

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ**

**Навчально-науковий інститут економіки і управління
Кафедра маркетингу**

«До захисту в ЕК»

Директор ННІЕіУ

Олег Шеремет

(підпис)

(ім'я та прізвище)

«__» _____ 20__ р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри маркетингу

Ольга Петухова

(підпис)

(ім'я та прізвище)

«__» _____ 20__ р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ МАГІСТРА**

зі спеціальності 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

(код та назва спеціальності)

освітньо-професійної програми «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

на тему: «Підвищення ефективності діяльності підприємства»

Виконав: здобувачка 2 курсу, групи 7М

Воловідник Крістіна Тарасівна

(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

Керівник Петухова Ольга Михайлівна

(прізвище, ім'я та по батькові повністю)

(підпис)

Рецензент Олена Драган

(ім'я та прізвище)

(підпис)

Я як здобувачка Національного університету харчових технологій розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я не надавала і не одержувала недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Здобувачка _____

(підпис)

Київ - 2022р.

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра маркетингу

Освітній ступінь магістр

Спеціальність 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

Освітньо-професійна програма «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

_____ Петухова О.М.

“26” жовтня 2021 року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Воловідник Крістини Тарасівни

(прізвище, ім'я, по-батькові здобувача)

1. Тема роботи: «Підвищення ефективності діяльності підприємства»

керівник роботи Петухова О.М, д.е.н., професор кафедри маркетингу

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом вищого навчального закладу від 26.10.2021 р. № 841-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 10.01.2022 року.

3. Вихідні дані до роботи: Закони України та законодавчі акти, прийняті Верховною Радою, постанови Кабінету Міністрів України з питань економічного розвитку; інструкції органів виконавчої влади; рекомендовані літературні джерела та методичні посібники, галузеві видання; бухгалтерська і статистична звітність підприємства.

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити) Вступ. Розділ 1.Теоретико-методичні засади підвищення ефективності діяльності підприємства. Розділ 2. Аналітична оцінка ефективності діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок». Розділ 3.Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» для розширення його ринкових можливостей. Список використаної літератури. Додатки.

5. Перелік графічного матеріалу:

Таблиці:«Визначення категорії «ефективність»; «Аналіз підходів щодо визначення поняття «результативність»; «Методика аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства DuPont» підприємства; «Система показників оцінки ефективності функціонування суб'єкта господарювання за традиційним підходом»; «Інформаційна довідка про ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Характеристика підприємницької д-ті ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Основні типи вікон та дверей в асортименті»; «Динаміка показників ефективності виробничо-господарської діяльності за 2018-2020 рр.»; «Динаміка показників рентабельності за 2018-2020 рр.»; «Показники майнового стану за 2018-2020 рр.»; «Показники ліквідності та платоспроможності за 2018-2020 рр.»; «Показники фінансової стійкості ПП«ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.»; «Показники ділової активності за 2018-2020 рр.»; «Вихідні дані для аналізу ймовірності банкрутства»; «Розрахунок показників двофакторної моделі Альтмана ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.»; «Розрахунок показників моделі Терещенка ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Конкурентний профіль ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Загальна оцінка напрямку SCHUCO і Roplasto ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Опис цілей ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Три рівні товару на ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Переваги і недоліки основної продукції ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; «Результати опитування експертів та проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення»; «Економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту по утилізації відходів ПП «ВТКФ Золотий Колосок» в період 2022-2032 рр.».

Рисунки: «Складові ефективності підприємницької діяльності»; «Фактори впливу на ефективність підприємства»;

«Основні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємства»; «Етапи розрахунку інтегральної оцінки рівня економічної ефективності»; «Система пріоритетних напрямків використання концепції економічної доданої вартості»; «Матричні методи стратегічного аналізу»; «Організаційно-економічний механізм управління ефективністю підприємства»; «Структура ресурсного портфелю підприємства, який забезпечить ефективну діяльність підприємства»; «Принципи формування організаційно-економічного механізму забезпечення діяльності підприємств малого та середнього бізнесу»; «Динаміка обсягів прибутку.»; «Динаміка структури активів»; «Аналіз динаміки показників структури капіталу.»; «Аналіз зміни продуктивності праці на фоні зміни чисельності працівників»; «Динаміка показника економічної ефективності»; «Динаміка значень показників ліквідності »; «Аналіз динаміки зміни основних показників фінансової стійкості»; «Аналіз показників ділової активності»; «Аналіз показників ймовірності банкрутства»; «Аналіз суб'єктів конкурентного середовища»; «Матриця конкурентного профілю»; «Аналіз споживачів»; «Постачальники матеріальних ресурсів»; «SWOT-аналіз»; «БКГ-аналіз»; «Матриця McKinsey-GE для стратегічних бізнес-підрозділів ROPLASTO і SCHUCO»; «Процес переробки пластикових вікон»; «Тарифи за послуги вивезення старих вікон».

6. Консультанти розділів роботи

| Розділ | Прізвище, ініціали та посада консультанта | Підпис, дата | |
|--------|---|----------------|------------------|
| | | завдання видав | завдання прийняв |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

7. Дата видачі завдання 26.10.2021 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

| № | Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи | Строк виконання етапів роботи | Примітка |
|----|--|-------------------------------|----------|
| 1. | Складання плану роботи, опрацювання літературних джерел. | 27.10.2021 - 30.10.2021 | Виконано |
| 2. | Обґрунтування актуальності теми, написання вступу | 31.10.2021 - 05.11.2021 | Виконано |
| 3. | Робота над розділом 1: «Теоретико-методичні засади підвищення ефективності діяльності підприємства» | 06.11.2021 - 25.11.2021 | Виконано |
| 4. | Робота над розділом 2: «Аналітична оцінка ефективності діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок»» | 26.11.2021 - 15.12.2021 | Виконано |
| 5. | Робота над розділом 3: «Шляхи підвищення ефективності господарської діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» для розширення його ринкових можливостей» | 16.12.2021 - 04.01.2022 | Виконано |
| 6. | Висновки. Список використаної літератури | 05.01.2022- 08.01.2022 | Виконано |
| 7. | Оформлення роботи | 09.01.2022 | Виконано |

Здобувачка _____

(підпис)

(прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____

(підпис)

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра на тему: «Підвищення ефективності діяльності підприємства» містить 120 сторінок, 29 таблиць, 27 рисунків, 25 додатків. Перелік посилань нараховує 73 найменування.

Метою роботи є дослідження теоретичних і практичних аспектів підвищення ефективності діяльності підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» й формування напрямів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є ефективність господарської діяльності підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних основ та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Методика дослідження. У кваліфікаційній роботі було використано такі методи: аналізу, синтезу, узагальнення результатів дослідження, економічний, статистичний, графічний, порівняльний, фінансовий аналіз та ін.

Результати роботи: у результаті підготовки кваліфікаційної роботи було запропоновано напрями підвищення ефективності діяльності підприємства на основі удосконалення організаційно-економічного механізму підприємства; обґрунтовано доцільність впровадження та використання запропонованого проекту по утилізації відходів.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, ефективність, підвищення ефективності, управління, забезпечення.

ABSTRACT

Master's thesis «Improving the efficiency of the enterprise» includes 120 pages, 29 tables, 27 drawings, 25 attachments. The bibliography list consists of 73 items.

The purpose of the work is to study theoretical and practical aspects of improving the efficiency of an enterprise PE «ВТКФ Золотий Колосок» and formation of directions of increase of efficiency of activity of the enterprise..

The object of the study is the efficiency of economic activity of an enterprise.

The subject of the study is a set of theoretical and methodological foundations and development of practical recommendations for improving the efficiency of the enterprise.

The research methods: methods of analysis and synthesis, method of generalization of research results, economic, statistical, graphical, comparative, financial analyzes, etc.

The results of the study: as a result of the preparation of the thesis, the suggested of improving the efficiency of the enterprise were proposed on the basis of the organizational and economic mechanism of the company; proved the feasibility of introducing and using the proposed waste management (or waste disposal) project.

Keywords: organizational and economic mechanism, efficiency, increase of efficiency, management, providing.

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... | 9 |
| 1.1. Сутність та значення ефективності у діяльності суб'єкта господарювання..... | 9 |
| 1.2. Методичні підходи до визначення ефективності функціонування підприємства..... | 14 |
| 1.3. Формування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства | 22 |
| РОЗДІЛ 2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК» | 26 |
| 2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності базового підприємства за 2018-2020 рр..... | 26 |
| 2.2. Аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр..... | 34 |
| 2.3. Дослідження та оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток та ефективність діяльності досліджуваного підприємства..... | 46 |
| РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК» ДЛЯ РОЗШИРЕННЯ ЙОГО РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ..... | 57 |
| 3.1. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства | 57 |
| 3.2. Розробка та впровадження заходів щодо удосконалення діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» | 63 |
| 3.3. Економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту по утилізації відходів ПП «ВТКФ Золотий Колосок» | 68 |
| ВИСНОВКИ | 77 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ..... | 81 |
| ДОДАТКИ | |

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних ринкових умовах поняття «ефективність діяльності підприємства» являється одним з головних елементів в системі функціонування та розвитку підприємств. Високий рівень конкуренції, існування різного роду кризових явищ, наявність політичних та економічних проблем в країні зумовлюють необхідність у підвищенні ефективності функціонування підприємства, що є першочерговим джерелом вирішення даних проблем. Удосконалення та забезпечення ефективності підприємства, у свою чергу, потребує формування нових цілей, вимог та принципів роботи, задоволення потреб споживачів та розширення меж ринкових позицій. Тому шляхи підвищення ефективності функціонування підприємств — це, насамперед, спосіб досягнення оптимального використання потенціалу організації та раціонального застосування усіх резервів підприємства.

Розглядом теоретичних та практичних питань щодо забезпечення ефективності функціонування підприємств та шляхів його підвищення займалися вітчизняні та закордонні вчені, такі як: П. Друкер, Ю. Сьозан, Б. Голд, С. Ейлон, Д. Скотт Сінк, А.М. Матлін, В. Батрасов, Л. Мельник, А. Карінцева, О. М.Тищенко, М. О. Кизим, Я. В. Догадайло, Куценко А. В., Олексюк О. І., Федулова Л. І., Лігоненко Л. О. та ін. В їхніх працях особливий інтерес приділяється поняттям, що пов'язані з ефективністю, методами оцінки та покращення становища підприємств, запропоновано методики розрахунку економічної ефективності та наведено відповідні приклади.

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування шляхів підвищення ефективності функціонування підприємства і формування напрямів забезпечення ефективності підприємства у майбутньому.

Відповідно до мети кваліфікаційної роботи були поставлені такі *завдання*:

– розглянути значення та наукові підходи до визначення сутності оцінки ефективності господарської діяльності підприємства;

- узагальнити методичні основи визначення ефективності функціонування підприємства;
- визначити роль формування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства;
- проаналізувати організаційно-економічну характеристику діяльності базового підприємства;
- дослідити вплив зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток та ефективність діяльності досліджуваного підприємства;
- провести оцінку резервів та напрямків підвищення ефективності діяльності підприємства;
- запропонувати комплекс заходів щодо удосконалення функціонування діяльності підприємства.

Об'єктом дослідження є ефективність господарської діяльності підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретико-методичних основ та розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Наукова новизна одержаних результатів кваліфікаційної роботи полягає в узагальненні теоретико-методологічних підходів та вдосконаленні організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Практичне значення кваліфікаційної роботи полягає у можливості впровадження запропонованих заходів та пропозицій щодо підвищення ефективності щодо діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

Апробація результатів роботи: основні положення оприлюднено на Міжнародній науковій конференції «Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті» (15-16 квітня 2021 р.); в електронному науково-практичному журналі «Інфраструктура ринку» (2021 р.); на V Міжнародній науково-практичній конференції «Фінансове регулювання зрушень в економіці України» (24 березня 2021 р.); на I Всеукраїнській науково-

практичній конференції «Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні» (10 грудня 2020 р.).

Методи дослідження. В кваліфікаційній роботі використано систему загальних та специфічних наукових методів. Загальні методи: економічний, фінансовий та статистичний аналізи для характеристики діяльності базового підприємства; графічний, групування, метод синтезу для оцінки ефективності діяльності; метод узагальнення результатів дослідження, методи теорії пізнання і т.д для розробки програми запропонованих заходів. Також було використано специфічні методи: SWOT-аналіз, БКГ-аналіз, матриця Мак-Кінсі, які допомогли розглянути особливості формування організаційного механізму управління підприємством та його ринкового середовища, а також більш ширше дослідити питання ефективності ведення господарської діяльності.

Інформаційна базою дослідження виступили матеріали навчальних посібників та підручників, наукових статей та напрацювання вчених, монографій, Інтернет – джерел, особисті спостереження, дані бухгалтерської звітності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» та внутрішня корпоративна інформація.

Структура і обсяг роботи. Кваліфікаційна робота містить вступ, три розділи, висновки, список використаної літератури, додатки. Повний обсяг роботи – 120 сторінок. Список використаної літератури (73 найменування) – 7 сторінок.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1.1. Сутність та значення ефективності у діяльності суб'єкта господарювання

Трансформаційні зміни в економіці та сучасні ринкові умови господарювання в Україні вимагають нових підходів до вивчення діяльності підприємств та оцінки результатів їх роботи, що в свою чергу потребує від них досягнення належного рівня економічної ефективності на основі впровадження інноваційних форм управління та активізації підприємництва. Економічний розвиток господарської діяльності виступає ключовим критерієм прогресивного існування та результативної діяльності підприємств в довгостроковому періоді.

Ефективність, як економічна категорія дозволяє суб'єкту господарювання оцінити його якісні та кількісні результати. Вона відіграє одну з головних ролей в усіх процесах діяльності підприємства, виражаючись у функціонуванні будь-якого господарського підрозділу на всіх його рівнях (від виробництва до споживання).

Однак поняття «ефективність» можна використовувати для досягнення успіху в операційній діяльності підприємства, лише за умови чіткого розуміння його сутності. Розгляд проблеми ефективності під різними кутами зору й оцінювання її для різних цілей і користувачів інформації зумовлюють багатоваріантність підходів до визначення ефективності діяльності підприємства. Такий ряд вітчизняних та закордонних науковців як П. Друкер, А.М. Матлін, В. Батрасов, Д. Скотт Сінк, С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьозан, Р. Беннер, Е.Дж. Долан, В.Г. Андрійчук, Л. Мельник, Т.В. Гринько, А. Карінцева, О. М. Савицька, Т.Е. Петровська, Г.М. Калетнік, О.М. Калієва, Д.В. Пасека, та інші, розглядали ці підходи та охарактеризували деякі з них [23, с. 83-86].

Таблиця 1.1

Визначення категорії «ефективність»

| Автор | Визначення |
|------------------------------|---|
| П. Друкер | «Ефективність – сукупність різних соціально-економічних процесів та явищ, які пов’язані з досягненням результату та раціональним використанням ресурсів [11, с.15]». |
| С. Ейлон, Б. Голд, Ю. Сьюзан | «Під ефективністю, як правило розуміють продуктивність, яка визначається відношенням випуску до витрат [12, с. 67]». |
| Д. Скотт Сінк | «Ефективність (дієвість) – це ступінь досягнення системою поставлених перед нею цілей, ступінь завершення потрібної роботи [28, с. 10-11] ». |
| А.М. Матлін | «Ефективність у самому загальному вигляді можна виразити як відношення результатів виробництва до ресурсів необхідних для їх досягнення [21, с. 53] ». |
| В. Батрасов | «Ефективність виражає виробничі відносини, які формуються між людьми з приводу більш результативного господарювання на базу суспільної власності та планомірного використання ресурсів [10, с. 155] ». |
| Л. Мельник, А. Карінцева | «Ефективність визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечують його отримання. Основною особливістю цієї системи є вартісний характер засобів (витрат) досягнення цілей (результатів), а в ряді випадків і самих цілей (а саме, отримання прибутку) [7, с. 101] ». |

*Складено автором на основі джерел [7,10-12,21,28]

В таблиці 1.1 більшість авторів не розділяють поняття ефекту та результату, що призводить до узагальнення двох термінів «ефективність» та «результативність». Дані поняття ототожнювати не потрібно, оскільки перша категорія відображає набір характеристик та параметрів підприємства, які визначають якість його роботи, раціональність використання ресурсів, продуктивність праці, оптимальну організацію технологічного процесу виготовлення продукції, тощо. У той же час результативність розуміється як доцільність ведення господарської діяльності підприємства, тобто конкретну корисність від її результатів.

Запропонуємо власне визначення поняття «ефективність». Ефективність господарської діяльності – це комплексна організаційно-економічна система забезпечення максимального рівня прибутку за наявних ресурсів підприємства.

Питання стосовно того, як проводити оцінку результатів роботи підприємства, розглядають в працях таких вчених, як: А. Авдющенко, І.Бондаренко, Т. Загорна, О. Карпенко, Г. Коккінз, Л. Лігоненко, М. Ніколаєв,

О. Тищенко, М. Кизим, Л. Догадайло, Л. Федулова, С. Харченко, та ін. (табл.1.2).

Таблиця 1.2

Аналіз підходів щодо визначення поняття «результативність»

| Автор | Визначення |
|--|---|
| П. Друкер | «Результативність є наслідком того, що робляться потрібні, правильні речі (doing the right things). І перше, і друге однаково важливо...» [11, с. 16]. |
| Тищенко О. М., Кизим М. О., Догадайло Я. В., | «Під результативністю розуміють загальне якісне явище, яке характеризує підсумок за всіма показниками функціонування підприємства і визначає потенціал подальшого розвитку» [30, с. 4]. |
| Куценко А. В., | «Результативність відображає досягнення результату» [16, с. 11]. |
| Олексюк О. І. | «Результативність є прикладним виразом досягнень розвитку теорії економічної ефективності і наступним етапом її розвитку» [23, с. 23]. |
| Федулова Л. | «Результативність – міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї» [33, с. 96]. |
| Лігоненко Л. | «Результативність – ступінь реалізації запланованої діяльності і досягнення запланованих результатів» [18, с. 210]. |

*Узагальнено автором на основі джерел [11,16,18,23,30,33]

Аналіз розглянутих вище наукових публікацій дозволяє підтвердити припущення про те, що результативність та ефективність не є тотожними поняттями, а відображають різні сторони господарської діяльності суб'єктів господарювання. Такої ж думки дотримується Швець В.Є. [34, с. 7], який зробив такий висновок, базуючись на твердженнях загальновідомого науковця Пітера Друкера. Пітер Друкер зазначає, що ці терміни відрізняються між собою за змістом: «результативність» означає «робити правильні речі», а «ефективність» – «робити речі правильно» [11, с. 16]. Таку відмінність він аргументує різним написанням і вимовою однокореневих слів (effectiveness і efficiency).

Доцільним є надати особисте визначення поняття «результативність». Результативність – це рівень отримання бажаних результатів, внаслідок здійснення господарської діяльності, що впливає на подальші дії підприємства у майбутньому.

Необхідно підкреслити, що більшість вчених акцентують свою увагу на тому, що різнобічна діяльність підприємства не може обмежуватися лише економічною ефективністю. Ефективність сама по собі є дуже складним та узагальнюючим терміном, який включає цілий спектр різних складових, зокрема: економічну, соціальну, екологічну, організаційну, управлінську, технічну, інноваційну тощо (рис.1.1) [24, с. 135-136; 32, с. 182-183].

| | |
|---|---|
| Економічна ефективність | Соціальна ефективність |
| <p>Розрізняють:</p> <ul style="list-style-type: none"> – ефективність діяльності підприємства як співвідношення отриманих результатів до витрачених ресурсів; – ефективність досягнення мети (співвідношення отриманих результатів до прогнозованих значень показників). | <p>Оцінюється через її відповідність соціальним цілям і потребам суспільства: збереження реальних робочих місць для населення, покращення соціальної захищеності персоналу підприємства і колишніх працівників, що вийшли на пенсію, підвищення добробуту їх сімей тощо.</p> |
| Екологічна ефективність | Організаційна ефективність |
| <p>Підприємство як джерело екологічної небезпеки для навколишнього середовища потребує: впровадження сучасних технологій перероблення сировини, утилізації відходів, зниження споживання енергоресурсів і як наслідок зменшення небезпечного навантаження на всі складові природного середовища: повітря, воду, ґрунти.</p> | <p>Аналізується як удосконалення або впровадження нової організаційної системи управління виробництвом та поширенням її впливу на ланки, що передують виробництву (заготівля та постачання сировини) і подовжують виробництво (постачання готової продукції в торговельну мережу та її реалізація).</p> |
| Технічна ефективність | Інноваційна ефективність |
| <p>Пов'язана з переходом на нові технології перероблення сировини та випуску продукції. Як правило, це передбачає заміну технологічного устаткування, поліпшення експлуатаційних характеристик засобів праці, перехід на нову сировину, супутні матеріали, упаковку, енергоресурси.</p> | <p>Розглядається як частковий варіант технічної, пов'язаної з упровадженням інноваційних розробок у довиробничу, виробничу та післявиробничу сфери діяльності підприємства. Включає обчислення додаткових доходів, отриманих за рахунок впровадження різних видів інновацій.</p> |

Рис. 1.1. Складові ефективності підприємницької діяльності

*Складено автором на основі джерел [24, с. 135-136; 32, с.182-183]

Особливістю ефективності діяльності підприємства є те, що даний показник необхідно постійно аналізувати і розглядати з врахуванням впливу ряду факторів. Залежно від місця виникнення всі фактори можна поділяти на внутрішні (внутрішнє середовище, що безпосередньо залежать від діяльності самого підприємства) й зовнішні, що в свою чергу класифікуються на фактори прямого та непрямого впливу і залежать від навколишнього середовища організації: державне регулювання, вплив конкурентів на діяльність суб'єкта господарювання, міжнародні події тощо [36, с. 175].

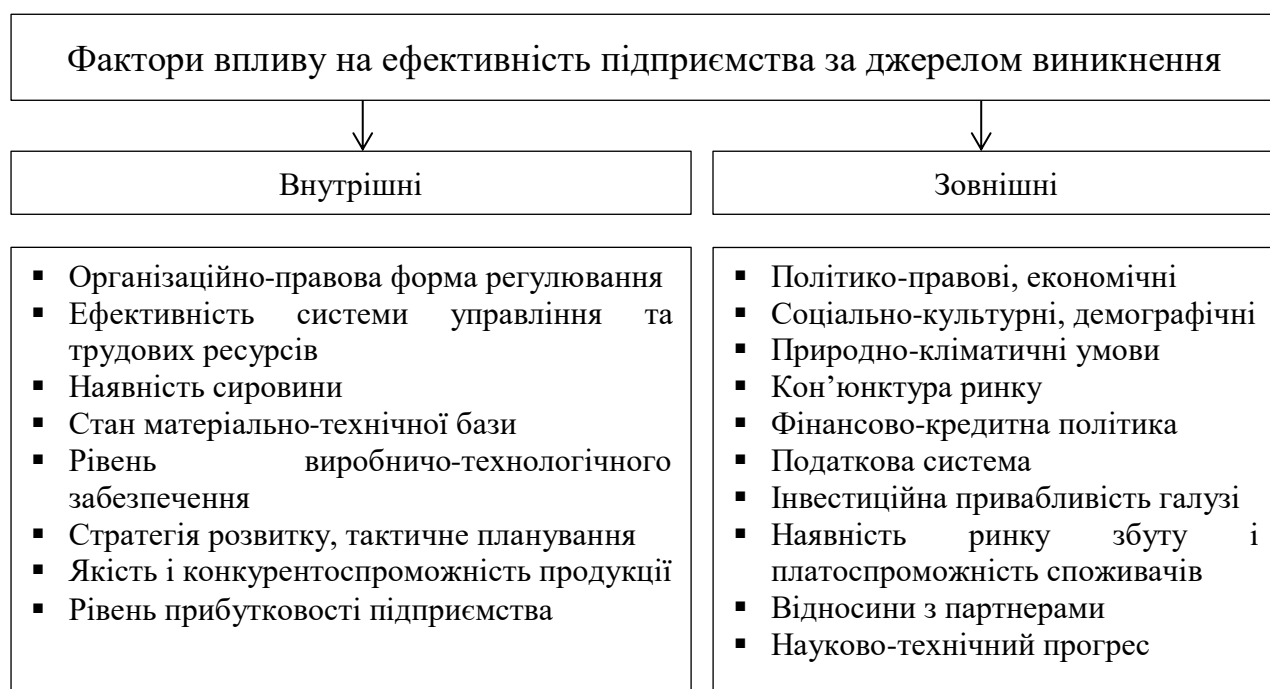


Рис. 1.2. Фактори впливу на ефективність підприємства

*Складено автором на основі джерела [36, с. 176]

Зазначені на рис. 1.2 фактори, так чи інакше впливають на процес прийняття управлінських рішень і повноту здійснення функціональних обов'язків підприємства, його діяльність та поведінку у зовнішньому та внутрішньому середовищі.

