ДІМ  
ПЛАСТМАС-ПРИЛУКИ"**

Територія

Організаційно-правова форма господарювання

Вид економічної діяльності

Середня кількість працівників 1 201

Адреса, телефон вул. 1 Козача, буд № 56, м. Прилуки Чернігівська обл., 17500, (04637) 38663,38564.38514

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 2018 р.**

<b>Актив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	14	3
первісна вартість	1001	81	81
накопичена амортизація	1002	(67)	(78)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	830	1 220
Основні засоби	1010	8 164	10 162
первісна вартість	1011	17 265	21 042
знос	1012	(9 100)	(10 879)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-

<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>9 008</b>	<b>11 385</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	15 137	19 155
Виробничі запаси	1101	6 742	7 998
Незавершене виробництво	1102	1 262	1 979
Готова продукція	1103	7 084	8 968
Товари	1104	50	210
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	26 389	29 748
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	319	911
з бюджетом	1135	188	87
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	10
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 856	1 860
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	499	2 087
Готівка	1166	5	3
Рахунки в банках	1167	494	2 085
Витрати майбутніх періодів	1170	231	231
Інші оборотні активи	1190	211	410
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>44 830</b>	<b>54 489</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>			
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>53 838</b>	<b>65 874</b>

<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7 299	7 299
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	1 168	1 168
Накопичені курсові різниці	1412	1 168	1 168
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	12 187	19 020
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>20 654</b>	<b>27 487</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	6 533	8 000
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	18 064	20 848
розрахунками з бюджетом	1620	385	103
у тому числі з податку на прибуток	1621	52	-
розрахунками зі страхування	1625	324	172
розрахунками з оплати праці	1630	1 133	811
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	1 151	3 559
Поточні забезпечення	1660	1 833	947



Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 760	3 947
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>33 184</b>	<b>38 387</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>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>53 838</b>	<b>65 874</b>

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

<b>АКТИВ</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
1	2	3	4
<b>I. Необоротні активи</b>			
Нематеріальні активи	1000	3	8
первісна вартість	1001	81	88
накопичена амортизація	1002	(78)	(80)
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 220	2 496
Основні засоби	1010	10 162	10 790
первісна вартість	1011	21 042	24 061
знос	1012	(10 879)	(13 271)
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>11 385</b>	<b>13 294</b>
<b>II. Оборотні активи</b>			
Запаси	1100	19 155	19 863
Виробничі запаси	1101	7 998	9 007
Незавершене виробництво	1102	1 979	1 278
Готова продукція	1103	8 968	9 470
Товари	1104	210	109
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	29 748	34 671
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	911	2 188
з бюджетом	1135	77	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	1 860	1 284
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1165	2 087	(4 489)
Готівка	1166	3	7
Рахунки в банках	1167	2 085	(4 496)
Витрати майбутніх періодів	1170	231	207
Інші оборотні активи	1190	410	708
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>54 478</b>	<b>54 431</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>65 864</b>	<b>67 725</b>



<b>Пасив</b>	<b>Код рядка</b>	<b>На початок звітного періоду</b>	<b>На кінець звітного періоду</b>
1	2	3	4
<b>I. Власний капітал</b>			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	7 299	10 137
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	1 168	1 168
Накопичені курсові різниці	1412	1 168	1 168
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	18 316	20 908
Неоплачений капітал	1425	-	-
Вилучений капітал	1430	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>26 783</b>	<b>32 213</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1595</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>			
Короткострокові кредити банків	1600	8 000	6 372
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	20 848	24 041
розрахунками з бюджетом	1620	796	1 161
у тому числі з податку на прибуток	1621	694	274
розрахунками зі страхування	1625	172	155
розрахунками з оплати праці	1630	811	673
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	3 559	1 798
Поточні забезпечення	1660	947	1 062
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	3 947	251
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>39 081</b>	<b>35 513</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>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>65 864</b>	<b>67 725</b>

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

Коди		
2019	0 1	0 1
32512498		

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

Підприємство

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО "ПЛАСТМАС"  
ТОВАРИСТВА З ОБМЕЖЕНОЮ  
ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ТОРГОВИЙ ДІМ  
ПЛАСТМАС-ПРИЛУКИ"

(найменування)

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

Форма №2

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	219 677	197 739
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(199 653)	(182 885)
<b>Валовий :</b>			
прибуток	2090	20 024	14 854
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	362	394
Адміністративні витрати	2130	(6 195)	(6 090)
Витрати на збут	2150	(3 703)	(2 932)
Інші операційні витрати	2180	(1 928)	(1 427)
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	8 560	4 799
збиток	2195	-	-
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	927	507
Фінансові витрати	2250	(1 587)	(1 613)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(575)	(44)
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	7 325	3 649
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(643)	(723)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	6 682	2 926
збиток	2355	-	-



## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>6 682</b>	<b>2 926</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	170 439	157 562
Витрати на оплату праці	2505	17 729	16 254
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 812	3 228
Амортизація	2515	2 098	2 006
Інші операційні витрати	2520	17 733	13 387
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>211 811</b>	<b>192 437</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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



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

Коди		
	0	0
2020	1	1
32512498		

Дата (рік, місяць, число)  
за ЄДРПОУ

Підприємство

ДОЧІРНЕ ПІДПРИЄМСТВО  
"ПЛАСТМАС" ТОВАРИСТВА З  
ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ  
"ТОРГОВИЙ ДІМ ПЛАСТМАС-ПРИЛУКИ"  
(найменування)

## Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за 2019 р.

Форма №2

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	251 515	219 677
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(232 075)	(199 653)
<b>Валовий :</b>			
прибуток	2090	19 440	20 024
збиток	2095	-	-
Інші операційні доходи	2120	511	362
Адміністративні витрати	2130	(8 041)	(6 195)
Витрати на збут	2150	(4 800)	(3 703)
Інші операційні витрати	2180	(2 002)	(1 928)
<b>Фінансовий результат від операційної діяльності:</b>			
прибуток	2190	5 108	8 560
збиток	2195	-	-
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	-	-
Інші доходи	2240	265	927
Фінансові витрати	2250	(2 314)	(1 587)
Втрати від участі в капіталі	2255	-	-
Інші витрати	2270	(97)	(575)
<b>Фінансовий результат до оподаткування:</b>			
прибуток	2290	2 962	7 325
збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(281)	(1 347)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
<b>Чистий фінансовий результат:</b>			
прибуток	2350	2 681	5 978
збиток	2355	-	-

## II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
<b>Інший сукупний дохід до оподаткування</b>	<b>2450</b>	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
<b>Інший сукупний дохід після оподаткування</b>	<b>2460</b>	-	-
<b>Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)</b>	<b>2465</b>	<b>2 681</b>	<b>5 978</b>

## III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Найменування показника	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	197 374	170 439
Витрати на оплату праці	2505	22 641	17 729
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 542	3 812
Амортизація	2515	2 413	2 098
Інші операційні витрати	2520	18 611	17 733
<b>Разом</b>	<b>2550</b>	<b>245 581</b>	<b>211 811</b>

## IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

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