Таким чином, сутність ефективності і результативності господарської діяльності підприємства полягає у властивості і здатності підприємства формулювати та досягати своїх цілей і бажаних результатів з урахуванням впливу зовнішніх чинників (політико-правових, економічних, демографічних,

природно-кліматичних, тощо) і внутрішніх умов функціонування, з використанням всіх ресурсів та засобів (систему управління, сировину, матеріально-технічну базу, виробничо-технологічне забезпечення, тощо).

У свою чергу, оцінка результативності діяльності підприємства повинна орієнтуватися на розв'язання економічних, соціальних та інших загальних проблем, як суспільства, так і підприємства в цілому за встановленого співвідношення витрат і результатів, що і обумовлює значення проведення даної оцінки для різного виду підприємств.

1.2. Методичні підходи до визначення ефективності функціонування підприємства

У сучасних реаліях коректна оцінка ефективності функціонування підприємства має першочергове значення для приросту прибутковості та забезпечення сталого економічного становища в майбутньому.

Для великих підприємств така оцінка потрібна не тільки для внутрішнього застосування, а й для зовнішнього. Зокрема ефективністю діяльності суб'єкта господарювання, як правило, цікавляться потенційні інвестори, кредитори та інші зовнішні контрагенти. Адже постійний і деталізований аналіз ефективності діяльності підприємства надає змогу швидко, якісно і професійно оцінювати результативність господарської діяльності підприємства і його структурних підрозділів та знаходити шляхи вирішення проблем підприємства.

Питаннями методичних аспектів щодо визначення ефективності функціонування підприємства займалися наступні автори: Олексюк О. І., Петухов Р. М., Матвійчук Л. О., Танчук Р. С., Рац О. М., Гетьман О. О., Мочерний С. В, та ін.

У науковій літературі виділяють два основні підходи до оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання: цільовий та системний.

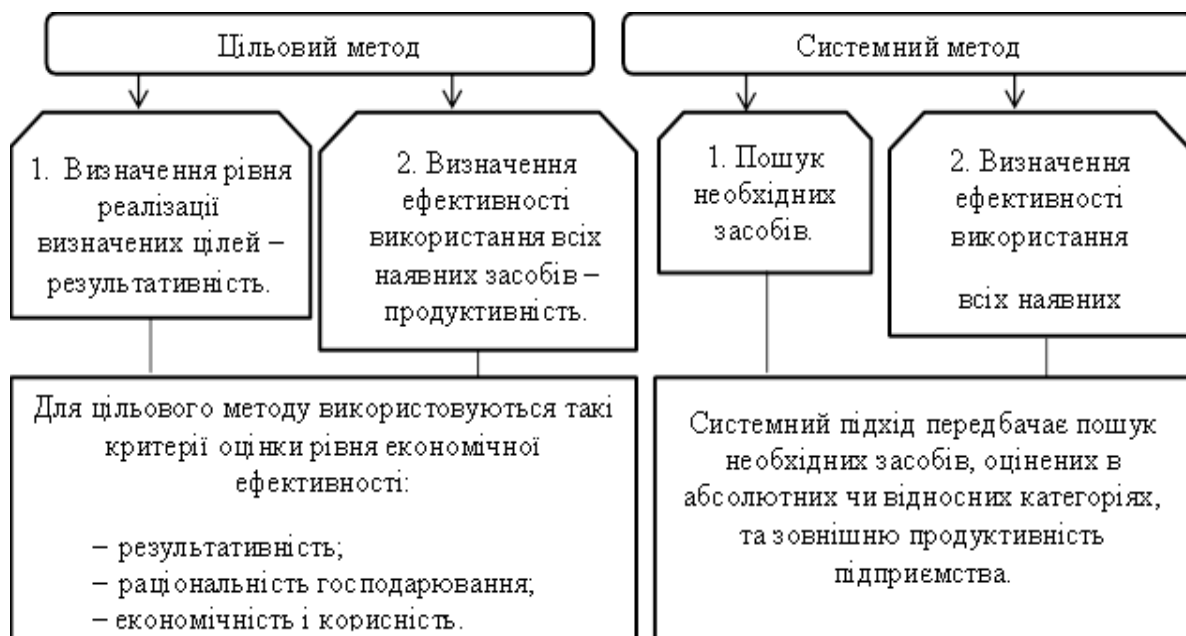


Рис. 1.3. Основні підходи до оцінки ефективності функціонування підприємства

*Складено автором на основі джерела [37, с.222]

На сьогодні існує велика кількість авторських підходів до аналізу, традиційних показників та унікальних методик оцінки економічних ефектів, але для наочного розгляду варто представити кілька методик які є загальноновизнаними і часто використовуваними на практиці.

Типовим прикладом системи показників ефективності є методика Р. М. Петухова, що ґрунтується на основних результатах діяльності підприємства та загальних витратах, які були понесені у процесі виробництва [25, с. 120]:

$$E = \frac{P}{B}, \quad (1.1)$$

де E – економічний ефект;

P – економічний результат виробництва;

B – витрати, що обумовили економічний результат.

При цьому основна увага автором приділяється проблемам визначення економічного результату виробництва у кількісному виразі, а також до яких витрат віднести обраний економічний результат.

Слід відзначити, що окремі розрахункові показники ефективності не відображають реальної картини діяльності підприємства, якщо їх аналізувати відокремлено. Тому деякі фахівці вдаються до розрахунку інтегрального показника ефективності підприємницької діяльності.

Розрахунок інтегральної оцінки рівня економічної ефективності підприємства розглядають в розрізі окремих послідовних взаємопов'язаних етапів (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Етапи розрахунку інтегральної оцінки рівня економічної ефективності підприємства

*Складено автором на основі джерел [20, с. 110; 29, с. 89]

I етап – відбувається вибір множини індикаторів, з метою оцінювання стану окремих складових фінансового стану підприємства, забезпечуючи прийняття управлінських рішень щодо аналізу, запобігання й нейтралізації наявних і потенційних загроз інтересам підприємства.

II етап – характеризується відбором і розглядом основних параметрів індикаторів, які планується використовувати. При цьому визначаються оптимально досяжні мінімальні та максимальні значення індикаторів, що відображаються нижньою та верхньою межею.

III етап – базується на визначеності вагових коефіцієнтів для кожного індикатора. Розрахунок індикаторів оцінки рівня економічної ефективності підприємства необхідно проводити, використовуючи дані бухгалтерської звітності підприємства, що надасть змогу оперативно встановити рівень

економічної ефективності досліджуваного підприємства та провести рейтингову оцінку в конкурентному середовищі [20, с. 113].

Перелік індикаторів для визначення оцінки рівня ефективності функціонування підприємства поділяється на окремі складові: бюджетна, банківсько-кредитна, інвестиційна та фінансово-технологічна складова.

IV етап – визначення рівня кожної складової оцінки рівня ефективності функціонування підприємства. Інтегральний індикатор за кожною складовою діяльності розраховується за формулою (1.2):

$$I_j = \sum a_{ij} * x_{ij}, \quad (1.2)$$

де I_j – інтегральний індикатор складової ефективності діяльності підприємства;

a_{ij} – коефіцієнти, що визначають внесок i -го показника в інтегральний індекс;

x_{ij} – вихідний показник.

V етап – розрахунок значень вагових коефіцієнтів складових економічної ефективності підприємства шляхом експертного оцінювання.

VI етап – відбувається оцінка інтегрального індексу економічної ефективності підприємства, який розраховується як добуток суми вагових коефіцієнтів та інтегрального індикатора складової ефективності [29, с. 90].

Аналіз, розглянутих вище, індикаторів формує чітке уявлення про ефективність господарської діяльності підприємства та дає можливість правильно організувати його інвестиційну й фінансову політику на стратегічну перспективу, а також обґрунтовано вирішувати управлінські питання щодо формування оптимальної системи використання ресурсів.

Окрім даної методики оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання, варто розглянути інші моделі такого типу. Найбільш поширеною в аналізі ключових коефіцієнтів ефективності вважається модель Дюпон (DuPont), яка є однією з перших моделей аналізу прибутковості [7, с.181]. Простий спосіб розрахунку з використанням даних оперативних планів підприємства дозволяє швидко реагувати на зміну прибутку підприємства, що

є основною перевагою моделі. Недоліком моделі є те, що показники фінансової звітності не є достатньо надійним джерелом інформації про діяльність підприємства (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Методика аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства DuPont

| Назва | Вигляд моделі | Характеристика моделі |
|----------------------------|--|--|
| Двохфакторна модель Дюпон | $ROA = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} * \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}}$ | <p>Модель показує взаємозв'язок між рентабельністю діяльності підприємства і двома факторами: рентабельністю продажів і оборотністю активів. У цьому разі, модель дозволяє проаналізувати внесок структури продажів підприємства і рівня інтенсивності використання активів у формуванні рентабельності організації.</p> |
| Трьохфакторна модель Дюпон | $ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} * \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}} * \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$ | <p>Полягає у використанні коефіцієнта рентабельності власного капіталу (Return On Equity) у формулі з трьома видами факторів. Дана модель показує вплив операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства.</p> |
| П'ятифакторна модель Дюпон | $ROE = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Прибуток до опод.}} * \frac{\text{Прибуток до опод.}}{\text{Прибуток до опод. і виплати \%}} * \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка}} * \frac{\text{Виручка}}{\text{Активи}} * \frac{\text{Активи}}{\text{Власний капітал}}$ | <p>Різниця трьохфакторної та п'ятифакторної моделі полягає у застосуванні коефіцієнта рентабельності продажів для визначення рівня впливу ефективності продажів, результативності інвестиційної діяльності, фінансового ризику та податкової ставки.</p> |

*Складено автором на основі джерела [7, с.181-183]

Еволюція економічної думки зумовила виникнення поняття «вартісне мислення», що передбачає переоцінку існуючих поглядів на управління операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства і обчислюється на основі значень грошового потоку з урахуванням зовнішніх факторів.

Найпоширенішою концепцією в рамках вартісного мислення є запропонована Д. Стерном і Б. Стюартом концепція економічної доданої

вартості (EVA), яка передбачає зростання ефективності підприємства за рахунок збільшення доходів підприємства, або перевищення рентабельності капіталу, який використовується над витратами на його залучення. На підставі даного показника впроваджується система управління, що включає пріоритетні напрямки використання моделі (так звані 4М) (рис. 1.5) [38, с. 3].

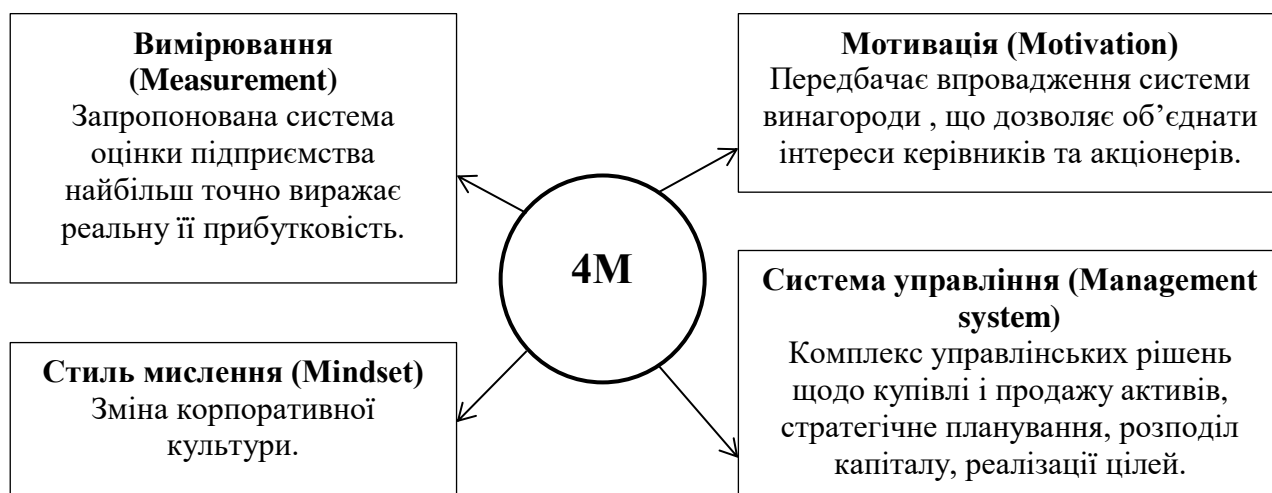


Рис. 1.5. Система пріоритетних напрямків використання концепції економічної доданої вартості

*Складено автором на основі джерела [38]

Показник EVA визначається за формулою:

$$EVA = NOPAT - (CC * NOA), \quad (1.6)$$

де NOPAT – чистий прибуток від операційної діяльності;

CC – вартість капіталу;

NOA – чистий капітал.

При розрахунку показника EVA важливе значення мають структура й ціна джерел фінансових ресурсів підприємства. Величина показника EVA дозволяє інвесторам підприємства розрахувати вид фінансування (власне або позикове) та розмір капіталу, необхідного для отримання певного прибутку. Також EVA допомагає власникам підприємства обрати політику відносно інвестиційного капіталу: або спрямовувати капітали інвесторів у дане

підприємство, або направити їх на інші підприємства, що дозволить забезпечити вищі показники прибутковості [38].

Зазначимо, що одна з головних проблем при виборі показника для оцінки ефективності функціонування організації зводиться до дилеми, що приймати за показник оцінки економічної ефективності. Вимірювання досягнень підприємства на основі стратегічного мислення вважається у наш час найбільш перспективним. Найпоширенішими методами стратегічного аналізу є модель п'яти конкурентних сил М. Портера; концепція життєвого циклу продукту, організації, галузі; BCG-матриця; метод побудови конкурентної карти ринку; метод бенчмаркінгу; PEST-аналіз; SWOT-аналіз; концепція ланцюга формування вартості; метод побудови карти стратегічних груп (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Матричні методи стратегічного аналізу

*Складено автором на основі джерел [6, с. 8; 9, с. 13; 13, с. 204]

Для формування загального висновку про ефективність виробничої діяльності підприємства доцільно використовувати комплексну систему показників. Для цього використовується традиційний підхід, який передбачає використання показників, які оцінюють ефективність використання окремих видів ресурсів, та узагальнюючих показників, які характеризують ефективність

діяльності підприємства в цілому, порівнюючи результативні показники з витратами усіх ресурсів (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Система показників оцінки ефективності функціонування суб'єкта господарювання за традиційним підходом

| Група показників | Показники |
|---|--|
| Узагальнюючі показники | Рівень задоволення потреб ринку, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції |
| Використання живої праці | Трудомісткість одиниці продукції, темпи росту продуктивності праці, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, економія фонду оплати праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу. |
| Використання основних виробничих фондів | Фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних фондів, фондоозброєність, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення і вибуття основних виробничих засобів, коефіцієнт придатності основних засобів, незавершені капітальні інвестиції. |
| Використання матеріальних ресурсів | Матеріаломісткість продукції, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини, економія матеріальних витрат,. |
| Використання фінансових коштів | Коефіцієнт оборотності оборотних коштів, тривалість одного обороту нормованих коштів, питомі капіталовкладення, коефіцієнт загальної ліквідності, швидкої ліквідності, платоспроможності, коефіцієнт автономії (незалежності), капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій та їх строк окупності. |
| Показники якості продукції | Частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним стандартам, ефект від поліпшення якості продукції, тощо. |
| Показники рентабельності | Рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу, рентабельність продукції, рентабельність продажу продукції, тощо. |

* Складено автором на основі джерел [4, 172-178]

Таким чином, очевидно, що оцінка ефективності діяльності підприємства не проводиться враховуючи лише один показник, тому завжди для отримання більш об'єктивної інформації використовують різноманітні авторські підходи до аналізу, унікальні показники та своєрідні методики оцінки економічних ефектів, які пов'язані між собою і оцінюють різні сторони діяльності підприємства (методика Петухова, інтегральний показник ефективності, стратегічні методи аналізу, методика Дюпон). Також у вітчизняній практиці широко використовується багато традиційних показників оцінки економічної ефективності діяльності підприємства, сукупність яких всебічно відбиває

ефективність усіх видів діяльності підприємства (показники ефективності використання живої праці, основних засобів, матеріальних ресурсів, фінансових коштів та ін.).

1.3. Формування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства

Сутність ефективності господарської діяльності підприємства необхідно розглядати на основі його організаційно-економічного механізму забезпечення результативності такої діяльності. Хорошим прикладом формування даного механізму є технологія управління ефективністю Business Performance Management (BPM) [71], яка розвивалася на базі систем управління ресурсами компанії. (рис. 1.7).

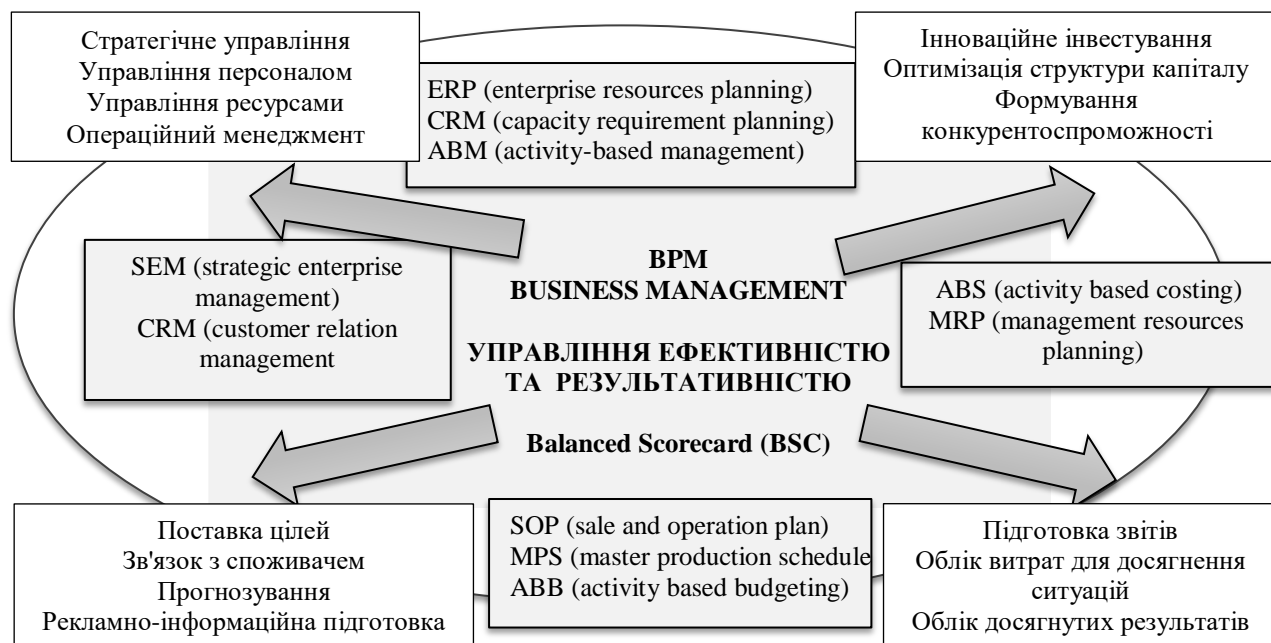


Рис. 1.7. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю підприємства

*Складено автором на основі джерел [17, с. 98-99; 27, с. 91].

Система BPM орієнтована на визначення стратегічних планів компанії і управління процесом їх досягнення одночасно з оцінкою ефективності. Основною перевагою цієї системи є те, що вона тісно пов'язана з тими бізнес-

процесами підприємства, які безпосередньо спрямовані на максимальне задоволення потреб клієнтів і залежать від діяльності всіх співробітників компанії [27, с. 152].

У свою чергу, ефективність діяльності підприємства базується на раціональному використанні ресурсів, якими розпоряджається підприємство і що беруть участь в реалізації його цілей. Тому ефективний ресурсний менеджмент – це запорука досягнення стратегічних намірів, реалізації довгострокових програм розвитку, перспективний напрям забезпечення результативності діяльності та інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємств [3, с. 17]. Для підтвердження важливості формування та висвітлення сутності ресурсного портфеля підприємства, як основного елементу організаційно-економічного механізму результативності господарської діяльності, варто схематично відобразити структуру ресурсного забезпечення (рис. 1.8).

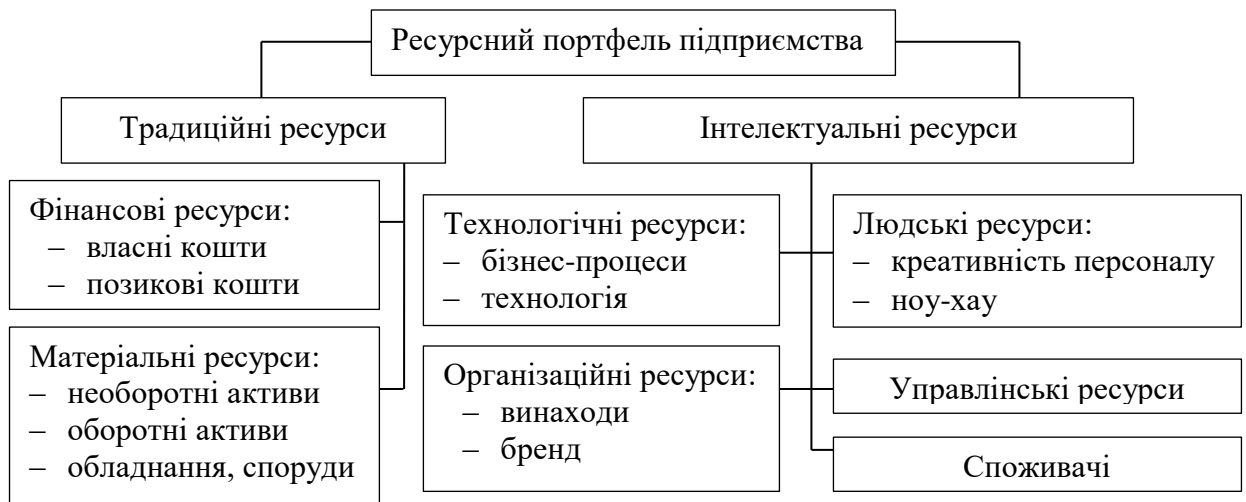


Рис. 1.8. Структура ресурсного портфелю підприємства, який забезпечить ефективну діяльність підприємства

*Складено автором на основі джерела [35, с. 1003]

Відмітимо, що у процесі функціонування підприємства найціннішими ресурсами виступають організаційні ресурси. Ця тенденція обумовлена бурхливим розвитком ринку і враховуючи досвід світових компаній даний вид ресурсів – є ключовим фактором успіху підприємства за рахунок формування конкурентних переваг.

В сучасних умовах господарювання необхідно безперервно удосконалювати організаційно-економічний механізм ефективності функціонування підприємства, оскільки в умовах високої конкуренції він перебуває під постійним впливом різноманітних чинників ринкового середовища. Для цього формування організаційно-економічного механізму розвитку підприємств і забезпечення їх ефективного функціонування повинно базуватися на таких принципах здійснення цього процесу (рис. 1.9).

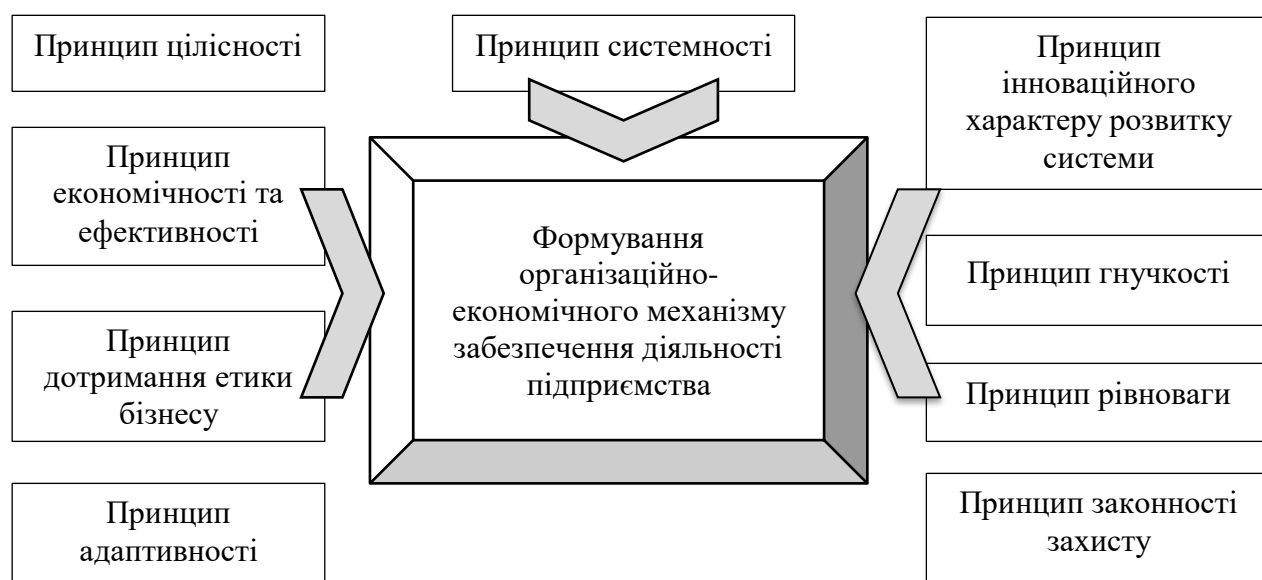


Рис. 1.9. Принципи формування організаційно-економічного механізму забезпечення діяльності підприємств малого та середнього бізнесу

*Складено автором на основі джерела [14, с. 389]

Дана систематизація зазначених принципів забезпечує універсальний підхід при формуванні організаційно-економічного механізму розвитку підприємств різної галузевої приналежності.

Іншими словами, організаційно-економічний механізм управління підприємством можна трактувати як систему формування цілей і стимулів, які дають змогу ефективно перетворити матеріальні і духовні потреби суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів у процесі трудової діяльності (рис. 1.10).



Рис. 1.10. Організаційно-економічний механізм управління підприємством

*Складено автором на основі джерела [19]

Таким чином, використання в кризових умовах господарювання організаційно-економічного механізму управління ефективністю підприємства є не тільки однією з умов подолання кризових явищ у всіх секторах економіки, але й необхідною передумовою його успішної діяльності. Основною метою формування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства є налагодження взаєморозуміння між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами системи забезпечення економічної безпеки і на основі цього координації їх діяльності з протидії внутрішнім і зовнішнім небезпекам, а також загрозам економічної стабільності підприємства. Ключовими елементами запропонованої моделі організаційно-економічного механізму виступають: системне забезпечення, функціональна і цільова складова. Перш за все взаємодію необхідно налагодити з органами державної влади та правоохоронними органами, які забезпечують національну безпеку і національні інтереси в сфері економіки. Тільки добре скоординовані дії внутрішніх і зовнішніх суб'єктів системи економічної ефективності здатні забезпечити стабільну роботу підприємства та його економічну безпеку в умовах нестабільної економіки.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК»

2.1. Організаційно-економічна характеристика діяльності базового підприємства за 2018-2020 рр.

Базою дослідження було обрано приватне підприємство «Виробничо-торгову комерційну фірму Золотий Колосок» – виробника металопластикових вікон та дверей, що має широку дилерську мережу по всій Україні. Коротка інформація про дане підприємство подана у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Інформаційна довідка про ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| | |
|-------------------------|---|
| Повна назва | «Виробничо–торгова комерційна фірма ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК» |
| Скорочена назва | ПП «ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК» |
| Адреса підприємства | с. Дубівці, вул. Шевченка 4е, Кіцманський р-н, Чернівецька обл. |
| Телефони | (03736) 64-3-89, 64-0-34, +38(050) 434-04-44, +38(050) 43-43-872. |
| E-mail | Прийом заявок: gold_kolosok@ukr.net Збут: goldkolosok0@ukr.net |
| Код ЄДРПОУ: | 14266196. |
| МФО | 356282 |
| Орг. - правова форма | приватне підприємство. |
| Форма власності | недержавна власність. |
| Керівник | Мажар Володимир Васильович — директор |
| Розмір статут. капіталу | 100 000,00 грн. |

*Складено автором на основі джерела [49]

ПП «ВТКФ Золотий Колосок» на ринку України з 1992 року. Як виробник світлопрозорих конструкцій підприємство працює з 1997 року. Перші конструкції були виготовлені з грецького алюмінієвого профілю «Alumil», трохи пізніше – турецького ПВХ профілю «VeraТес». А з 2003 року фірма виготовляє віконні та двері конструкції тільки з німецьких профільних ПВХ систем: «TROCAL» (Troisdorf), 2003; «ROPLASTO» (Bergisch Gladbach), 2008; «SCHUCO» (Weissenfels), 2009. Всі вироби комплектуються німецькою фурнітурою «WinkHaus». Цех обладнаний двома автоматизованими лініями з

сучасним обладнанням, та лінією для нестандартних конструкцій та дверей, що дозволяє виготовляти 120 одиниць продукції різної складності за зміну.

Сьогодні на Західній Україні дуже багато будинків будується за індивідуальними проектами з арковими, сегментними та трапецевидними вікнами. Для виготовлення таких конструкцій, в 2004 році фірмою «ВТКФ Золотий Колосок» був закуплений найкращий для таких робіт станок KS (розігрів ПВХ за допомогою гліцерину) для гнуття арок радіусом від 320 мм до 4200 мм. Це дало змогу якісно, а головне в короткий термін, виготовляти дуже складні конструкції.

В період 2005-2021 рр. ПП «ВТКФ Золотий Колосок» активно бере участь у міжнародних і регіональних виставках: «Галицькі експозиції», «Дім. Офіс», «Петрівський ярмарок», ін. У 2015 році підприємство отримало рекомендацію телевізійної програми «P.R.O. Якість» з Інною Молдован.

Однією з актуальних проблем на сьогодні є також питання енергозбереження. ПП «ВТКФ Золотий Колосок» пропонує найкраще рішення цієї проблеми – 5-камерну профільну систему «ROPLASTO 7001 MD» та 6-камерну систему «Schuco Corona SI 82+» із середнім ущільненням. Такі вікна в парі з двошкамерними енергозберігаючими склопакетами дають змогу економити до 40 % на опаленні в порівнянні із 3-камерним вікном та склопакетом в 24 мм. Суттєвою перевагою таких вікон є те, що середнє ущільнення забезпечує не тільки тепло, але й збільшує термін експлуатації фурнітури.

Ламінування профільних систем ПВХ виконується на сучасному комп'ютеризованому обладнанні фірми «FUX» (Австрія), яке, до речі, є одним з найкращих в Європі. Таке якісне обладнання дає змогу якісно ламінувати 10 км профілю за зміну.

Також ПП «ВТКФ Золотий Колосок» займається виготовленням алюмінієвих вікон, дверей, офісних перегородок і фасадів. Гордістю фірми є фасадні системи із структуральним заскленням, виготовлених з італійського алюмінієвого профілю «ESEDRA».

Таблиця 2.2

Характеристика підприємницької д-ті ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| | |
|----------------------------|--|
| Галузі бізнесу | 1) виробництво будівельних виробів з пластмас; 2) виробництво інших виробів з пластмас; 3) виробництво будівельних металевих виробів; 4) оптова торгівля будівельними матеріалами. |
| Види діяльності | – 22.29 – Виробництво інших виробів із пластмас. – 16.23 – Виробництво інших дерев'яних будівельних конструкцій і столярних виробів. – 25.11 – Виробництво будівельних металевих конструкцій і їх частин. – 49.41 – Вантажний автомобільний транспорт. – 41.20 – Будівництво житлових і нежитлових будівель. |
| Основні напрями діяльності | 1. Виготовлення та монтаж Євро вікон та дверей з німецького профілю, екологічно чистого без свинцю. 2. Оптова реалізація профілю та повна комплектація до даного профілю. 3. Оптова реалізація армування для різних профілів. 4. Реалізація німецької фурнітури для дверей ПВХ (замки, петлі, ручки) 5. Виготовлення енергозберігаючих склопакетів різної товщини. |

*Складено автором на основі статуту підприємства (додаток А) і джерела [51]

Також фірма «ВТКФ Золотий Колосок» надає такі послуги: заміри об'єктів, демонтаж старих конструкцій, монтаж, доставка (без монтажу), обслуговування по терміну дії гарантії.

ПП «ВТКФ Золотий Колосок» належать:

1. Виробничі приміщення у с. Берегомет загальною площею 3 тис. кв.м
2. Земельна ділянка у с. Дубівці, на якій розміщена споруда центрального офісу фірми. Площа ділянки 0,28 Га.
3. Обладнання: фрезерний верстат, стенд скління та контролю, зачисна машина, штапикорез, одно- і двохголовочна зварювальна машина, пила двохголовочна усорізна, станок для гнуття арок, копіювально-фрезерний верстат, станція монтажу фурнітури, установка для ламінування ПВХ-профілю з допоміжним комп'ютеризованим обладнанням, нагрівальна камера, супутнє устаткування (26 найменувань), офісна техніка.
4. Транспортні засоби: тягач Scania R420 і напівпричіп, вантажний автомобіль Mercedes-Benz, вантажний автомобіль Iveco (2 шт.), вантажний автомобіль Opel Combo, автомобіль Volkswagen Passat.

Типи віконних профілів, з якими працює ПП «ВТКФ Золотий Колосок»,

умовно поділено на 3 категорії: Економ (ROPLASTO 6002), Стандарт (ROPLASTO AD 70, SCHUCO CT 70) та VIP (ROPLASTO AD 80, SCHUCO SI 82). Детальнішу інформацію про дані профілі надано у додатках Б, В.

Таблиця 2.3

Основні типи вікон та дверей в асортименті ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Двері | Вікна | |
|--|---|--|
| | Стандартні | Арочні |
| <ul style="list-style-type: none"> – одноствулкові поворотно-відкидні балконні; – двостулкові поворотно-відкидні балконні; – одноствулкові поворотно-відкидні балконні двері з глухим склінням; – одноствулкові поворотно-відкидні балконні двері з глухим склінням; – вхідні двері; – вхідні двері з глухим склінням; – штапельові вхідні двері з робочою і неробочою стулкою; – штапельові вхідні двері з глухим склінням і відкритими вікнами верхнього світла. | <ul style="list-style-type: none"> – одноствулкове відкидне вікно; – одноствулкове поворотне вікно; – одноствулкове поворотно-відкидне вікно; – верхньопідвисне вікно; – двостулкове штапельове вікно з однією поворотною і однією поворотно-відкидною стулками; – штапельове вікно з трьома стулками; – двостулкове поворотно-відкидне вікно; – двостулкове поворотно-відкидне вікно з глухою фрамугою; – одноствулкове поворотно-відкидне вікно з глухим склінням. | <ul style="list-style-type: none"> – одноствулкове відкидне арочне вікно; – одноствулкове поворотне арочне вікно; – одноствулкове поворотно-відкидне арочне вікно; – двостулкове штапельове вікно з однією поворотною стулкою, однією поворотно-відкидною стулкою і відкритою арочною фрамугою; – одноствулкове вікно з лучковою аркою, з поворотною стулкою; – одноствулкове вікно з лучковою аркою, з поворотно-відкидною стулкою; – двостулкове вікно з лучковою аркою, з двома поворотно-відкидними стулками; – кругле вікно. глухе скління – кругле вікно. відкидна верхня частина; – кругле вікно. відкидна створка. |

*Складено автором на основі джерела [49]

Організаційна структура підприємства є лінійно-функціональною. Підприємницька діяльність здійснюється під керівництвом директора фірми Мажара В.В., якому підпорядковується персонал чисельністю 16 осіб. Організаційну структуру ПП «ВТКФ Золотий Колосок» відображено на додатку Г. Така структура управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень, сприяє спеціалізації і підвищенню ефективності роботи функціональних служб.

Для аналізу наявної діяльності підприємства (економічної та фінансової)

та оцінки її ефективності необхідно врахувати основні техніко-економічні показники: динаміку активів підприємства, середньооблікову чисельність персоналу, доходи від реалізації продукції, рівень собівартості продукції, валового прибутку та чистого прибутку, тощо.

Динаміка показників виробничо-господарської діяльності підприємства «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр. наведена у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Динаміка показників ефективності виробничо-господарської діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр., тис. грн.

| № | Показники | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | | Відносне відхилення | |
|---|---------------------------------------|----------|----------|----------|----------------------|-----------|---------------------|-----------|
| | | | | | 2019/2018 | 2020/2019 | 2019/2018 | 2020/2019 |
| 1 | Чистий дохід від реалізації продукції | 5778 | 7862 | 7364 | 2084 | - 498 | 36,2 | - 6,3 |
| 2 | Собівартість реалізованої продукції | 5422 | 7385 | 6900 | 1963 | - 485 | 36,2 | - 6,6 |
| 3 | Витрати | 5456 | 7421 | 6941 | 1965 | -480 | 36 | -6,5 |
| 4 | Фін. результат до оподаткування | 322 | 441 | 423 | 119 | -18 | 36,9 | - 4,1 |
| 5 | Чистий прибуток (збиток) | 264 | 362 | 347 | 98 | -15 | 37,1 | - 4,1 |

*Розраховано на основі даних додатків Д1, Д2, Д3

Відповідно до даних табл. 2.4, дохід від реалізації продукції на підприємстві ПП «ВТКФ Золотий Колосок» у 2019 р. склав 7862 тис. грн., що на 36,2 % більше за попередній рік, а у 2020 р. – 7364 тис. грн., що склало 93,7% від 2019 р.

Собівартість продукції у 2019 р. збільшилася на 36,2 % порівняно з 2018 роком, за рахунок збільшення витрат на виробництво і реалізацію нових видів продукції, проте у 2020 році знову зменшилась на 6,6%.

Оскільки фінансовий результат діяльності підприємства є основним показником для визначення ефективності його функціонування, проаналізуємо динаміку обсягів прибутку ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр. (рис. 2.4). В умовах ринку прибуток є джерелом усіх фінансових ресурсів підприємства.

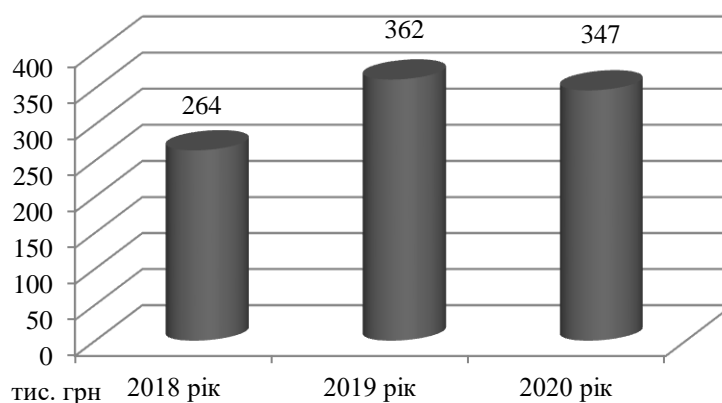


Рис. 2.1. Динаміка обсягів прибутку

ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Сформовано автором на основі даних додатків Д1, Д2, Д3

З даних рис. 2.1 і табл. 2.4 бачимо, що діяльність фірми кожного року приносить різні результати. Якщо у 2018 році прибуток склав 264 тис. грн., у 2019 році – 362 тис. грн., то у 2020 році сума зменшилася, порівняно з 2019 роком і становила – 347 тис. грн., що є середнім показником за останні три роки. Це пов'язано із зміною обсягу випуску і реалізації продукції.

За даними фінансової звітності на досліджуваному підприємстві оборотні активи станом на кінець 2020 року становлять 164 тис. грн., на кінець попереднього року вартість оборотних активів становила 305 тис. грн. Отже, оборотні активи підприємства зменшились на 141 тис. грн. Зменшення суми оборотних активів відбулося у зв'язку з відсутністю виробничих запасів у 2020 році.

На рис. 2.2. подано інформацію щодо динаміки структури активів досліджуваного підприємства за 2018-2020 рр. З даних рисунку 2.2 можна побачити, що структура активів підприємства залишається відносно стабільною протягом трьох років. У 2018 році оборотні активи становлять 3,9 % від загальної вартості майна підприємства. У 2019 році їх частка несуттєво зростає до рівня 6,3 %, а вже у 2020 знову зменшується до рівня 3,4 %. В цілому структуру активів можна охарактеризувати як «важку», оскільки у ній переважають необоротні активи (що є типовою особливістю активів більшості промислових підприємств).

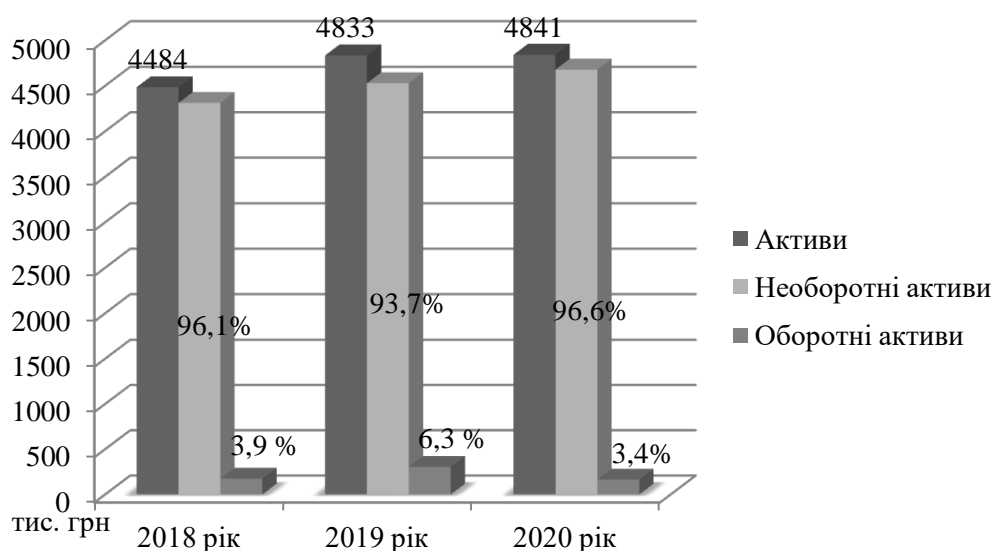


Рис. 2.2 – Динаміка структури активів
ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Сформовано автором на основі даних додатків Д1, Д2, Д3

Щодо поточних зобов'язань, згідно додатків Д1-Д3 спостерігається їх зменшення у 2019 році на 0,8 %, та на 22,6 % у 2020 році, що є досить непоганим результатом, оскільки на фоні зменшення зобов'язань підприємство також зменшує свою залежність від інвесторів.

Проведемо аналіз показників структури капіталу за 2018-2020 рр. ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за допомогою даних, наведених на рисунку 2.3.

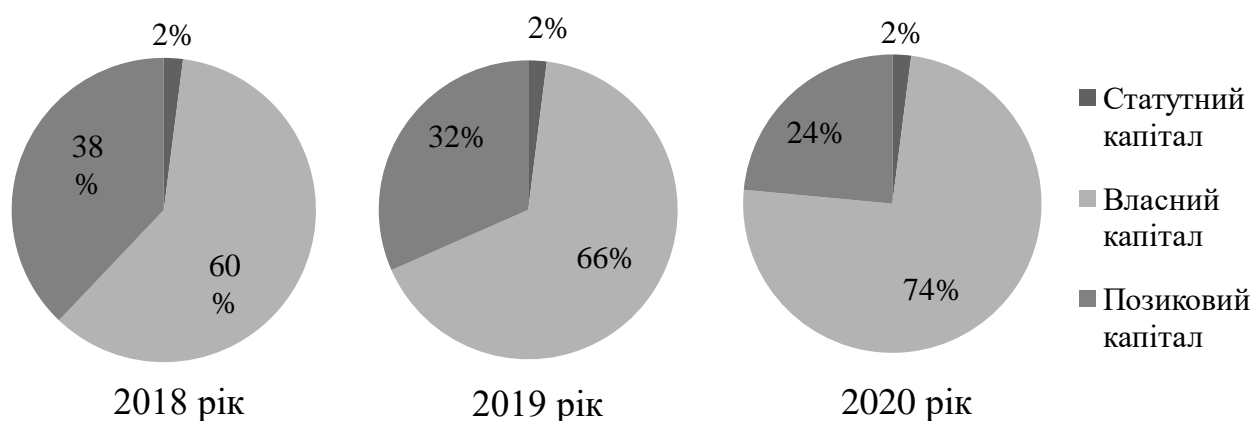


Рис. 2.3. Аналіз динаміки показників структури капіталу
ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Сформовано автором на основі даних додатків Д1, Д2, Д3

За допомогою даних, наведених у рис. 2.3, можемо зробити висновок, що статутний капітал ПП «ВТКФ Золотий Колосок» у 2020 році в порівнянні з 2018 роком залишився незмінним. Власний капітал підприємства, збільшувався у аналізованому періоді. Він зріс на 12,2 % у 2019 р. і на 10,4 % у 2020р. Розмір позикового капіталу підприємства у 2020 році в порівнянні з попереднім роком зменшився на 339 тис. грн., або на 22,6 %. Зменшення позикового капіталу свідчить про збільшення фінансової стійкості підприємства та зменшення його фінансового ризику.

Середньооблікова кількість штатних працівників у 2020 році становила 14 осіб, що у порівнянні з даними 2016 року менша на 12 осіб, тобто у 2016 році кількість працівників підприємства складала – 26 (рис. 2.3). Як бачимо, показник чисельності працівників має тенденцію до зменшення. Проте не зважаючи на це, продуктивність праці навпаки помітно зростає (на 200,4 тис. грн. за 2020 рік порівняно з 2016 роком) (рис. 2.4). Таке явище зумовлене тим, що роботодавець почав матеріально стимулювати працівників для здійснення потрібного обсягу робіт меншою кількістю персоналу через суміщення посад і збільшення обсягу виконуваної роботи, встановивши працівникам відповідні доплати за рахунок утвореної економії фонду зарплати.

Розглянемо динаміку залежності між зміною продуктивності праці і зміною чисельності персоналу ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2016-2020 рр. (рис. 2.4).

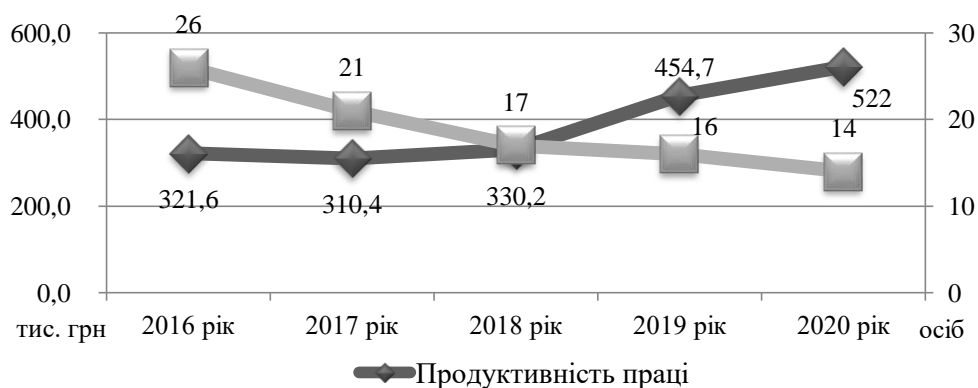


Рис. 2.4. Аналіз зміни продуктивності праці на фоні зміни чисельності працівників ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2016-2020 рр.

*Сформовано автором на основі даних додатків Д1, Д2, Д3

Таким чином, проведена характеристика організаційно-економічного стану підприємства за три останні роки, свідчить про те, що досліджуване підприємство ПП «ВТКФ Золотий Колосок» – це господарюючий суб'єкт, який виробляє і реалізовує металопластикові вікна та двері, а також супутні послуги і товари різноманітного асортименту для широкого призначення; веде господарську діяльність, яка здійснюється для досягнення економічних та соціальних результатів та з метою одержання прибутку. Тому підприємство протягом 2018-2020 рр. функціонувало прибутково. Тим не менше, негативна динаміка окремих показників функціонування підприємства свідчить, що керівництво ПП «ВТКФ Золотий Колосок» не повинне зупинятися надосягнутому і в подальшому ефективно працювати над удосконаленням механізму господарського управління.

2.2. Аналіз ефективності фінансово-господарської діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

Однією з найважливіших проблем будь-якого підприємства є досягнення кращих фінансових показників. Важлива роль у реалізації цієї задачі відводиться аналізу господарської діяльності підприємств на підставі фінансової звітності, за допомогою якої обґрунтовуються плани та управлінські рішення, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства його підрозділів та робітників.

Відповідно до формули 1.1 розрахуємо загальну економічну ефективність ПП «ВТКФ Золотий Колосок» і представимо розраховані показники за 2018-2020 рр. на рис. 2.5. Даний показник відображає позитивні тенденції, поступово «рухаючись» вгору, проте все одно залишається на достатньо низькому рівні, показуючи що 1 грн вкладених коштів приносить приблизно 5 копійок прибутку (рис. 2.5).

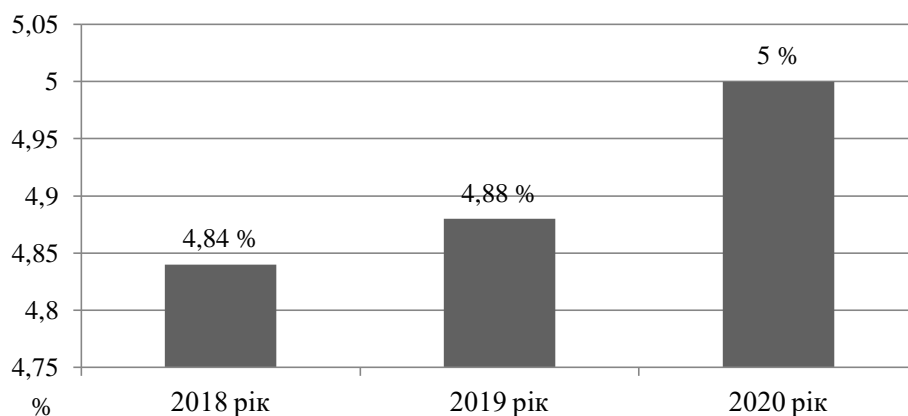


Рис. 2.5. Динаміка показника економічної ефективності
ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3

Однак, як зазначалось у першому розділі: показник економічної ефективності підприємства не відображає реальної картини ефективності господарської діяльності фірми і є досить узагальненим. Тому необхідно проаналізувати показники кожної окремої складової функціонування діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

Рентабельність – це відносний показник ефективності виробництва. Показники рентабельності більш повно, ніж прибуток, характеризують остаточні результати господарювання. Аналіз цих показників даного підприємства наведений у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

**Динаміка показників рентабельності
ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.,%**

| № | Показники | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік | Абсолютне відхилення | | Відносне відхилення | |
|---|----------------------------------|----------|----------|----------|----------------------|-----------|---------------------|-----------|
| | | | | | 2019/2018 | 2020/2019 | 2019/2018 | 2020/2019 |
| 1 | Рентабельність власного капіталу | 8,9 | 10,8 | 9,4 | 1,9 | -1,4 | 21,3 | -13 |
| 2 | Рентабельність основних засобів | 88,6 | 59,7 | 56,2 | -28,9 | -3,5 | -32,6 | -5,9 |
| 3 | Рентабельність сукупних активів | 5,9 | 7,5 | 7,2 | 1,6 | -0,3 | 27,1 | -4 |
| 4 | Рентабельність продажів | 4,6 | 4,6 | 4,7 | 0 | 0,1 | 0 | 2,2 |
| 5 | Рентабельність продукції | 4,9 | 4,9 | 5 | 0 | 0,1 | 0 | 2 |

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

Проаналізувавши дані табл. 2.5 можна стверджувати, що у 2019 році збільшилась рентабельність власного капіталу порівняно з 2018 роком і у 2020 році зменшилась порівняно з 2019 роком, показуючи величину одержаного прибутку в розрахунку на 1 гривню капіталу власника. Рівень прибутку характеризується показником рентабельності активів підприємства, які відображені у його балансі. Тобто в 2020 р., продемонструвавши зменшення на 0,3 %, активи підприємства забезпечили рівень прибутку в 7,2 %, у 2019 році – показник виріс до 7,5 % (відносно 2018 року). Рентабельність основних засобів відображає тенденцію до зменшення, що відбувається за рахунок зростання частки основних засобів і запасів підприємства. Так якщо у 2018 році даний показник складав 88,6 %, то вже у 2020 році – 56,2 %. Рентабельність продажу залишилась майже не змінною за аналізований період, це означає, що розмір прибутку, що надходить на підприємство з кожної гривні від продажу продукції (робіт, послуг) залишився на тому ж рівні.

Для здійснення ефективної господарської діяльності у кожного підприємства наявне майно, яким воно має право розпоряджатися. Усе майно яке належить підприємству і відображене в балансі є його активами. Аналіз і оцінку майнового стану ПП «ВТКФ Золотий Колосок» показано нижче.

Таблиця 2.6

Показники майнового стану ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

| Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
|--|----------|----------|----------|
| 1. Сума господарських коштів, якими розпоряджається підприємство, тис. грн | 4484 | 4833 | 4841 |
| 2. Структура активів підприємства, %: | | | |
| - частка основних засобів | 5,7 | 9,7 | 12,7 |
| - частка оборотних активів | 3,8 | 6,3 | 3,4 |
| 3. Незавершені капітальні інвестиції, тис. грн | 4046 | 4060 | 4060 |
| 4. Середньорічна в-ть основних засобів, тис. грн | 255,5 | 366,5 | 542,5 |
| 5. Первісна вартість основних засобів, тис. грн | 2057 | 2275 | 2428 |
| 6. Знос основних засобів, тис. грн | 1792 | 1807 | 1811 |
| 7. Коефіцієнт зносу основних засобів | 0,9 | 0,8 | 0,7 |
| 8. Коефіцієнт придатності основних засобів | 0,1 | 0,2 | 0,3 |
| 9. Фондовіддача | 22,6 | 21,5 | 13,6 |
| 10. Фондомісткість | 0,04 | 0,05 | 0,07 |
| 11. Фондоозброєність | 15 | 22,9 | 38,8 |

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

Станом на 1 січня 2021 р. загальна сума активів, які контролює підприємство, становить 4841 тис. грн, з них переважну більшість становлять незавершені капітальні інвестиції, що в свою чергу свідчить про великі витрати на утворення нових, реконструкцію, розширення і модернізацію діючих основних засобів підприємства. У 2018-2019 рр. частка оборотних активів дорівнювала 3,8-6,3 %, проте у 2020 році ситуація змінюється – частка оборотних активів почала зменшуватись і досягла 3,4 %.

Позитивним є зменшення значення коефіцієнту зносу основних засобів порівняно з попередніми роками, що свідчить про інтенсифікацію процесів оновлення необоротних виробничих активів, але негативним залишається той факт, що дане значення не відповідає нормативному – 0,5.

Ефективність вкладення коштів в основні засоби показує показник фондоддачі. Тобто, у 2018 р. одна вкладена гривня приносила дохід у розмірі – 22 грн 6 коп., проте протягом 2019-2020 рр. цей показник знизився до 13,6, що є негативним явищем для підприємства.

Фондомісткість продукції – величина, обернена фондоддачі. Відповідно, збільшення цього показника за останні три роки свідчить про не найкраще становище основних засобів досліджуваного підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

Фондоозброєність характеризує ступінь технічної оснащеності праці і з табл. 2.6 робимо висновки: цей показник різко зростає за 2018-2020 рр. і демонструє, що станом на 2020 р. на одного працівника припадає 38 гривень вартості основних засобів.

По своїй економічній природі ліквідність характеризує здатність підприємства виконувати свої короткострокові (поточні) зобов'язання за рахунок своїх поточних активів. Для розрахунку одиничних фінансових коефіцієнтів ліквідності оборотні активи групуються по ступеню ліквідності (швидкість трансформування в грошові кошти), що характеризує терміновість виконання підприємством поточних зобов'язань. Дані показники підприємства відображені у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

**Показники ліквідності та платоспроможності
ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.**

| Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
|--|----------|----------|----------|
| 1. Обсяг власного капіталу, тис.грн | 2970 | 3332 | 3679 |
| 2. Оборотні активи, тис. грн | 173 | 305 | 164 |
| 3. Запаси, тис.грн | 33 | 138 | 0 |
| 4. Частка запасів в оборотних активах, % | 19 | 45 | - |
| 5. Поточні зобов'язання, тис. грн | 1514 | 1501 | 1162 |
| 6. Власний оборотний капітал (ВОК) | -341 | -1196 | -998 |
| 7. Коефіцієнт маневреності власного капіталу | -0,5 | -0,4 | -0,3 |
| 8. Коефіцієнт загальної ліквідності | 0,1 | 0,2 | 0,1 |
| 9. Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,1 | 0,1 | 0,1 |
| 10. Коефіцієнт платоспроможності | 0 | 0,01 | 0 |

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

На основі отриманих даних побудуємо графік зміни показників ліквідності на рисунку 2.6.

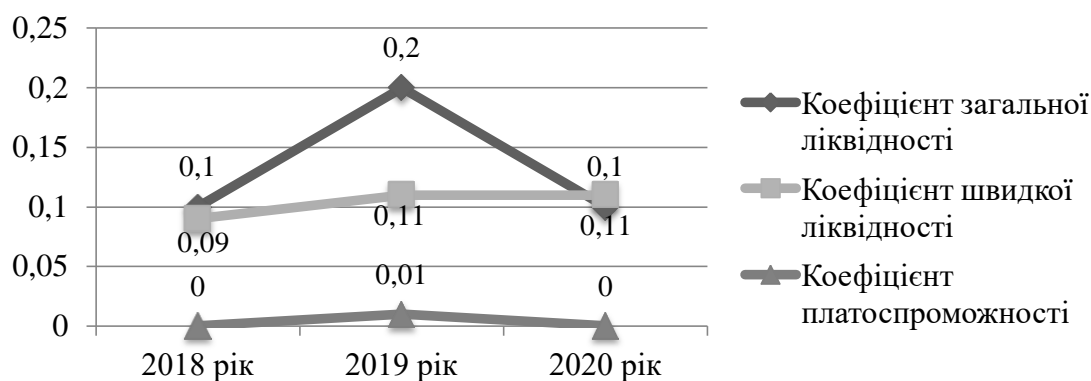


Рис. 2.6. Динаміка значень показників ліквідності
ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

Від'ємне значення коефіцієнту маневреності власного капіталу у табл. 2.7 свідчить, що власний капітал і кошти, залучені на довгостроковій основі, спрямовані на фінансування необоротних засобів. Значення коефіцієнту загальної ліквідності у 2018 – 2020 рр. нижче одиниці, що вважається ненормальним. Коефіцієнти платоспроможності нижчі за рекомендовану величину (0,2) і вказують на те, що підприємство неспроможне буде погасити суму поточних зобов'язань. Зниження значення ліквідності найчастіше говорить

про загальне погіршення ситуації з забезпеченістю оборотними коштами і про необхідність серйозних заходів для керування ними.

А тепер проведемо оцінку фінансової стійкості досліджуваного підприємства (табл. 2.8). Для оцінки фінансової стійкості розраховуються коефіцієнти фінансування, автономії, маневреності власного капіталу, забезпеченості власними оборотними засобами, тощо.

Таблиця 2.8

Показники фінансової стійкості

ПП«ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

| Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
|--|----------|----------|----------|
| 1. Коефіцієнт автономії (незалежності) | 0,66 | 0,69 | 0,76 |
| 2. Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,66 | 0,69 | 0,76 |
| 3. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів | 0,50 | 0,45 | 0,32 |
| 4. Коефіцієнт фінансової стабільності | 1,96 | 2,22 | 3,17 |
| 5. Коефіцієнт маневреності власних коштів | - 0,45 | -0,36 | -0,27 |
| 6. Коефіцієнт фінансової залежності | 1,5 | 1,4 | 1,3 |
| 7. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу | 0,34 | 0,31 | 0,24 |
| 8. Коефіцієнт забезпеченості власн. обіговими коштами | - 7,7 | -3,9 | -6,1 |

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

Значення коефіцієнтів автономії вказує на те, що 66-76 % активів підприємства сформовані за рахунок власних коштів, що свідчить про суттєву фінансову стійкість підприємства і незалежність від кредиторів. Коефіцієнт фінансової стійкості говорить про здатність підприємства залишатися платоспроможним в довгостроковій перспективі. В цьому випадку його значення збігається з величиною коефіцієнта фінансової автономії, так як підприємство не має довгострокових зобов'язань. Коефіцієнт фінансової стабільності у 2020 році – 3,2 вказує на те, що власний капітал перевищує у 3,2 рази поточні зобов'язання підприємства. Це дуже добре для підприємства, враховуючи ситуацію з показниками ліквідності і малим обсягом оборотних коштів. Про низький рівень запозичень свідчить значення коефіцієнта співвідношення позикових та власних коштів, у 2020 році – 32 % становлять позикові кошти від величини власного капіталу підприємства, і це відносно високий показник порівняно з 2018 і 2019 роками. Тому підприємство має

можливість розвиватися за рахунок власних коштів. Від'ємне значення коефіцієнту забезпеченості власними оборотними засобами говорить про те, що весь власний капітал і довгострокові джерела спрямовані на фінансування необоротних активів і в фірми немає довгострокових коштів для формування власного оборотного капіталу.

Щоб наочно продемонструвати динаміку показників фінансової стійкості підприємства за 2018-2020 рр., графічно відобразимо їх на рисунку 2.7.

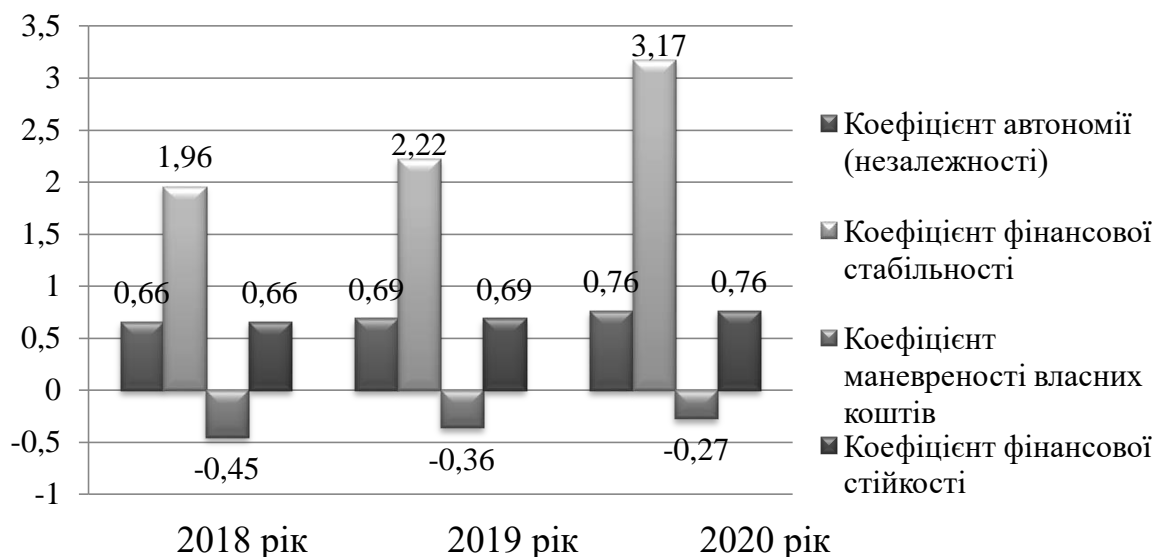


Рис. 2.7. Аналіз динаміки зміни основних показників фінансової стійкості ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

Загалом, можна зробити висновок: всі показники фінансової стійкості зростають впродовж 2018-2020 рр., що є позитивною тенденцією для підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок». Проте, необхідно зауважити, що не всі показники відповідають нормативним значенням (коефіцієнт маневреності власних засобів, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами), що є негативною ситуацією для підприємства.

Широке вираження всіх напрямків діяльності підприємства знаходиться у показниках фінансового стану підприємства, серед яких провідне значення відводиться показникам ділової активності. Це пов'язано з тим, що показники ділової активності відображають процеси економічного розвитку та динаміки

Саме динамічні позитивні результати є свідченням того, що підприємство є інвестиційно привабливим, фінансово стійким та кредитоспроможним. У таблиці 2.9 можна побачити аналіз ділової активності ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

Таблиця 2.9

**Показники ділової активності
ПП «ВТКФ Золотий колосок» за 2018-2020 рр.**

| Показник | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
|---|----------|----------|----------|
| 1. Коефіцієнт обертання активів (трансформації) | 1,3 | 1,7 | 1,5 |
| 2. Коефіцієнт обертання мобільних коштів (оборотних коштів) | 66,8 | 32,9 | 29,4 |
| 3.Період обороту обігових коштів (днів) | 5,4 | 10,9 | 11,5 |
| 4.Коефіцієнт оборотності запасів | 328,6 | 86,4 | 100 |
| 5.Період одного обороту запасів (днів) | 1,1 | 4,2 | 3,6 |
| 6. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості | 82,5 | 54,4 | 47,1 |
| 7.Тривалість погашення дебіторської заборгованості (днів) | 4,4 | 6,6 | 7,6 |
| 8. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості | 3,5 | 4,9 | 5,2 |
| 9. Період погашення кредиторської заборгованості (днів) | 102,8 | 72,1 | 69,5 |
| 10. Коефіцієнт обертання власного капіталу | 2,0 | 2,5 | 2,1 |
| 11. Віддача необоротних активів | 1,3 | 1,7 | 1,5 |
| 12. Коефіцієнт оборотності основних засобів | 22,6 | 21,4 | 13,6 |

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

За отриманими даними з таблиці 2.9 бачимо, що значення коефіцієнтів оборотності показують кількість оборотів, яку за рік здійснили певні активи чи капітал підприємства. Наприклад, оборотні кошти підприємства обернулися за 2020 рік 29 разів. Тривалість одного обороту становила відповідно 11 днів.

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів у 2018-2019 рр. має тенденцію до зменшення, що є негативним явищем для досліджуваного підприємства і свідчить про послаблення ефективності використання ресурсів підприємства. Проте, у 2020 р. цей показник збільшився до 100 порівняно з показником 2019 року, що є позитивним для фірми, оскільки зменшуються витрати на створення продукції і утримання запасів.

Коефіцієнти оборотності кредиторської заборгованості ПП «ВТКФ Золотий Колосок» мають позитивну тенденцію до зростання за 2018-2020 рр., а коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості спадає, це означає

зменшення швидкості обороту дебіторської заборгованості. У цьому випадку швидкість обертання кредиторської заборгованості майже в 9 разів є нижчою за швидкість обертання дебіторської. Результати розрахунків коефіцієнтів оборотності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» графічно представлено на рис. 2.8.

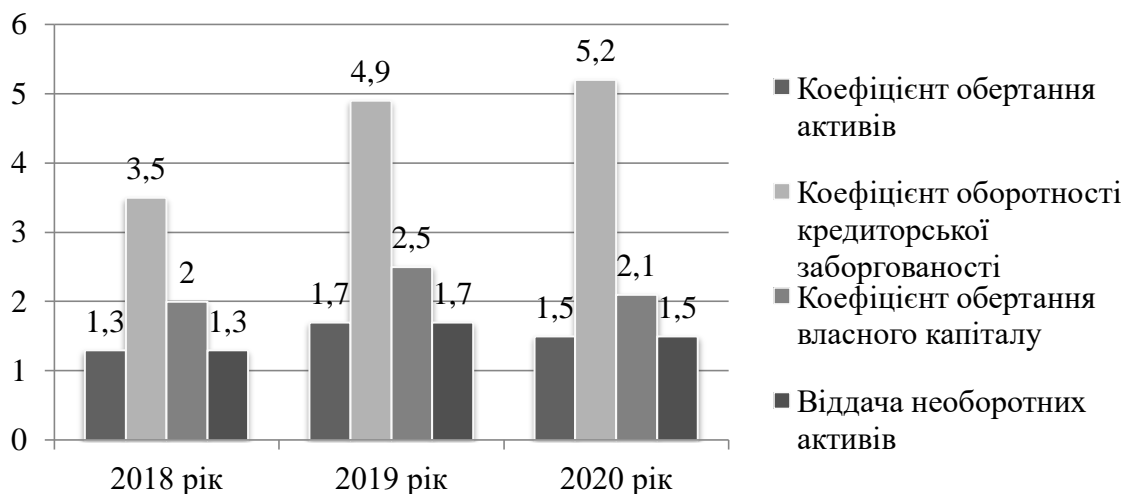


Рис. 2.8. Аналіз показників ділової активності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3, Е

Отже, коефіцієнт оборотності активів показав спад у 2018 році до 1,3, однак вже в 2019 році зріс до 1,7, а у 2020 році знову впав до позначки 1,5. Після плавного зростання коефіцієнту оборотності кредиторської заборгованості, кількість оборотів у 2020 році становила 5,2. Порівнюючи суму кредиторської заборгованості та дебіторської заборгованості можна підсумувати, що підприємство використовує кредиторську заборгованість для фінансування власних дебіторів, а також частину цих коштів використовує для фінансування інших активів.

Вище проведений аналіз фінансового стану та середовища роботи обраного підприємства за 2018-2020 рр. підтверджує наявність низки проблем на рівні внутрішньої системи функціонування ПП «ВТКФ Золотий Колосок» і провадження не достатньо ефективної діяльності досліджуваного підприємства. Тому для того, щоб визначити чи загрожує підприємству збитковість в короткостроковій перспективі, необхідно провести діагностику банкрутства.

Таблиця 2.10

**Вихідні дані для аналізу ймовірності банкрутства
ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за період 2018-2020 рр., тис. грн**

| Показник | Рахунок | Значення | | |
|---------------------------------|-----------|----------|----------|----------|
| | | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
| Оборотні активи | 1195 | 173 | 305 | 164 |
| Запаси | 1100 | 33 | 138 | 0 |
| Нерозподілений прибуток | 1420 | 2868 | 3230 | 3577 |
| Власний капітал | 1495 | 2970 | 3332 | 3679 |
| Поточні зобов'язання | 1695 | 1514 | 1501 | 1162 |
| Валюта балансу | 1300,1900 | 4484 | 4833 | 4841 |
| Чистий дохід | 2000 | 5778 | 7862 | 7364 |
| Фін. результат до оподаткування | 2290 | 322 | 441 | 423 |
| Чистий прибуток | 2350 | 264 | 362 | 347 |

*Складено автором на основі додатків Д1, Д2, Д3

Для початку використаємо модель Альтмана. Двофакторна модель Альтмана є однією з найперших моделей аналізу ймовірності банкрутства підприємства. Вона базується на двох ключових показниках: поточної ліквідності і частки позикових коштів, від яких залежить ймовірність банкрутства підприємства (табл. 2.12) [26, с. 128].

Ймовірність банкрутства підприємства в двофакторній моделі оцінюється за шкалою наведеною в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Оцінювання ймовірності банкрутства за значенням X-рахунка

| Значення показника | Ймовірність банкрутства |
|--------------------|-------------------------|
| $X > 0,3$ | Велика |
| $-0,3 < X < 0,3$ | Середня |
| $X < -0,3$ | Мала |
| $X = 0$ | 50% |

Таблиця 2.12

Розрахунок показників двофакторної моделі Альтмана

ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

| Показник | Розрахунок | Значення індексу | | |
|----------|--|------------------|----------|----------|
| | | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
| Кп | ф. 1, р. 1195/ ф.1, р. 1695 | 0,1 | 0,2 | 0,1 |
| Кз | (ф. 1, р. 1595 + р. 1695)/ ф.1, р.1900 | 0,34 | 0,31 | 0,24 |
| X | $-0,3877-1,0736K_{п}+0,579K_{з}$ | -0,3 | -0,42 | -0,36 |

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3

Отже, за даними табл. 2.12 можна зробити висновок, що у 2018 році ПП «ВТКФ Золотий Колосок» відносилось до підприємств з середнім рівнем ймовірності банкрутства, проте вже у 2019-2020 рр. ситуація покращується і ймовірність банкрутства стає малою, що є непоганим результатом функціонування господарської діяльності.

В процесі оцінювання ефективності управління фінансовим потенціалом підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» доцільно також скористатись вітчизняною моделлю. Найбільш поширеною в Україні є діагностика банкрутства підприємства за моделлю О. Терещенка. Розрахуємо ймовірність банкрутства за даною моделлю (табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Розрахунок показників моделі Терещенка ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Індекс | Розрахунок | Значення індексу | | |
|--------|-----------------------------------|------------------|----------|----------|
| | | 2018 рік | 2019 рік | 2020 рік |
| X1 | $p. 2000 (ф. 2) / p. 1695 (ф. 1)$ | 3,82 | 5,23 | 6,34 |
| X2 | $p. 1900 (ф. 1) / p. 1695 (ф. 1)$ | 2,96 | 3,22 | 4,17 |
| X3 | $p. 2350 (ф. 2) / p. 1900 (ф. 1)$ | 0,06 | 0,07 | 0,07 |
| X4 | $p. 2350 (ф. 2) / p. 2000 (ф. 2)$ | 0,04 | 0,05 | 0,05 |
| X5 | $p. 1100 (ф. 1) / p. 2000 (ф. 2)$ | 0,01 | 0,02 | 0 |
| X6 | $p. 2000 (ф. 2) / p. 1900 (ф. 1)$ | 1,29 | 1,63 | 1,52 |
| Z | $5X1+0,08X2+10X3+5X4+0,3X5+0,1X6$ | 20,3 | 9,2 | 33,1 |

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3

В залежності від отриманого результату визначаємо ймовірність настання банкрутства досліджуваного підприємства за допомогою спеціальної шкали (табл. 2.14).

Таблиця 2.14

Шкала визначення стану підприємства за моделлю О. Терещенка

| Граничне значення коефіцієнта | Стан підприємства |
|-------------------------------|------------------------------|
| $0 < Z < 1$ | Існує загроза банкрутства |
| $1 < Z < 2$ | Фінансова стійкість порушена |
| $Z > 2$ | Банкрутство не загрожує |

Відповідно до представленої моделі, за досліджуваний період підприємству банкрутство не загрозувало.

На основі отриманих даних сформуємо динаміку показників Альтмана, і Терещенка для ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр. (рис. 2.9).

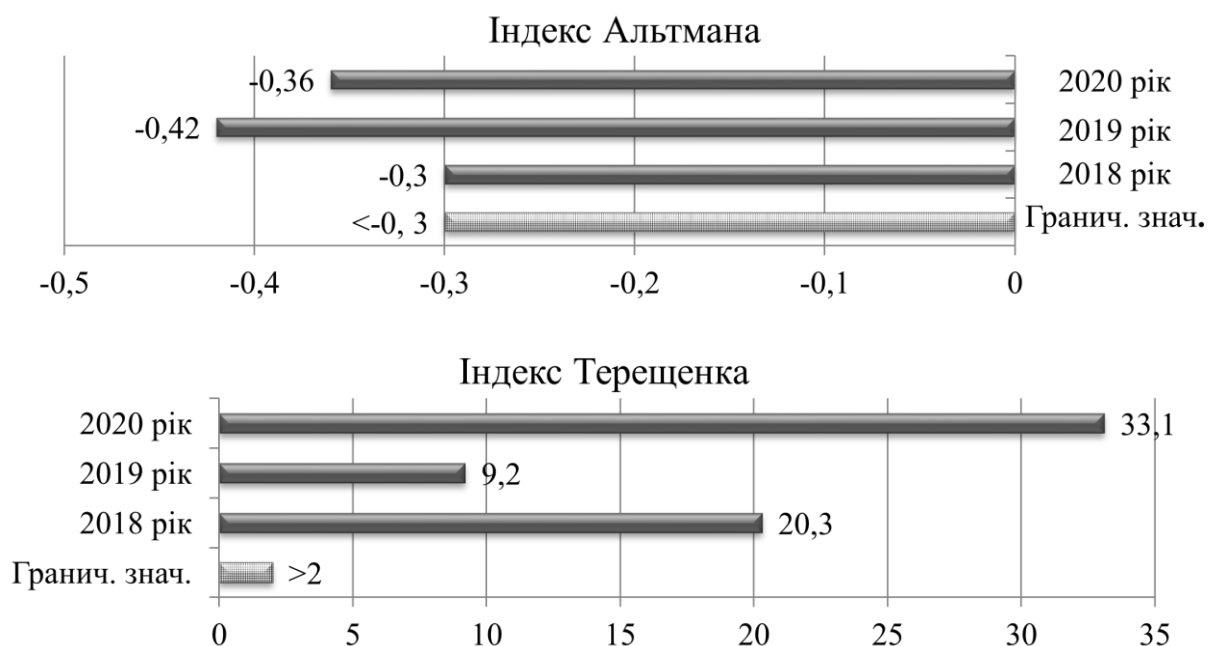


Рис. 2.9. Аналіз показників ймовірності банкрутства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр.

*Розраховано автором на основі додатків Д1, Д2, Д3

Таким чином, представлений аналіз результативності фінансово-господарської діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» за 2018-2020 рр. виявив, що поступово відбуваються структурні зміни активів і пасивів балансу, а також зростання прибутку, що свідчить про достатньо ефективну стратегію розвитку фірми. Збільшення власного капіталу, зростання чистого доходу, зменшення поточних зобов'язань, собівартості та ефективне управління витратами свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства та зміцнення позицій на ринку. Для визначення фінансового потенціалу підприємства за моделями оцінки ймовірності банкрутства і для отримання якісного та точного результату використовувалися декілька моделей, серед яких моделі відомих науковців Альтмана та Терещенка. Аналіз ймовірності банкрутства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» показав що можливість банкрутства підприємства на низькому рівні.

2.3. Дослідження та оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток та ефективність діяльності досліджуваного підприємства

Діагностика середовища ПП «ВТКФ Золотий Колосок» здійснюється з метою формування відповідної реакції на зміну певних чинників для досягнення сформульованих цілей і для розробки стратегії щодо впровадження заходів з удосконалення діяльності підприємства. Дослідження середовища проводиться за такими складовими: зовнішнє, яке охоплює макро- і мікрооточення, та внутрішнє середовище. Мікросередовище підприємства включає споживачів, постачальників, конкурентів та посередників. Тому проведемо дослідження кожної з цих груп.

Діяльність конкурентів безпосередньо впливає на ринкову поведінку і можливості існування фірми в умовах конкурентної боротьби та шляхи і методи змін нею своєї політики, тому проаналізуємо даний сегмент ринкового середовища (рис. 2.10).

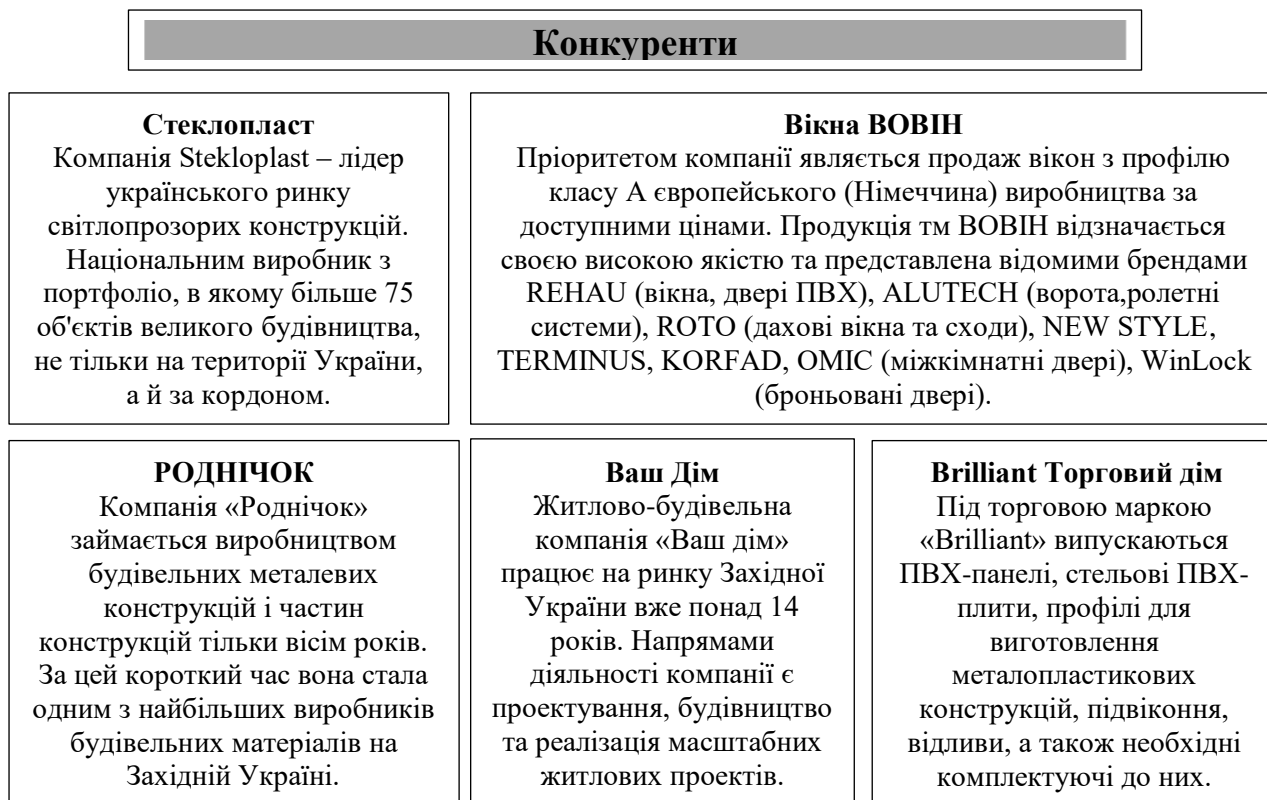


Рис. 2.10. Аналіз конкурентного середовища ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

*Складено автором на основі джерел [39-43]

Окрім того, на ринку існують компанії і з меншою часткою на ринку, проте вони також конкурують з базовим підприємством:

- 1) Чернівецька область: Фабрика вікон «Болена», «Вікно Плюс», «Софія Люкс», Салон-магазин «Від і до», «Вікна Центр», «Вікна-Стиль» та ін.
- 2) Івано-Франківська область: «Вікна 24», «Перший Віконний Завод», «Вікна PERFECT» та ін.
- 3) Закарпатська область: «Вікна Корса», «Віконда», VIKNAR'OFF та ін.

Оскільки, вибір ефективної ринкової стратегії ґрунтується на виявленні тих конкурентних переваг, завдяки яким ПП «ВТКФ Золотий колосок» зможе отримати ринкову силу, необхідно провести оцінку конкурентного профілю досліджуваного підприємства і основних його конкурентів (за 10-ти бальною системою: мінімальна оцінка - 1, максимальна - 10) (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

Конкурентний профіль ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Фактори конкурентоспроможності | | «Золотий Колосок» | «Stekloplast» | «Вікна ВОВІН» | «Brilliant Торговий дім» |
|--------------------------------|-------------------------|-------------------|---------------|---------------|--------------------------|
| № | | Середній бал | | | |
| 1. | Асортимент | 8 | 10 | 6 | 7 |
| 2. | Якість товару | 8 | 9 | 7 | 8 |
| 3. | Обслуговування | 10 | 8 | 8 | 7 |
| 4. | Гарантійний термін | 9 | 10 | 8 | 8 |
| 5. | Ціна | 8 | 7 | 9 | 9 |
| 6. | Канали збуту | 9 | 10 | 8 | 7 |
| 7. | Доставка товару клієнту | 10 | 10 | 10 | 9 |
| 8. | Реклама | 7 | 8 | 6 | 6 |
| Конкурентна сила | | 69 | 72 | 62 | 61 |

*Складено автором на основі джерел [39-43, 49]

Як бачимо, конкурентна сила підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» оцінюється в 69 балів. Лідером ринку є компанія «Стеклопласт», в свою чергу ПП «ВТКФ Золотий Колосок» випереджає ПП «Вікна ВОВІН» і «Brilliant Торговий дім» на 8 і 7 балів відповідно, та відстає від компанії «Стеклопласт» на 3 бали. Показник абсолютної конкурентної сили розраховується як алгебраїчна сума різниць між оцінками підприємства, що досліджується, і найвищими оцінками серед конкурентів ($C_{abc} = -2-1+2-1-1-1-1 = -5$). Абсолютна конкурентна сила підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» має від'ємне

значення та дорівнює - 5 балів (якщо порівнювати з другим конкурентом (-13) балів, з третім (-14) балів), тобто слабкі позиції перевищують сильні. На основі отриманих даних побудуємо матрицю конкурентного профілю (рис. 2.11).



Рис. 2.11. Матриця конкурентного профілю ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

Таким чином, конкуренція на ринку металопластикових вікон відчутна. Ринок сьогодні повністю структурований і кожний виробник має власну частку. ПП «ВТКФ Золотий Колосок» є достатньо конкурентоздатним підприємством. Головними критеріями, за якими ПП «ВТКФ Золотий Колосок» тримає провідні позиції є сервісне обслуговування, гарантійний термін і доставка товару клієнту.

Споживачі є основним і важливим елементом мікросередовища фірми, оскільки їх наявність визначає напрямки діяльності фірми і є умовою її виживання та розвитку. Підприємству необхідно постійно вивчати потреби та налагоджувати тісні зв'язки із своїми споживачами, адже максимальне задоволення потреб споживачів ПП «ВТКФ Золотий Колосок» – це кінцева мета підприємства.

Споживачі

Споживачі ПП «ВТКФ Золотий Колосок» – це у більшості фізичні особи (45% – переважно жінки від 30 років, з середнім і високим рівнем доходів), а також будівельні підприємства, що займаються будівництвом житлових та нежитлових будинків, приміщень, споруд та ін. (30%) і юридичні особи або державні установи (школи, медичні заклади) у Чернівецькій області (25%).

Рис. 2.12. Аналіз споживачів ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

Проаналізувавши відгуки клієнтів ПП «ВТКФ Золотий Колосок» (оцінка Google – 4.1) можна з впевненістю сказати, що споживач переважно задоволений покупкою товару на досліджуваному підприємстві.

Важливою складовою ефективного функціонування підприємства є вибір постачальників. Обираючи постачальників матеріально-технічних ресурсів, враховується цілий ряд факторів, у тому числі: відповідність виробничого потенціалу постачальників потребі підприємства в матеріалах, їх якість і ціну, ділову репутацію постачальника та швидкість поставок, умови оплати, тощо. Ці характеристики постачальників всебічно аналізуються й обирається той партнер, який забезпечує найкращі умови постачання.

Основні постачальники ПП «ВТКФ Золотий Колосок» представлені на рисунку 2.13.



Рис. 2.13. Постачальники матеріальних ресурсів
ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

*Складено автором на основі джерел [49, 44-48]

Підприємство збут продукції здійснює через змішаний канал збуту, що складається з прямого каналу розподілу та каналу першого рівня. На даний момент ПП «ВТКФ Золотий Колосок» широко співпрацює з дилерами по всіх областях на Західній Україні (Чернівецька, Івано-Франківська, Закарпатська області). По мірі розширення частки ринку і зростання популярності торгової марки, фірмою планується розширити число збутових посередників. Дилери ПП «ВТКФ Золотий Колосок»:

- 1) «Еліт вікно». Івано-Франківська обл. м. Снятин, вул. Шевченка, 4-Г;
- 2) «Золота копійка». м. Тлумач, вул. О. Кобилянської, 2;
- 3) «Світлиця». м. Мукачеве, вул. Миру, 10;
- 4) «Чернівецьке будівельне управління №5» м. Чернівці, вул. Миколаївська, 36-К;
- 5) ПП будівельна фірма «Фенікс». м. Снятин, вул. Шевченка, 15.
- 6) Губчук Михайло. Івано-Франківська обл., Косівський р-н, с. Розтоки; Івано-Франківська обл., Верховинський р-н, с. Білоберізка;
- 7) Романюк Роман. Івано-Франківська обл., м. Коломия, вул. Мазепи
- 8) DAN NIKIFOREAN. Адреса: België;
- 9) NELSON RODRIGUES. Адреса: Alto dos Caliços, Albufeira, Portugal.

ПП «ВТКФ Золотий Колосок» також необхідно враховувати основні чинники (макросередовище), які можуть впливати на ефективність діяльності підприємства (див. рис. 1.2).

1. Економічні чинники. Вплив економічних чинників передусім виявляється через рівень добробуту покупців. Простіше кажучи, якщо люди заробляють менше грошей, ймовірно, вони і витратять менше на різні товари. В зв'язку з нестабільністю ситуації в країні та світі в 2020 році ринок ПВХ-профілів стикнувся з такою проблемою, як підняття цін на комплектуючі. Відповідно, коливання цін на ринку комплектуючих, пропорційно відбилось на ціноутворенні ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

2. Демографічні чинники (Вік). В основному, активними покупцями є люди у віці 25-40 років, переважно сім'ї, які у даний час займаються питаннями

облаштування квартири чи будинку. Все менше покупців, яким більше 55 років, а молодим людям до 25 років ще рано купувати даний вид товару, оскільки вони ще не заробляють достатньо, а в більшості і зовсім не мають своєї оселі.

3. Географічні чинники. Географічні чинники грають велику роль в прийнятті рішень про купівлю. Для споживачів важливо де знаходяться найближчі для них офіси продажу виробів з ПВХ, де можна подивитися зразки товарів, в яких районах міста і області.

4. Соціальні чинники. Основний клієнт – це середній клас з доходом близько 25 тисяч гривень на сім'ю, які можуть купити кілька вікон або разово, або поетапно. На досліджуваному ринку ПВХ-профілів зростання доходів означає можливість проведення середнього ремонту, в рамках якого можлива також заміна вікон.

5. Природно-кліматичні чинники. Бажання людей зробити ремонтні роботи припадають на період їх відпусток, а оскільки більшість людей вибирають літні періоди, то роботи плануються зазвичай на літо. Як підсумок, найбільш сприятливим періодом для монтажу пластикових вікон є період закінчення весни і до завершення теплих періодів. Ажіотажу на вікна в кінці весняного сезону ще немає, що пояснюється поступовим зростанням попиту і, в зв'язку з цим, пропозиції.

Комплексно оцінити вплив зовнішнього і внутрішнього середовища ПП «ВТКФ Золотий Колосок» можна методом SWOT-аналізу (табл. 2.16).

Таблиця 2.16

SWOT-аналіз ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Сильні сторони | Можливості |
|---|---|
| 1. Якість передпродажного обслуговування 2. Широкий асортимент 3. Єдиний склад продукції 4. Сучасне обладнання 5. Власне автоматизоване виробництво 6. Якість виготовлення продукції 7. Наявність сайту 8. Мережа центрів продажів в містах Чернівецької, Івано-Франківської і Закарпатської областях. | 1. Вихід на нові ринки 2. Розширення асортиментної лінії 3. Вертикальна інтеграція 4. Прийом замовлень від великих будівельних компаній 5. Зростання доходів покупців, що збільшить суму їх витрат на поліпшення житлових умов і як наслідок покупку ПВХ-виробів 6. Пошук нових партнерів. |

Продовж. табл. 2.16

| Слабкі сторони | Загрози |
|--|---|
| 1.Додаткові транспортні витрати 2. На ринку багато конкурентів 3.Невисокий рівень використання Internet-технологій; 4.Висока вартість просування товару і малорекламна політика. 5. Відсутність оновлення асортименту і наявність проблемних видів продукції | 1. Можливість появи нових конкурентів 2. Реклама фірм-конкурентів більш ефективна 3. Зростання цін на послуги рекламних агентств 4. Сезонні коливання попиту на товар. 5. Зростання цін на матеріали. |

Таким чином згідно проведеного SWOT-аналізу діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» з'ясовано, що підприємство має велику кількість сильних сторін, які може в подальшому використати для формування нової стратегії розвитку. Спираючись на проведений аналіз можна зазначити, що за допомогою сильних сторін та можливостей, галузь може зменшити негативний вплив загроз та зміцнити слабкі сторони і тим самим вивести виробництво на більш конкурентоспроможний рівень.

Тепер скористаємося наступним поширеним методом стратегічного аналізу «Відносна частка ринку – Темп зростання ринку» і проведемо даний аналіз для ПП «ВТКФ Золотий колосок» (рис. 2.14).

В основному, «собаки» – це продукти, які знаходяться на кінцевому етапі свого життєвого циклу, і які потребують додаткових інвестицій для збереження своїх позицій. Для досліджуваного підприємства такими товарами є склопакети і пластикові підвіконня (рис.2.17). ПП «ВТКФ Золотий Колосок» займає значне становище з їх продажу, проте ринок цих товарів має тенденцію до скорочення, тобто подальша їх реалізація не лише не приносить прибутків, але й може завдати збитків.

«Важкі діти» – це товари, які мають слабкий вплив на ринок в галузі, що розвивається. Для фірми такими продуктами є арки і зимові сади (рис. 2.14). У підприємства є один шлях: інвестувати в ці СГП, щоб зміцнити позиції на перспективних ринках і перетворити «важких дітей» у «зірок».

«Зірки» – це продукти, які займають відносно велику частку на ринку, що швидко розвивається, тут потрібно здійснювати інвестиції, щоб не втратити

лідуючих позицій. Для ПП «ВТКФ Золотий Колосок» таким товарами є алюмінієві конструкції та фасадні системи (рис. 2.14). Вони є конкурентоспроможними навіть порівняно з зарубіжними виробниками. Фірмі потрібно намагатися зберегти або збільшити частку цього СГП на ринку для того, щоб він згодом перетворився на «дійну корову». Це можна здійснити шляхом зменшення матеріало- та трудомісткості, а також зниження ціни.

«Дійні корови» – це товари, що були «зірками» у минулому, і які сьогодні забезпечують фірмі достатній прибуток для збереження на ринку свого конкурентного положення. Такими товарами є металопластикові вікна і двері, тобто один з основних видів продукції підприємства (рис. 2.14).



Рис. 2.14. БКГ-аналіз ПП «ВТКФ Золотий Колосок»*

*дані були зібрані під час проходження переддипломної практики, які базуються на досвіді досліджуваного підприємства з врахуванням думки експертів (опитування старшого офіс-менеджера і бухгалтера)

Для більш повної характеристики внутрішнього середовища та господарських підрозділів підприємства, а також для більш повної характеристики стратегічних альтернатив ПП «ВТКФ Золотий Колосок», проаналізуємо портфель даного підприємства за допомогою матриці Мак-Кінсі [13, с. 232].

Першим етапом буде виділення в складі господарського портфеля окремих стратегічних бізнес-підрозділів. Такими є напрямки:

- профіль ROPLASTO;
- профіль SCHUCO.

Далі сформуємо показники за факторами «привабливість ринку» і «конкурентоспроможність певного СБП».

Показники привабливості ринку металопластикових віконних систем: місткість ринку, річний темп зростання ринку, рентабельність, рівень конкуренції, бар'єри входу на ринок.

Показники конкурентоспроможності СБП: ринкова частка, якість товару, імідж торгової марки, ціна, ефективність системи товароруку, матеріально-технічне забезпечення, дослідницька забезпеченість, кадрова забезпеченість.

Далі для кожного показника визначаються коефіцієнти вагомості, які змінюються від 0,01 до 0,99. Встановлюючи коефіцієнти вагомості, приймаємо вагу фактора за одиницю (1,00). Коефіцієнти вагомості кожного показника визначаємо на основі його значущості для розміру фактора.

Для кожного показника визначається бальна оцінка. Вона встановлюється в діапазоні від одного до п'яти і характеризує ступінь задоволеності стану показника. Найбільш низькою є оцінка «1», високою – «5».

За кожним показником визначається загальна оцінка шляхом множення коефіцієнта вагомості на бальну оцінку. Загальні оцінки підсумовуються в межах кожного фактору, і таким чином, отримується загальна оцінка по фактору.

Результати розрахунків для напрямів ROPLASTO і SCHUCO представимо відповідно у табл. 2.17, табл. 2.18.

Таблиця 2.17

Загальна оцінка напрямку ROPLASTO ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Показники | Коефіцієнт вагомості | Бал | Загальна оцінка |
|--|----------------------|-----|-----------------|
| Місткість ринку | 0,2 | 4 | 0,8 |
| Річний темп зростання ринку | 0,35 | 5 | 1,75 |
| Рентабельність | 0,12 | 2 | 0,24 |
| Рівень конкуренції | 0,28 | 3 | 0,84 |
| Бар'єри входження на ринок | 0,05 | 3 | 0,15 |
| Всього по фактору «привабливість ринку» | 1,00 | | 3,78 |
| Ринкова частка | 0,17 | 2 | 0,34 |
| Якість товару | 0,2 | 4 | 0,8 |
| Імідж торгової марки | 0,1 | 4 | 0,4 |
| Ціна | 0,2 | 4 | 0,8 |
| Ефективність системи збуту | 0,1 | 3 | 0,3 |
| Матеріально-технічне забезпечення | 0,08 | 4 | 0,32 |

Продовж. табл. 2.17

| | | | |
|---|-------------|---|-------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Дослідницька забезпеченість | 0,07 | 3 | 0,21 |
| Кадрова забезпеченість | 0,08 | 4 | 0,32 |
| Всього по фактору «конкурентоспроможність СБП» | 1,00 | | 3,49 |

Таблиця 2.18

Загальна оцінка напрямку SCHUCO ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Показники | Коефіцієнт вагомості | Бал | Загальна оцінка |
|---|----------------------|-----|-----------------|
| Місткість ринку | 0,2 | 4 | 0,8 |
| Річний темп зростання ринку | 0,35 | 5 | 1,75 |
| Прибутковість | 0,18 | 3 | 0,54 |
| Рівень конкуренції | 0,22 | 2 | 0,44 |
| Бар'єри входження на ринок | 0,05 | 3 | 0,15 |
| Всього по фактору «привабливість ринку» | 1,00 | | 3,68 |
| Ринкова частка | 0,22 | 3 | 0,66 |
| Якість товару | 0,16 | 5 | 0,8 |
| Імідж торгової марки | 0,18 | 4 | 0,72 |
| Ціна | 0,2 | 4 | 0,8 |
| Ефективність системи збуту | 0,06 | 3 | 0,18 |
| Матеріально-технічне забезпечення | 0,1 | 5 | 0,5 |
| Дослідницька забезпеченість | 0,04 | 3 | 0,12 |
| Кадрова забезпеченість | 0,04 | 4 | 0,16 |
| Всього по фактору «конкурентоспроможність СБП» | 1,00 | | 3,94 |

На вертикальній лінії матриці відкладаємо оцінку фактору «привабливість ринку» в діапазоні від «1» до «5», на горизонтальній – оцінку фактору «конкурентоспроможність СБП» в межах від «5» до «1». Поле поділяємо на 9 квадратів (рис. 2.15). За матрицею McKinsey:

– СБП профілю SCHUCO характеризується високою привабливістю ринку і сильним конкурентним становищем, отже доцільною є стратегія концентрації зусиль на збереженні сильних сторін за рахунок інвестицій в розвиток;

– СБП профілю ROPLASTO також знаходиться в зоні зростання, проте, він позиціонується як висока привабливість ринку/середня конкурентна позиція. У цьому випадку, доцільною є стратегія вибіркового розвитку сильних та захист слабких сторін.

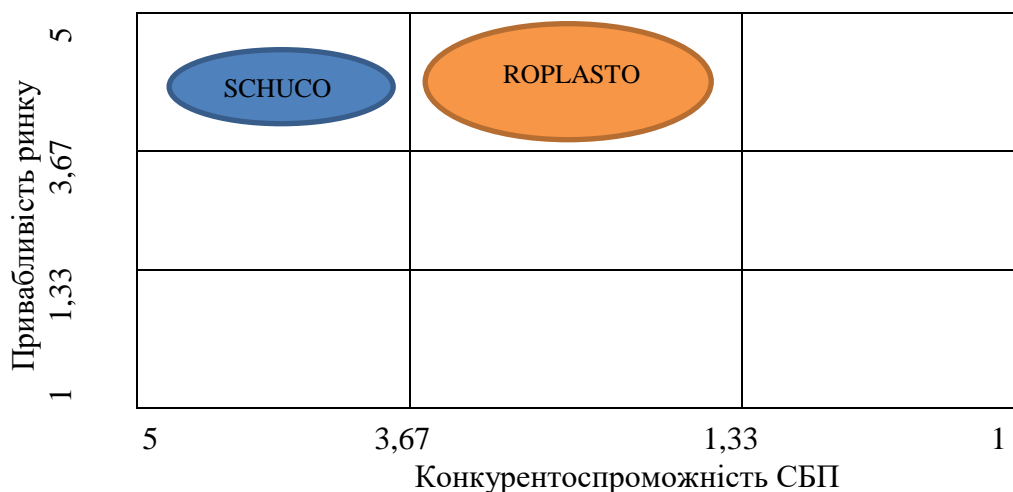


Рис. 2.15. Матриця McKinsey-GE для стратегічних бізнес-підрозділів ROPLASTO і SCHUCO ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

Таким чином, головним елементом вибору ефективного стратегічного положення підприємства на ринку і визначення впливу основних елементів мікросередовища ПП «ВТКФ Золотий Колосок» є точне прогнозування змін, які будуть відбуватися як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі, що стане інформаційною основою для прийняття ефективних управлінських рішень. Підприємство має вищий рівень конкурентоспроможності, порівняно з найближчими конкурентами ПП «Вікна ВОВІН» і «Brilliant Торговий дім» та відстає від компанії «Стеклопласт». Тому, ПП «ВТКФ Золотий колосок» доцільно підвищувати ефективність управління фінансово-господарською діяльністю. Бачимо, що негативним для підприємства є наявність слабких сторін і проблемних стратегічних бізнес-одиниць. Проте є сильні сторони, такі як якість передпродажного обслуговування, широкий асортимент продукції, широка дилерська мережа. Регулярне використання усіх методів аналізу впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, дасть можливість підприємству ПП «ВТКФ Золотий колосок» долати усі загрози і перетворювати свої можливості у потенціал для більш ефективного функціонування підприємства.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПП «ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК» ДЛЯ РОЗШИРЕННЯ ЙОГО РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

3.1. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства

Оцінка ефективності функціонування діяльності підприємства на основі показників результативності основних аспектів господарської діяльності фірми, дає змогу не тільки зрозуміти, яким способом отриманий даний результат, але і знайти шляхи його підвищення.

Комплексна оцінка діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок», що була проведена за 2018-2020 рр., довела що проблем пов'язаних з економічною складовою на підприємстві як таких немає. Це добре, оскільки показує, що фірма потрохи розвивається, поступово нарощує свій прибуток, є лояльною до клієнтів та налагоджує зв'язки з новими партнерами. Однак, для того, щоб підприємство і надалі ефективно зростало та розвивалося, потрібно регулярно удосконалювати бізнес-процеси фірми та розширювати асортимент послуг і продуктів ПП «ВТКФ Золотий Колосок», що зміцнить конкурентні позиції підприємства на ринку.

Для того щоб забезпечити провідні позиції підприємства на ринку, на сьогодні важливим стратегічним завданням є випередження конкурентів у впровадженні нових видів товарів, нового дизайну, нової технології, нового рівня витрат виробництва, нових цін, нововведень у системі розподілу і збуту, тощо. Ринок металопластикових віконних систем зараз знаходиться на такій стадії науково-технічної зрілості, що може стати полігоном для вирішення наукової задачі розробки теоретико-методичних положень формування інноваційних конкурентних стратегій підприємства.

Шляхом отримання конкурентних переваг на ринку металопластикових вікон для досліджуваного ПП «ВТКФ Золотий Колосок» є стратегія лідерство

за витратами. Але при застосуванні даної стратегії, не треба забувати й про інші способи завоювання покупця. На основі стратегії лідерство за витратами сформовано такі стратегічні цілі і напрями ПП «ВТКФ Золотий Колосок», що вказані у табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Опис цілей ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| № | Ціль | Засоби досягнення |
|----|--|--|
| 1. | Пошук унікальних ідей для реалізації будівельних проектів транспортування, монтування і демонтування металопластикових і алюмінієвих конструкцій, їх налагодження, а також реалізації. | Створення товарів із застосуванням індивідуального підходу до кожного споживача, включаючи задоволення потреб окремих груп населення (інваліди та особи, які отримують державну соціальну допомогу). Сервісне обслуговування з особливими характеристиками під замовлення. Наприклад, миття вікон, балконів, підвіконня та інших металопластикових конструкцій. Розробка технічних рішень під конкретний об'єкт. |
| 2. | Легкість застосування ПВХ вікон та простота монтажу | Проведення безкоштовних консультацій, майстер-класів, наявність інформаційних сайтів і сторінок в Інтернеті. |
| 3. | Зменшення витрат на операційну діяльність | Зменшення ціни при комплексному обладнанні виробничого приміщення (опалення). Пошук нових постачальників більш дешевших матеріалів. |
| 4. | Збільшення продуктивності праці трудового персоналу | Матеріальна і нематеріальна мотивація працівників, реструктуризація персоналу. |

Для чіткого позиціонування підприємства на ринку і визначення ефективних напрямів його роботи з використанням існуючих резервів у майбутньому, проаналізуємо переваги послуг ПП «ВТКФ Золотий Колосок»:

1. Партнери підприємства – європейські виробники та лідери ринку (додаток Ж).

2. Зручність. Оформити замовлення можна одним із зручних способів: вдома, під час проведення замірів спеціалістом або ж завітавши до салону.

3. Монтаж. Вікна та двері встановлюються за технологією «євромонтаж», використовуючи спеціальні гідро- та пароізоляційні плівки. Ця технологія ізолює відкосою, що запобігає появі плісняви на них та зменшує втрату тепла приміщення.

4. Енергозбереження. В асортименті фірми є вікна з 5-ти і 6-ти камерних ПВХ-профілів TROCAL та енергозберігаючими склопакетами, а броньовані двері – з системою утеплення.

5. Асортимент. Асортимент великий: пластикові вікна, двері металопластикові та входні броньовані, гаражні автоматичні ворота, алюмінієві конструкції, підвіконня, карнизи, ролоштори, жалюзі: вертикальні, горизонтальні, день-ніч, пліссе та інші.

6. Гарантія якості:

- високий опір вітровим навантаженням, завдяки ширині наплаву 14 мм;
- покращена система водовідведення, завдяки гладкому похилому фальцю в рамі та стулці;

- хороша герметичність і водонепроникність, завдяки наявності сірого TPV ущільнювача;

- гарантія на виробі 5-10 років.

7. Продукція підприємства гармонійно доповнить будь-який інтер'єр, завдяки ламінації, що імітує текстуру дерева.

8. 29 років досвіду.

9. Якісне сервісне обслуговування.

Отже, як бачимо, конкурентні переваги ПП «ВТКФ Золотий Колосок» включають досвід та ресурсний потенціал фірми, зокрема у виготовленні, транспортуванні, монтуванні і демонтуванні конструкцій, їх налагодженні, а також реалізації продукції.

У свою чергу, існує таке визначення як загальні резерви підвищення економічної ефективності, тобто ті, без яких неможливе реальне планування й оптимізація виробничого процесу. Розглянемо основні з них.

По-перше, це асортимент і структура продукції. Очевидно, що підприємство самостійно обирає яку продукцію випускати і її найбільш оптимальний обсяг. Однак, ефективність результатів буде залежати не стільки від внутрішніх резервів самого підприємства, скільки від потреб його споживачів. Тому асортимент і структура продукції повинні враховувати саме

побажання споживача.

Т. Левітт відзначав, що цільовий сегмент ринку (споживача) необхідно обирати саме на першому рівні товару – товару за задумом і стверджував, що «споживач здійснює пошук не товару, а вирішення власної проблеми, а вже вона усувається за допомогою товару» [13, с.208]. Оскільки маркетинг є одним з основних інструментів підвищення ефективності функціонування підприємства, проаналізуємо концепцію трьох рівнів товару на досліджуваному підприємстві для визначення структури продукції (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Три рівні товару на ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Рівень товару | Характеристика |
|-----------------------------|---|
| Товар за задумом | Віконний профіль, як товар за задумом, є базовим складовим елементом для виробництва вікон і дверей. Профіль з ПВХ забезпечує високий ступінь шумо- та теплоізоляції, стійкість до механічних ушкоджень та дії атмосферного тиску. Сучасні технології дозволяють виготовляти вікна, балкони й двері різних форм, розмірів і кольорів. |
| Товар у реальному виконанні | Профіль ROPLASTO 6002: <ul style="list-style-type: none"> – 6 теплоізоляційних камер при монтажній глибині 58 мм; – доступна ціна, розрахована на масового споживача; – додаткова економія витрат при експлуатації; – розраховані на різні кліматичні умови і стійкі до погодних змін; – ефективне поєднання інновацій та доступності; – екологічно чистий склад; – виняткові теплоізоляційні властивості в своєму класі. Профіль ROPLASTO AD 70: <ul style="list-style-type: none"> – показники захисту від холоду і шуму без компромісів відповідають сучасним вимогам по енергоефективності; – преміальна німецька якість; – гарантія стійкості кольору профілів до зовнішніх впливів; – покращені теплоізоляційні властивості. |
| Товар з підкріпленням | ПП «ВТКФ Золотий колосок» виконує повний комплекс робіт: <ul style="list-style-type: none"> – доставка готових вікон замовнику; – виїзд майстра для замірів та визначення дизайну вікон; – монтаж нових вікон; – демонтаж старих вікон та їх вивіз; – регулювання вікон на місці. |

Аналізуючи структуру товарів ПП «ВТКФ Золотий колосок», робимо висновок, що використовуючи три рівні товару для кожної одиниці продукції

підприємства, можна удосконалити асортимент і освоїти нові види продукції.

Другим, важливим фактором, є якість виробленої продукції. Зрозуміло, що якими би резервами збільшення випуску і оновлення продукції не володіло підприємство, її низька якість не дозволить підвищити ефективність його діяльності. Тобто, без постійного контролю якості продукції неможлива ефективна діяльність будь-якого підприємства. Проведемо аналіз якості основної продукції ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

Пластикові вікна сьогодні – обов'язковий атрибут практично будь-якої будівлі, як житлової, так і промислової. До них пред'являється цілий ряд вимог: вони повинні зберігати якість протягом багатьох років, забезпечувати безпеку, мати сучасний дизайн, володіти надійною звукоізоляцією, високою герметичністю і прекрасними теплозахисними властивостями.

Політика компанії ПП «ВТКФ Золотий Колосок» чітко орієнтована на досягнення високої якості продукції, що випускається. На заводі існує суворая система контролю якості, що дозволяє ще на стадії виробничого процесу визначити необхідне навантаження на конструкцію. Асортимент постійно розширюється, компанія пропонує тільки якісні, перевірені часом, екологічно чисті вироби. ПП «ВТКФ Золотий Колосок» здобуло репутацію надійного партнера, який гарантує відмінний сервіс і чітке виконання домовленостей.

Конструкторським відділом набутий великий досвід у проектуванні складних конструкцій, а виробничий відділ, дозволяє виконати проект будь-якої складності. Власні бригади висококваліфікованих монтажників виконують під суворим контролем конструкторського відділу монтаж конструкцій – це дозволяє оптимізувати и скоротити термін здачі об'єкта.

Металопластикові вікна ПП «ВТКФ Золотий Колосок» мають досить високу якість, що підтверджено великою кількістю сертифікатів відповідності ISO 9001 (додаток 3).

Виділимо основні переваги та недоліки металопластикових вікон ПП «ВТКФ Золотий Колосок», що дасть нам змогу оцінити якість даної продукції (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Переваги і недоліки основної продукції ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| Переваги | Недоліки |
|--|---|
| 1. Простота, швидкість і зручність. Пластикові вікна встановлюють всього за один день. | 1. Складність ремонту у разі потреби. |
| 2. Відсутність протягів. Опір повітропроникності у пластикових вікон в 20 разів вище, ніж у дерев'яних. | 2. Головний недолік – відсутність природної вентиляції в приміщенні. |
| 3. Висока теплоізоляція. Вона забезпечується достатньою товщиною віконного профілю, наявністю камер в склопакеті і низька теплопровідність використаних матеріалів. | 3. Найголовніша проблема пластикових вікон – конденсат. Це зворотна сторона їх герметичності. Волога, накопичуючись у квартирі, осідає на холодних поверхнях. |
| 4. Висока звукоізоляційна здатність. Пластикові багатокамерні пакети глушать не тільки шуми, але і вібрацію. | 4. Раз на півроку доводиться змащувати рухомі частини вікна машинним маслом. Із такою ж періодичністю треба чистити водовідвідні канали та гумові ущільнювачі. |
| 5. Зручна сучасна фурнітура. Як правило, пропонується кілька видів фурнітури, з яких можна вибрати найбільш кращий варіант. Зручність полягає в численних можливостях відкривання вікон. | 5. Велика залежність якості вікна від правильної збірки та установки. Необхідно пам'ятати, що профілі з ПВХ – складна конструкція, тому завжди потрібно перевіряти, щоб були всі комплектуючі були зібрані. |
| 6. Перевагою, безсумнівно, є і можливість індивідуального дизайну вікон або дверей, надання їм бажаних особливостей форми віконного отвору. | 6. ПВХ-вікна електростатичні і притягують пил. |
| 7. Довговічність металопластикових вікон і дверей. Гарантії на сам склопакет складають від 30 до 40 років, на монтаж і фурнітуру - не менше 5-10 років. | 7. Коефіцієнт розширення ПВХ-профілю досить великий. Це означає, що в сильну спеку пластикове вікно занадто розширюється, а в люті морози занадто стискається. |

Таким чином, основними резервами підвищення ефективності підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» є якісне виробництво металопластикової продукції (з врахуванням недоліків споживчих властивостей продукту), широкий асортимент товару з різною комплектацією (товар з підкріпленням), використання ключових переваг у боротьбі з конкурентами (співробітництво з іноземними партнерами для виходу на нові ринки збуту). Тому однією з головних передумов підвищення ефективності функціонування діяльності підприємства і його ринкових можливостей є вибір ефективної

конкурентної стратегії, а також володіння знаннями про особливості продукції підприємства і її конкурентні переваги. Ці знання надають підприємству шанс за умов жорсткої конкурентної боротьби найбільш раціонально та ефективно реалізувати власний виробничий потенціал та досягти кінцевої мети: забезпечення прибутковості підприємства та його розвитку.

3.2. Розробка та впровадження заходів щодо удосконалення діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

Шляхи підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності, у свою чергу, потребують розробки комплексу конкретних заходів щодо зростання ефективності виробництва в заданих напрямках.

Проведений аналіз ПП «ВТКФ Золотий колосок» у попередніх розділах дозволив виявити наступні слабкі сторони в діяльності фірми:

- недостатній рівень інформаційних технологій;
- конкурентоспроможність фірми;
- наявність проблемних стратегічних бізнес-одиниць;
- низька ефективність маркетингових комунікацій;
- відсутність ліквідних активів.

Заходи покращення діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» націлені на рішення перерахованих вище проблем за допомогою розробки програми, виконання якої призведе до зміцнення конкурентних позицій фірми на ринку металопластикових виробів Чернівецької області. Програма орієнтована на найбільш важливі аспекти розвитку фірми, на ті сфери діяльності, які найбільш значимі для підприємства в конкурентній боротьбі. З метою удосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства ПП «ВТКФ Золотий колосок» пропонується використовувати наступні інструменти щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Для зміни рівня інформаційних технологій рекомендується застосовувати

прогресивні форми організації виробництва і праці (комп'ютеризація та автоматизація) і закупити більш прогресивне обладнання. Впровадження нових інформаційних технологій в управлінську діяльність дасть змогу не тільки автоматизувати методи опрацювання інформації, але і організувати інформаційно-комунікативний процес на якісно новому рівні.

Одними з головних компонентів розвитку інформаційних технологій на підприємствах стали інформаційні системи (ІС), які проникають у всі функції бізнесу й ефективно пов'язують їх. На ПП «ВТКФ Золотий Колосок» доцільно почати використовувати такі системи як:

- 1) MRP – планування матеріальних потреб,
- 2) ERP – планування ресурсів підприємства.
- 3) SCM – управління каналами постачання;
- 4) PDM – управління збиранням виробів;
- 5) CAD/CAM – автоматизоване проектування та виробництво.

Використання ІС фірмою ПП «ВТКФ Золотий Колосок» покаже ступінь сучасності підготовки її адміністрації й управління. Дані системи вирішуватимуть наступні завдання:

- обробка даних про операції фірми;
- створення періодичних контрольних звітів про стан справ у фірмі;
- отримання відповідей на поточні запити й оформлення їх у вигляді паперових документів або звітів.

Підвищення ефективності підприємства завдяки використанню управлінської інформаційної системи починатиметься з вищого рівня управління. Головний керівник фірми повинен бачити перспективу її розвитку з урахуванням того внеску, який можуть зробити інформаційні технології.

Одна з найважливіших умов у досягненні хороших результатів щодо підвищення якості інформаційних технологій, як і функціонування діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» загалом, є підготовка та навчання робітників підприємства, оскільки персонал – це ключовий фактор. Тому важливо постійно займатись навчанням робочого персоналу, підвищенням їх

кваліфікації та розвиток. Для цього необхідно надавати можливість людям відвідувати різноманітні курси та тренінги з використання ІС. Правильне навчання персоналу і вкладення інвестицій у інформаційні ресурси дозволить якнайшвидше ефективно впровадити нову систему інформаційних технологій і тим самим покращити її рівень.

Що стосується конкурентоспроможності ПП «ВТКФ Золотий Колосок», то до заходів її покращення пропонуємо враховувати:

1) посилення заходів по просуванню товару на ринку (надання додаткових послуг, проведення майстер-класів, спонсорування сільських та міських заходів, укладання договорів з державними установами соціального характеру, знизити ціни на продукцію, продавати товар через більшу кількість торгових посередників);

2) упровадження прогресивних ресурсозберігаючих технологій (використання термоскла, що виробляється за технологією заповнення склопакета інертними газами та його правильною герметизацією, що запобігає витоку газового заповнення; використання енергозберігаючих склопакетів, що діють за принципом теплового щита (дзеркала)).

3) удосконалення процесів виготовлення основних видів продукції підприємства і зміна розміру інвестицій в розробку та збут продукції (впровадження системи мікропровітрювання для вікна – механізм REGEL-AIR (виробник КВЕ), що дозволяє оновлювати повітря, не відкриваючи вікно, завдяки спеціальному клапану, який автоматично визначає тиск вітру);

4) розширення асортименту товарів та послуг (виготовлення вітражів, виробництво дизайнерської фурнітури, клінінгове обслуговування придбаного товару, тощо).

Це дозволить підприємству зміцнити свої конкурентні позиції, тим самим забезпечивши собі нових клієнтів та розширення частки на ринку продукції в Україні.

Необхідно зазначити, що на конкурентоспроможність базового підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок», так чи інакше, впливає наявність

проблемних СБО (деякі види продукції) і щоб уникнути загрози збитковості виробництва потрібно вжити певних заходів:

- оптимізація структури асортименту (покращення проблемних видів продукції, таких як арки чи зимові сади і розширення частки ринку);

- ліквідації проблемних етапів у виробничому процесі (наприклад, застосування універсального армуючого профілю в раму, стулку та імпост, застосування універсального ущільнювача робить профільні системи технологічно простими в обробці);

- комплексне використання і покращання якості сировини (співпраця з новими постачальниками, використання інноваційних методів обробки матеріалів);

- створення оптимальних обсягів виробничих запасів;

- пошук дилерів і вихід на нові ринки (Вінницька, Івано-Франківська, Тернопільська, Хмельницька області).

Для того, щоб позбутися проблеми недостатньої ефективності маркетингових комунікацій, перш за все, варто переглянути маркетингову політику підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

Спочатку, можна рекомендувати сформувати відділ маркетингу на підприємстві, адже просування і реклама відіграють не останню роль у збільшенні прибутків фірми. Для цього необхідно знайти кваліфікованого спеціаліста у сфері SMM та SEO-оптимізації. І вже ця людина займеться безпосереднім просуванням продукції та підприємства на ринку.

Першочерговими завданнями відділу маркетингу для покращення маркетингової політики ПП «ВТКФ Золотий колосок» мають стати:

1. Удосконалення маркетингової діяльності фірми (підтримка роботи сайту фірми, проведення виставок, акцій, сервісна підтримка). Для клієнтів важливо отримувати технічні знання з обробки та можливостей монтажу готових систем.

2. Проведення рекламної кампанії (реклама в Інтернеті, на біл-бордах, на радіо, створення гарячої лінії для клієнтів). Зосередитись потрібно саме на

аудіовізуальних засобах. Їх застосування буде найбільш дієвим у місцях, де проходять певні тематичні виставки (будівельні або віконні виставки, наприклад: InterBuildExpo, виставка «Енергозбереження. Будівництво» в м. Чернівці). Такі заходи – це масштабний майданчик для пошуку клієнтської бази, адже на відміну від, наприклад, реклами у транспорті, тут є велике скупчення потенційних великих покупців, типу будівельних компаній та масштабних забудовників.

3. Удосконалення зв'язків із зовнішнім середовищем. Для освоєння нових ринків збуту своєї продукції, для максимального збільшення товарного та фінансового обігу, якнайшвидшої побудови продуктивної та виробничої системи комплексного обслуговування своїх споживачів, підприємству необхідно формувати більш широку дилерську мережу.

Відсутність ліквідних активів може призвести до проблем із поточними виплатами та зашкодити діловій репутації ПП «ВТКФ Золотий Колосок», що в свою чергу не дасть підприємству ефективно розвиватися. Для того щоб уникнути цієї проблеми запропонуємо:

- провести аналіз ресурсомісткості кожного товару за стадіями його життєвого циклу і впровадити систему ERP;
- активізувати ведення рахунків у банку і збільшити обсяги готівкових коштів;
- отримати довгострокове фінансування або здійснити пошук інвестицій;
- оптимізувати виробництво (скорочення кількості невстановленого обладнання, недопущення його простоїв);
- пошук додаткових джерел доходів (наприклад, реалізація програми по утилізації та продажу відходів)
- продати певну частину активів;

У складні для підприємства часи для погашення кредиторської заборгованості та розрахунків з постачальниками можна використовувати прибуток.

Запропоновані заходи раціоналізують грошові потоки підприємства ПП

«ВТКФ Золотий Колосок» та призведуть до збільшення обсягів ліквідних активів.

Таким чином, реалізація даної програми дає ряд переваг фірмі в конкурентній боротьбі і сприяє подальшому розвитку і розширенню сфер діяльності на ринку металопластикових конструкцій.

3.3. Економічне обґрунтування доцільності реалізації проекту по утилізації відходів ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

Так як у сучасних ринкових умовах існує необхідність постійного удосконалення та збільшення свого авторитету, компанії намагаються всіма можливими способами залучити все більше нових клієнтів і переманити їх від конкурентів більш вигідними умовами. Сучасний споживач віддає перевагу тим компаніям, які дбають про природу. Тому ПП «ВТКФ Золотий Колосок» варто стати одним із таких підприємств, що однозначно зможе привернути увагу нових клієнтів та збільшити додатковий дохід, тим самим покращуючи ефективність діяльність підприємства.

За прогнозами галузевого центру О.К.Н.А. Маркетинг, починаючи з 2027 року, Україна зіткнеться з масовою заміною пластикових вікон першої хвилі: це вікна, які почали встановлювати з 1995 року і пік споживання яких припав на 2000-2006 роки. Велика частка цих вікон змінюватиметься приблизно в період 2030-2035 року, забезпечуючи зростання ринку вторинної переробки [56]. До цього терміну виробники віконного профілю будуть змушені оснастити підприємства необхідним обладнанням для переробки вікон, що, можливо, призведе до появи спеціальних підприємств регенерації пластику.

Для позначення процесу переробки старих вікон використовується термін рециклінг. Рециклінг – це виробництво нового продукту, наприклад, віконного профілю шляхом переробки пластикових вікон або обрізків профілю та додавання отриманої вторинної сировини в компаунд нового продукту [57].

Процес переробки пластикових вікон (рециклінгу) виглядає наступним чином (рис.):

1. Метал сортується на кольоровий та чорний, адже з профілів можна витягти різні типи металобрухту.
2. Пластик відправляється на подрібнення у дробарках та шредерах.
3. Потім маса очищається від сторонніх включень, нагрівається до температури плавлення і спеціальних пресах — екструдерах — перетворюється на вторинну гранулу ПВХ.
4. Після гранулювання очищений пластик використовуються при виробництві нових виробів, у тому числі віконного профілю.

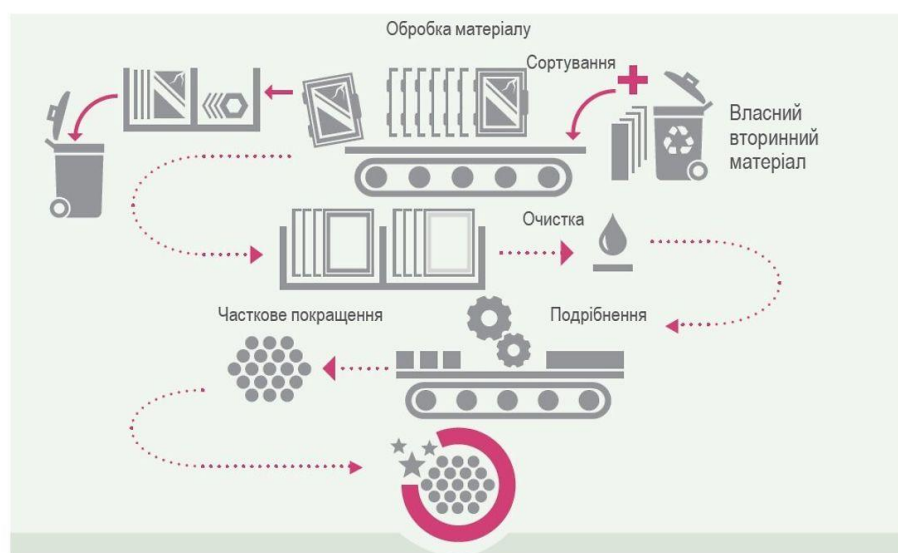


Рис. 3.1. Процес переробки пластикових вікон [58]

Для отримання таких гранул (рециклату) можна застосовувати «неідеальну» вторинну сировину, що вимагає особливих умов очищення та переробки: обрізки профілів, що залишилися після виробництва; демонтовані з будівель старі пластикові вікна та двері; коекстудовані віконні профілі із жорсткого ПВХ та поліметилметакрилату; віконні профілі із твердого ПВХ з покриттям; віконні профілі із жорсткого ПВХ, ламіновані плівкою.

При виробництві нового віконного профілю, підвіконь та безлічі інших товарів допускається використання від 30% до 100% вторинної сировини, що економічно повністю виправдано. Ступінь економії різна для різних видів комплектуючих віконних систем і навіть методів коекструзії. При випуску

віконного профілю застосування вторинної ПВХ сировини може становити від 30% до 75%. Найбільш економічно вигідним способом є застосування вторинної сировини у вигляді основного ~75%, а первинного ПВХ-С ~25%. Така пропорція використовується у разі, коли вся внутрішня частина віконного профілю виготовляється з вторинної сировини і лише зовнішні стінки покриваються тонким шаром первинного ПВХ-С. Зовні пластикове вікно з рециклату нічим не відрізняється від вікна, виготовленого повністю з первинного ПВХ-С.

За даними німецької асоціації Rewindo Fenster-Recycling-Service GmbH, семиразова переробка сировини дозволяє використовувати відходи ПВХ без зміни характеристик віконного профілю.

На сьогоднішній день, для виробників віконного профілю головним питанням в організації ділянок з переробки та використання вторинної сировини є ціна обладнання. Крім обладнання по дробленню віконних рам для повноцінної роботи до кожного екструдера, що випускає профіль з використанням вторинної сировини, потрібен коекструдер вартістю в середньому 130 тисяч євро і спеціальний інструмент, який дорожчий за звичайний на 30% і коштує в середньому 80 тисяч євро. Таким чином, необхідні інвестиції середнього підприємства (~12 екструдерів) з виробництва віконного профілю із застосуванням вторинної сировини становитимуть щонайменше 3 млн. євро. Оскільки ПП «ВТКФ Золотий Колосок» наразі не має змоги закупити таке дорогівартісне обладнання, навіть із залученням додаткових коштів, був запропонований альтернативний варіант.

Почнемо з того, що ПВХ (полівінілхлорид), який є одним із основних матеріалів для віконного профілю забезпечує термін служби вікна до 40 років. Відправляти старі вікна після демонтажу на стихійні звалища або вивозити на сміттєві полігони категорично заборонено. Опиняючись в прямому контакті з ґрунтом, опадами і ультрафіолетовими променями, віконні фрагменти з ПВХ виділяють небезпечні високотоксичні речовини: солі свинцю, окис міді, азотну кислоту, бензольні суміші. Більш того, орієнтовний період розпаду пластику

перевищує 200 років, а скла – 1000 років. Також не можна намагатися позбутися від вікон шляхом спалювання в межах житлових кварталів. При такому способі в атмосферу виділяються важкі токсини, які отруюють повітря і навколишній простір.

Висновок: у перспективі споживачі ПП «ВТКФ Золотий Колосок» стикнуться з проблемою утилізації металопластикових вікон при заміні на нові.

Тому було запропоновано зайнятися цим питанням досліджуваному підприємству, тобто ПП «ВТКФ Золотий Колосок» може вилучати старі вікна у своїх клієнтів і використати це у своїх цілях (продавати деталі старих вікон на підприємства, що займаються утилізацією відходів і переробкою на ПВХ-гранули або ж інші підприємства, що самостійно виготовляють ПВХ-гранули і використовують їх у виробництві власних продуктів).

Вилучати вікна планується безкоштовно, оскільки покупцям це буде економічно вигідно і зручно, не потрібно буде самостійно шукати куди подіти старі вікна після демонтажу. Для прикладу можемо поглянути скільки коштує вивіз будівельного сміття (в т.ч. вікон). Тарифи за послуги вивезення старих вікон однієї з компаній, що цим займається, відображені на рисунку 3.2.

| Тарифи на автомобілі | | | | | ВСІ ТАРИФИ |
|---|--|--|--|--|------------|
|  до 6 м ³ |  до 12 м ³ |  до 16 м ³ |  до 22 м ³ |  до 36 м ³ | |
| 0,7 т | 1,5 т | 2,0 т | 3,0 т | 5,0 т | |
| 115 грн | 125 грн | 145 грн | 185 грн | 395 грн | |
| 6,50 грн/км | 6,50 грн/км | 7,50 грн/км | 8,50 грн/км | 15,50 грн/км | |

Рис. 3.2. Тарифи за послуги вивезення старих вікон [66]

Варто зауважити, що вага одного вікна становить в середньому 25-35 кг в залежності від кількості камер і склопакетів, тобто якщо до прикладу в житловому будинку планується заміна всіх вікон, то середня вага сміття становитиме приблизно 600-700 кг, можливо навіть і більше. Якщо ще врахувати витрати на транспортування, то споживачу обійдеться все мінімум у

200 грн, а навіщо переплачувати якщо можна позбутися сміття безкоштовно, віддавши демонтовані вікна ПП «ВТКФ Золотий Колосок».

Після того, як ПП «ВТКФ Золотий Колосок» назбирає необхідний обсяг використаних вікон і посортує всі комплектуючі, можна викладати на продаж всі непотрібні відходи (можливе навіть укладання контракту з постачання з іншими юридичними особами).

Пластик – досить дорога вторинна сировина. Ціна на нього сьогодні невпинно зростає. Ціна на пластикові вікна із закінченим терміном експлуатації, на ринку вторинної сировини в Україні складає в середньому 11-15 грн за кг (приймаються лише оптом, вагою не менше 0,5-1 тонни). При цьому вартість сировини із застосуванням первинного ПВХ-С становить близько 25-30 грн/кг. Виходить, при постійному подорожчанні сировини перспектива складування старих вікон не вигідна не лише споживачам, а й виробникам. Властивості ПВХ, що допускають багаторазову переробку матеріалу без втрати якості неможливо оцінити: пластикові вікна можна переробляти і запускати на виробництво нового віконного профілю аж до семи разів, не завдаючи шкоди екології та заощаджуючи на сировині.

Крім пластику, наявні у профілі скло та метал дуже легко піддаються переробці та також є цінним ресурсом. Зі скла можна виготовити нові шибки без втрати оптичних якостей, склотару або такий багатофункціональний матеріал як скловолокно, тому його також можна реалізувати без проблем.

За думкою менеджера по роботі з клієнтами та замірах ПП «ВТКФ Золотий Колосок», на рік можна отримувати від клієнтів близько 240 металопластикових вікон із закінченим терміном експлуатації, можливо навіть і більше, що робить запропонований проект економічно перспективним.

Окрім того, на ПП «ВТКФ Золотий Колосок» ПВХ-вікна виготовляють з полімерних профілів, які зазвичай мають довжину 6 м. Окремі деталі вікна або рами вирізають з урахуванням можливості подальшого з'єднання у вузлі, а потім зварюють. При вирізанні цих деталей утворюються відходи у формі клиноподібних елементів, і навіть крайові відходи, оскільки не завжди вдається

використовувати всю довжину вихідного профілю. У середньому кількість відходів становить 10-20%. Виробничі відходи складаються з хорошої ПВХ-сировини, яку шкода викидати, тому її також можна реалізувати та утилізувати.

Згідно даних ПП «ВТКФ Золотий Колосок» ПВХ-відходи, що утворюються під час виробництва утилізуються шляхом передачі іншим підприємствам (що займаються вивозом сміття), оскільки середня маса цих відходів є відносно невеликою (0,5 т/рік) (додаток К). Висновок: можна продавати ці відходи разом з уже вилученими у споживачів.

Розробити прогноз обсягів можливого доходу ПП «ВТКФ Золотий Колосок» від продажу відходів іншим підприємствам, за допомогою середнього арифметичного значення, методу медіан та методу стандартного розподілу ймовірностей на основі наведених у табл. 3.4 оцінок експертів.

Таблиця 3.4

Результати опитування експертів та проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення

| ЕКСПЕРТИ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Обсяг доходу від продажу відходів, тис. грн/рік | 52 | 20 | 48 | 35 | 40 | 61 | 30 |

З метою визначення однорідності сукупності думок експертів, розрахуємо коефіцієнт варіації. Якщо коефіцієнт варіації є меншим за 33%, то сукупність думок експертів можна вважати однорідною. Проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення представлено у табл. 3.5

Таблиця 3.5

Результати опитування експертів та проміжні розрахунки для визначення середньоквадратичного відхилення

| ЕКСПЕРТИ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Обсяг доходу від продажу відходів, тис. грн/рік | 52 | 20 | 48 | 35 | 40 | 61 | 30 |
| $O_{сер}$ | 40,8 | | | | | | |

Продовж. табл. 3.5

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
|----------------------------------|---------|--------|-------|-------|------|--------|--------|
| $(O_i - O_{\text{сеп}})$ | 11,2 | -20,8 | 7,2 | -5,8 | -0,8 | 20,2 | -10,8 |
| $(O_i - O_{\text{сеп}})^2$ | 125,44 | 432,64 | 51,84 | 33,64 | 0,64 | 408,04 | 116,64 |
| $\sum (O_i - O_{\text{сеп}})^2$ | 1168,88 | | | | | | |
| $\delta =$ | 12,92 | | | | | | |
| Коефіцієнт варіації (ω) | 31,7 % | | | | | | |

Оскільки $\omega < 33\%$, сукупність думок експертів можна вважати однорідною, що вказує на можливість використання даних експертних оцінок для подальших розрахунків.

На основі середньоарифметичного значення експертних оцінок прогнозовані обсяги доходу складатимуть 40,8 тис. грн.

Розробимо прогноз обсягів доходу від запропонованого проекту методом медіан. Необхідно сформулювати числовий ряд, в якому оцінки експертів будуть розташовані у порядку зростання. Кількість оцінок є непарною (7), медіаною буде число із середини ряду (40).

Таблиця 3.6

Числовий ряд обсягів доходу від запропонованого проекту методом медіан

| ЕКСПЕРТИ | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 |
|---|----|----|----|----|----|----|----|
| Обсяг доходу від продажу відходів, тис. грн/рік | 20 | 30 | 35 | 40 | 48 | 52 | 61 |

Складаємо прогноз обсягів товарообороту за методом стандартного розподілу ймовірностей. На основі даних табл. 3.6 визначаємо оптимістичне, найбільш вірогідне та песимістичне значення експертних прогнозів:

- оптимістичне $O = 61$;
- найбільш вірогідне $НВ = 40$, (береться значення медіани);
- песимістичне $П = 20$.

За формулою 3.1 визначаємо очікуване значення прогнозу:

$$OЗ = \frac{O+4НВ+П}{6} \quad (3.1)$$

$OЗ = 40,17$ тис. грн

За формулою 3.2 визначаємо стандартне відхилення:

$$СВ = \frac{O-П}{6} \quad (3.2)$$

$СВ = 6,8$ тис. грн

Відповідно до загальної теорії статистики найвірогідніше (з імовірністю 95%) прогнозне значення досліджуваного показника перебуватиме в межах: $40,2 \pm 6,8$ (тис. грн.).

При цьому необхідно враховувати що витрати на рік складатимуть у середньому 20 тис. грн./рік (витрати на транспортування відходів).

Проаналізуємо як вплине запропонований захід на показники ефективності господарської діяльності (якщо враховувати, що всі показники основної виробничої діяльності залишаться незмінними порівняно з 2020 роком).

Таблиця 3.7

Динаміка показників виробничо-господарської діяльності

ПП «ВТКФ Золотий Колосок», тис. грн.

| № | Показники | Базовий рік | Проектний рік | Абсолют. відхил. | Відносне відхил. |
|---|---------------------------------------|-------------|---------------|------------------|------------------|
| 1 | Чистий дохід від реалізації продукції | 7364 | 7405 | 40 | 0,5 |
| 2 | Собівартість реалізованої продукції | 6900 | 6900 | 0 | 0 |
| 3 | Витрати | 6941 | 6961 | 20 | 0,3 |
| 4 | Фін. результат до оподаткування | 423 | 443 | 40 | 4,7 |
| 5 | Чистий прибуток (збиток) | 347 | 363 | 16 | 4,6 |

Таблиця 3.8

Динаміка показників рентабельності

ПП «ВТКФ Золотий Колосок»,%

| № | Показники | Базовий рік | Проектний рік | Абсолютне відхилення | Відносне відхилення |
|---|----------------------------------|-------------|---------------|----------------------|---------------------|
| 1 | Рентабельність власного капіталу | 9,4 | 9,9 | 0,5 | 5,3 |
| 2 | Рентабельність основних засобів | 56,2 | 58,8 | 2,6 | 4,6 |
| 3 | Рентабельність сукупних активів | 7,2 | 7,5 | 0,3 | 4,2 |

Продовж. табл. 3.8

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---|--------------------------|-----|-----|-----|-----|
| 4 | Рентабельність продажів | 4,7 | 4,9 | 0,2 | 4,3 |
| 5 | Рентабельність продукції | 5 | 5,4 | 0,4 | 8 |

Як бачимо з таблиць 3.7-3.8, ефективність проекту приносить високі показники рентабельності і приріст прибутку 4,6%.

Таким чином, проведена комплексна діагностика фінансово-господарського механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства ПП «ВТКФ Золотий колосок» надала можливість розробити програму заходів підвищення ефективності діяльності підприємства. Дана програма передбачає: розвиток рівня інформаційних технологій, ліквідація і реструктуризація проблемних стратегічних бізнес-одиниць, удосконалення ефективності маркетингових комунікацій, збільшення ліквідних активів і розробку нових проектів. Впровадження даних заходів вирішить поставлені завдання: створення сприятливих умов для просування і збуту товарів і послуг ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; спонукання споживача звернутися до підприємства і придбати металопластикові вироби саме у ПП «ВТКФ Золотий Колосок»; стимулювання збуту продукції, прискорення товарообігу; підвищення іміджу і популярності підприємства; збільшення обсягів продажів і, звичайно ж, прибутку.

ВИСНОВКИ

В результаті написання кваліфікаційної роботи були отримані певні висновки та пропозиції, які мають науково-теоретичну та прикладну цінність:

1. Сутність ефективності і результативності господарської діяльності підприємства полягає у властивості і здатності підприємства формулювати та досягати своїх цілей і бажаних результатів з урахуванням впливу зовнішніх чинників (політико-правових, соціально-культурних, природно-кліматичних, тощо) і внутрішніх умов функціонування, з використанням всіх ресурсів та засобів (систему управління, сировину, матеріально-технічна базу, виробничо-технологічне забезпечення, тощо) з метою максимального отримання прибутку. У свою чергу, оцінка результативності діяльності підприємства повинна орієнтуватися на розв'язання економічних, соціальних та інших загальних проблем, як суспільства, так і підприємства в цілому за встановленого співвідношення витрат і результатів, що і обумовлює значення проведення даної оцінки для різного виду підприємств.

2. Для отримання об'єктивної інформації використовують багато авторських підходів до аналізу, унікальних показників та своєрідних методик оцінки економічних ефектів (методика Петухова, інтегральний показник ефективності, стратегічні методи аналізу, методика Дюпон). У вітчизняній практиці широко використовується багато традиційних показників оцінки економічної ефективності діяльності підприємства, які пов'язані між собою і оцінюють різні сторони діяльності підприємства (показники ефективності використання живої праці, основних засобів, матеріальних ресурсів, фінансових коштів та ін).

3. Основною метою формування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства є налагодження взаєморозуміння між внутрішніми та зовнішніми суб'єктами системи забезпечення економічної безпеки і на основі цього координації їх діяльності з

протидії внутрішнім і зовнішнім небезпекам, а також загрозам економічної стабільності підприємства. Ключовими елементами запропонованої моделі організаційно-економічного механізму є: системне забезпечення, функціональна і цільова складова. Головні принципи формування організаційно-економічного механізму забезпечення ефективності діяльності підприємства: системності, цілісності, адаптивності, рівноваги, тощо.

4. Базою дослідження було обрано ПП «ВТКФ Золотий Колосок» господарюючий суб'єкт, який виробляє і реалізовує металопластикові вікна та двері, а також супутні послуги і товари різноманітного асортименту для широкого призначення; веде господарську діяльність, яка здійснюється для досягнення економічних та соціальних результатів та з метою одержання прибутку. Тому підприємство протягом 2018-2020 рр. функціонувало прибутково, про що свідчать дані бухгалтерської звітності досліджуваного підприємства. Аналіз організаційно-економічної характеристики діяльності ПП «ВТКФ Золотий колосок» за 2018-2020 рр. виявив, що поступово відбуваються структурні зміни активів і пасивів балансу, що свідчить про достатньо ефективну стратегію розвитку фірми. Збільшення власного капіталу (10,4 %), зменшення поточних зобов'язань (-22,6 %), збільшення обсягу виробництва (0,5 %) та ефективне управління витратами (-6,5 %) свідчить про розширення масштабів діяльності підприємства та зміцнення позицій на ринку.

5. Аналіз результативності фінансово-господарської діяльності підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» виявив, що в цілому, всі показники діяльності підприємства зростають впродовж 2019-2020 рр., Тим не менше, негативна динаміка окремих показників функціонування підприємства, таких як рентабельність власного капіталу (2019 р. – 10,8 %; 2020 р. – 9,4 %) і основних засобів (2018 р. – 88,6 %; 2020 р. – 56,2 %), фондівіддача (2018 р. – 22,6 %; 2020 р.– 13,6 %), коефіцієнти платоспроможності, коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами свідчить, що керівництво ПП «ВТКФ Золотий Колосок» не повинне зупинятися на досягнутому і в подальшому ефективно працювати над удосконаленням механізму управління.

Для визначення фінансового потенціалу підприємства і отримання якісного та точного результату оцінки ймовірності банкрутства використовувалися декілька моделей, серед яких моделі відомих науковців Альтмана та Терещенка. Аналіз ймовірності банкрутства досліджуваного підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» показав що можливість банкрутства підприємства на низькому рівні.

6. Дослідження та оцінка впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на розвиток та ефективність діяльності досліджуваного підприємства показало, що ПП «ВТКФ Золотий Колосок» має вищий рівень конкурентоспроможності, порівняно з найближчими конкурентами ПП «Вікна ВОВІН» і «Brilliant Торговий дім» та відстає від компанії «Стеклопласт». Бачимо, що негативним для підприємства є наявність слабких сторін і проблемних стратегічних бізнес-одиниць. Проте є сильні сторони, такі як якість передпродажного обслуговування, широкий асортимент продукції, широка дилерська мережа.

7. Основними резервами підвищення ефективності підприємства ПП «ВТКФ Золотий Колосок» є якісне виробництво металопластикової продукції (з врахуванням недоліків споживчих властивостей продукту), широкий асортимент товару з різною комплектацією (товар з підкріпленням), використання ключових переваг у боротьбі з конкурентами (співробітництво з іноземними партнерами для виходу на нові ринки збуту).

8. Проведена комплексна діагностика фінансово-господарського механізму забезпечення ефективності діяльності ПП «ВТКФ Золотий Колосок» надала змогу сформулювати основний інструментарій забезпечення підвищення її ефективності, що включає програму заходів підвищення ефективності діяльності підприємства. Дана програма передбачає: розвиток рівня інформаційних технологій (використання прогресивних ІС), ліквідація і реструктуризація проблемних стратегічних бізнес-одиниць, удосконалення ефективності маркетингових комунікацій (залучення маркетолога), збільшення ліквідних активів. Реалізація даної програми дає ряд переваг фірмі в

конкурентній боротьбі і сприяє подальшому розвитку і розширенню сфер діяльності на ринку металопластикових конструкцій Чернівецької області.

9. Одним із запропонованих заходів був проект по утилізації і відходів ПП «ВТКФ Золотий Колосок», що полягає в реалізації (продаж) вилучених у споживачів і наявних у підприємства ПВХ-відходів і склотари. Даний проект може збільшити обсяги прибутку на 4,6 % уже в наступному році.

Таким чином, запропоновані заходи підвищення ефективності функціонування підприємства дадуть можливість ПП «ВТКФ Золотий Колосок» створити сприятливі умови для просування і збуту товарів і послуг, стимулювати збут продукції, прискорити товарообіг, підвищити імідж і популярність підприємства, збільшити обсяги продажів і, звичайно ж, прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Господарський кодекс України: станом на 1 груд. 2005р. К.: ТОВ «Закон і Бізнес», 2005. 194с. (Закон & Бізнес; № 52 (728)).
2. ДСТУ-Н Б В.2.6-146:2010. Конструкції будинків і споруд. Настанова щодо проектування і улаштування вікон та дверей. [Чинний від 01.07.2011]. Вид. офіц. Київ: Мінрегіонбуд України. 2011. 102 с. URL: https://wds.ua/wp-content/uploads/2019/01/DSTU_N_B_V.2.6146_2010_PROEKTUVANNYA_I_ULASHTUVANNYA_VIKON_TA_DVEREY.pdf
3. Белей О. І. Побудова моделі призми ефективності торговельного підприємства. *Торгівля, комерція, підприємництво* : зб. наук. праць Львівської комерційної академії. 2015. Вип. 14. С. 16-20.
4. Бондар Н., Воротін В., Гаєвський О. Економіка підприємства: навчальний посібник / за заг. ред. А. В. Калини. Київ: МАУП, 2012. 350 с.
5. Воловідник К. Т., Петухова О. М. Сутність аналізу ефективності бізнесу та його фінансово-економічних результатів. *Формування новітньої парадигми управління публічними та приватними фінансами в Україні*: зб. матеріалів I Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Херсон, 10 грудня 2020 р. Херсон : ХНТУ, 2020. 414 с.
6. Володенков С.В. Застосування SWOT-аналізу політичного іміджу в аспекті побудови стратегічної іміджевої концепції. *Вісник Харківського університету. Серія 12. Політичні науки: науковий журн.* 2010. №2. 17-35 с.
7. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства : навч. посіб. Вид. 2-ге. Київ : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
8. Губерник А. О. Концепція організації обслуговування споживачів на ринку пластикових віконних систем. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр.* Одеса: ОДЕУ . 2007. Вип. 25. С. 98-103.
9. Губерник А.О., Окландер М.А. Класифікація маркетингових стратегій підприємства на ринку пластикових віконних систем. *Управління розвитком*

соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання : матеріали V міжнародної наукової конференції студентів та молодих вчених. Ч. 2, Донецьк: ДонНУ, 2011. 38-40 с.

10. Дарміць Р.З., Вацик. Н.О. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2010. Вип. 20.12. С. 153-161.

11. Друкер Ф. Пітер. Ефективний керівник / пер. з англ Р. Машкової. В-во КМ-БУКС, 2018. 248 с.

12. Эйлон С., Голд Б. Б., Сьюзан Ю. Система показателей эффективности производства (прикладной анализ) / пер. с англ. В.С. Вечканова. Москва : Экономика, 1980. 250 с.

13. Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. та ін. Управління конкурентоспроможністю підприємства: навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2012. 527 с.

14. Ковальчук І. В. Економіка підприємства : навч. посіб. Київ : Знання. 2008. 697 с.

15. Коломієць М.І. Особливості розвитку ринку будівельних матеріалів України : веб-сайт. URL: file:///C:/Users/Smart/Downloads/ecfor_2013_3_4.pdf

16. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства споживчої кооперації України: монографія. Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.

17. Куцик, П. О., Герєга Г. Ф. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю торговельного підприємства. *Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна*. 2014. Вип. 45. С. 96-102.

18. Лігоненко Л. О. Дискусійні питання щодо трактування сутності та співвідношення понять «ефективність» і «результативність» управління підприємством. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №10 (88). С. 207-216.

19. Малицький А. Організаційно-економічний механізм управління підприємством: сутність та структура. *Рубрика: Соціум. Наука. Культура. Економіка* : веб-сайт. URL: <http://intkonf.org>.

20. Матвійчук Л. О. Методика визначення рівня фінансової безпеки

підприємств. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. №5(119). С. 109-114. URL: [http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1462/1/109-114%20\(1\)-1.pdf](http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/1462/1/109-114%20(1)-1.pdf).

21. Матлин А.М. План, цена и эффективность производства: монография. Москва: Экономика, 1970. 255 с.

22. Мельник Л. Г. Методи оцінки економічних втрат / за ред. Л. Г. Мельник, О. І. Карінцевої. Суми : Університетська книга, 2004. 287 с.

23. Олексюк О. І. Економіка результативності діяльності підприємства: монографія. Київ: КНЕУ, 2008. 362 с.

24. Парсяк В.Н. Управління бізнес-процесами — інструмент підвищення ефективності організацій. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 7 (121). С. 131-137.

25. Петухов Р. М. Оценка эффективности промышленного производства: методы и показатели. Москва : Экономика, 1990. 92 с.

26. Сабадаш В. В. Діагностика кризового стану та загрози банкрутства промислового підприємства: порівняльні оцінки. *Механізм регулювання економіки*. 2012, № 2. С. 126-132.

27. Савицька О. М., Салабай В. О. Особливості методології оцінювання ефективності та результативності в управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства. *Сучасні підходи до управління підприємством* : збірник тез доп. X Всеукр. наук.-практ. конф., 11 квіт. 2019 р. Київ : КПІ ім. Ігоря Сікорського, вид-во «Політехніка», 2019. С. 152. URL : <http://conf.management.fmm.kpi.ua>.

28. Синк Скотт Д. Управление производительностью : планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / пер. с англ. Москва : Прогресс, 1989. 522 с.

29. Танчук Р. С. Организационно-экономический механизм управления развитием предприятия на основе использования инструментов контроллинга : диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук : 08.00.05. Нижний Новгород. 2014. 178 с.

30. Тыщенко А. Н., Кизим Н. А., Догадайло Я. В. Экономическая

результативність діяльності підприємства: монографія. Харків: «ИНЖЕК», 2005. 144 с.

31. Ткачова О. Ефективність державного управління: поняття та підходи до оцінювання. *Вісник Національної академії державного управління*. 2015. С. 30-37.

32. Фарафонова Н. В. Сутність і складові економічної ефективності господарської діяльності підприємств АПК. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 10 (124). С. 176-185.

33. Федулова Л. І. Менеджмент організацій: підручник. Київ : Либідь, 2004. 448 с.

34. Швець В. Е. К вопросу определения результативности и эффективности СМК. *Методы менеджмента качества*. 2014. № 6. С. 4-8

35. Швиданенко Г. О., Теплюк М. А., Декрет І. І. Забезпечення конкурентних переваг у контексті формування ресурсного портфеля підприємства. *Молодий вчений (Економічні науки)*. 2016. № 12.1 (40). С. 1001-1005. URL:<http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/12.1/236.pdf>.

36. Ярославський А. О. Економічна ефективність діяльності підприємства: теоретичний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. №12. С. 174-177.

37. Статистичний збірник. Діяльність суб'єктів господарювання — 2009 рік / за ред. І. М. Жук. Київ : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. 447 с.

38. EVA & Strategy. Stern Stewart & Co. Research. *The Americas*. 2010. №4 С. 13. URL: <http://dis.ru/library/551/25614> (дата звернення: 04.10.21)

39. Офіційний сайт ТОВ «Стеклопласт». URL: <https://stekloplast.ua/> (дата звернення: 13.10.21).

40. Офіційний сайт «Ваш Дім - житлово-будівельна компанія». URL: <http://vashdim.com.ua/> (дата звернення: 13.10.21).

41. Офіційний сайт компанії «Роднічок». URL: <https://rodnichok-ltd.business-guide.com.ua/> (дата звернення: 13.10.21).

42. Оглядово-аналітичний Інтернет-сайт ринку металопластикових вікон , 2010. URL: <http://www.viknadveri.com> (дата звернення: 24.09.21).

43. Офіційний сайт фірми «ViknaVovin». URL: <https://viknadomi.com.ua/> (дата звернення: 14.10.21).

44. Офіційний сайт «Склоресурс». URL: <http://skloresurs.com/> (дата звернення: 14.10.21).

45. Офіційний сайт «Ліаг-Технік». URL: <http://liagtechnik.com.ua/> (дата звернення: 14.10.21).

46. Офіційний сайт ТОВ «Аріадна». URL: <http://ariadna.com.ua/> (дата звернення: 14.10.21).

47. Офіційний сайт «Вікналенд». URL: <https://viknaland.ua/pro-kompaniyu/> (дата звернення: 14.10.21).

48. Офіційний сайт «Shuring» URL: <http://schuring.com.ua/> (дата звернення: 14.10.21).

49. Офіційний сайт Приватного підприємства «Виробничо–торгова комерційна фірма ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК». URL: <http://www.goldkolosok.com.ua>. (дата звернення: 05.01.22).

50. Статистична інформація. Приватне Підприємство «Виробничо-Торгова Комерційна Фірма Золотий Колосок». URL: <https://clarity-project.info/tenderer/14266196/docs>. (дата звернення: 28.09.21).

51. Профіль компанії ПП ВТКФ Золотий колосок. URL : <https://okna.ua/ua/goldkolosok> (дата звернення: 08.10.21).

52. Закупівлі. Приватне підприємство «Виробничо-торгова комерційна фірма Золотий колосок» URL: <https://z.texty.org.ua/seller/100187> (дата звернення: 09.10.21).

53. Зелена книга. Системний перегляд якості державного регулювання ринку «Двері, вікна, віконниці, ворота та споріднене оснащення для будинку». URL:http://www.eu4business.eu/files/medias/regulation.gov_.ua_dveri_vikna_vikonnic_i.pdf. (дата звернення: 05.03.21).

54. Офіційний сайт компанії «Утіль. Втор. Пром. Утилізація і переробка

відходів по всій Україні». URL: <https://xn--80ancaso1ch7azg.xn--j1amh/uk/utilizatsiya-othodov/utilizatsiya-okon/> (дата звернення: 02.12.21).

56. Когда начнется массовая утилизация пластиковых окон? Портал ОКНА МЕДИА. URL: <https://www.oknamedia.ru/novosti/kogda-nachnetsya-massovaya-utilizatsiya-plastikovyh-okon-51051> (дата звернення: 30.11.21).

57. В. Хефелі, А. Амман (перевод А. П. Сергеевкова). Переработка ПВХ-окон: экологично и выгодно. Твердые бытовые отходы. 2016. № 5. С. 47-49. URL: https://www.smartresources.ch/fileadmin/user_upload/documents/1603_TBO_PVC.pdf (дата звернення: 25.11.21).

58. Как перерабатывают ПВХ. URL: <https://musorniy.ru/kak-pererabatyvayut-pvh/> (дата звернення: 25.11.21).

59. Экономическая составляющая переработки пластиков. URL: http://www.cleandex.ru/articles/2016/01/18/residue_utilization19 (дата звернення: 25.11.21).

60. Утилизация отходов ПВХ: технология вторичной переработки. URL: <https://recycle.net/plastmassy/pvh/pererabotka-othodov-polivinilhlorida> (дата звернення: 26.11.21).

61. Яка вага пластикового вікна і як розподілити навантаження? URL: <https://standartvikna.com.ua/uk/blog/kakoj-ves-plastikovogo-okna-i-kak-raspredelit-nagruzku> (дата звернення: 14.10.21).

62. Каков вес окна из ПВХ и как распределить лучше нагрузку? URL: <https://oknanagoda.com/okna/otveti/kakov-ves-okna-iz-pvkh.html> (дата звернення: 14.10.21).

63. Сайт оголошень FLAGMA. URL: <https://flagma.ua/kuplyu-pvh-othody-okonnogo-profilya-o3119531.html>. (дата звернення: 02.12.21).

64. Утилізація пластикових вікон: куди подіти старі віконні профілі після демонтажу, що можна зробити з відходами з ПВХ, де є їх прийом безкоштовно і за гроші? URL: <https://irren.com.u.html> (дата звернення: 20.11.21).

65. Прием стекла, склотари та склобою ГУРТом та в РОЗДРІБ. URL: <https://xn----7sbha0aghkftim8nqf.xn--> (дата звернення: 20.11.21).

66. Як організувати вивіз старих вікон й сміття після їхньої заміни? URL: <https://portage.com.ua/ukr/infocenter/news/vyvoz-okon/>(дата звернення: 16.11.21).

67. Старі пластикові вікна куди дівати, як зняти? URL: <https://zasteklit-balkon-kiev.com.ua/uk/stari-plastikovi-vikna-kudi-divati-yak-znyati/> (дата звернення: 16.11.21).

68. Немецкая инициатива по вторичной переработке ПВХ-окон. URL: <http://viknocenter.ua/articles/nemetskaya-initsiativa-po-vtorichnoy-pererabotke-pvkh-okon/> (дата звернення: 12.10.21).

69. Вторичное использование отходов ПВХ. URL: <https://vtorothodi.ru/pererabotka/otxody-pvkh> (дата звернення: 12.10.21).

70. Geamanu, M. Economic efficiency and profitability. 2015. URL: https://www.researchgate.net/publication/265814327_ECONOMIC_EFFICIENCY_AND_PROFITABILITY.

71. Kaplan, R. S. and D. P. Norton. The Balanced Scorecard: Measures that Drive Performance. *Harvard Business Review*. 1992. P. 71-79.

72. Formation of the mechanism of enterprise performance management: a case of the industry of Ukraine. Saarbrücken : Lambert Academic Publishing. 2011. 306 p.

73. Hutchinson S. Performance Management: Theory and Practice. London : Chartered Institute of Personnel and Development. 2013. 328 p.

ДОДАТКИ

- 1 -

**I. МЕТА І ПРЕДМЕТ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНОГО
ПІДПРИЄМСТВА „ВИРОБНИЧО-ТОРГОВО КОМЕРЦІЙНОЇ ФІРМИ
ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК”.**

1.1. Приватне підприємство „Виробничо-торгово комерційна фірма „Золотий колосок” у подальшому за текстом „Підприємство” утворено в ході реорганізації МПП „Золотий колосок” з зміною тексту статуту №178 від 30.07.92р.і створено на базі власності його Засновника:

Мажар Володимира Васильовича, паспорт КР126898, виданий Кіцманським РВУМВС 3 грудня 1996 року.
проживає по адресу: с.Берегомет Кіцманського району
Чернівецької області.

і є правонаступником МПП „Золотий колосок”

1.2. Правова регламентація фінансово-господарської діяльності „Підприємства” здійснюється відповідно до Цивільного та Господарського кодексів України, законів України „Про власність”, іншого чинного законодавства України, а також його статуту.

1.3. Повна назва: Приватне підприємство „Виробничо-торгово комерційна фірма Золотий колосок”.

1.4. Скорочена назва: ПП „ВТКФ Золотий колосок”

1.5. Місце знаходження ПП „ВТКФ Золотий колосок”:
село Берегомет Кіцманського району Чернівецької області.

1.6. Предметом діяльності підприємства являється:

- виготовлення та реалізація кондитерських виробів;
- надання торгових послуг;
- надання посередницьких послуг;
- надання транспортних послуг;
- ремонт та обслуговування автотранспорту;
- торгівля промисловими та продуктовими товарами;
- закупка та переробка сільськогосподарської продукції;
- виготовлення та ремонт швейних виробів;
- ремонт та пошиття взуття;
- надання перукарських послуг;
- виготовлення залізобетонних виробів;
- виготовлення метало-пластикових виробів;
- виготовлення столярних виробів;
- виготовлення металево-скобяних виробів;
- проведення ремонтно-будівельних робіт;

5. „Підприємство” веде бухгалтерський облік у встановленому Законом „Про підприємства” порядку і несе відповідальність за його достовірність.

6. Комерційною таємницею „підприємства” являється:

- розмір кредитів, які планує взяти „підприємство”;
- об'єм виробництва і послуг та їх номенклатура, що планується „підприємством”;
- назва підприємств, які виконують замовлення і спонсорів;
- розмір прибутку, який планується;
- доля участі в прибутку засновників і самого „підприємства”.

7. Статутний фонд становить 100 000 гривень.

IV. ЗОВНІШНЬО-ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ.

1. Зовнішньо-економічна діяльність здійснюється малим „підприємством” самостійно на основі валютної самокупності і самофінансування.

2. „Підприємство” здійснює зовнішньоекономічну діяльність безпосередньо, або створюючи для цього зовнішньоекономічні організації чи на договірній основі з такими організаціями, виходячи з того, що держава по зовнішньоекономічних зобов'язаннях малого „підприємства” не відповідає.

3. Виручка зараховується на балансовий рахунок ПП „ВТКФ Золотий колосок”, може використовуватися на придбання продукції, товарів, устаткування, зміцнення матеріально-технічної бази та соціальної сфери ПП „ВТКФ Золотий колосок” і інші цілі, які не суперечать законодавству і Статутній діяльності ПП „ВТКФ Золотий колосок”.

4. Мале підприємство має право одержувати кредити від своїх партнерів, та в банківських установах. Грошові кошти зараховуються на баланс і використовуються ПП „ВТКФ Золотий колосок” самостійно.

5. Відрахування в державні і місцевий бюджети проводяться з власної виручки малого підприємства. Ставки відрахувань в державний і місцевий бюджети регулюються законами України.

II. РОБОТА НА ПІДПРИЄМСТВІ.

1. Прийом на роботу здійснюється згідно трудового законодавства осіб, які здатні своєю працею забезпечити найбільш ефективне виконання цілей підприємства.

Прийом на роботу або звільнення з неї проводиться директором підприємства.

2. Обов'язки і права робітників підприємства визначаються правилами внутрішнього розпорядку підприємства і умовами трудових договорів.

3. На кожного працівника підприємства ведеться трудова книжка, за винятком роботи по сумісництву.

4. За збитки, нанесені підприємству, працівник, по вині якого нанесені збитки, несе матеріальну відповідальність.

III. ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ.

1. „Підприємство” – являється юридичною особою і має самостійний баланс, а також печатку, штамп із своїм найменуванням. Підприємство зберігає грошові кошти на розрахункових та інших рахунках в банківських установах і проводить фінансові операції, встановлені законом про малі „підприємства”.

Перерахування або видача грошових коштів із рахунків „підприємства” проводиться по розпорядженню директора.

2. „Підприємство” самостійно планує свою діяльність.

3. „Підприємство” для виконання завдань, які стоять перед ним:

– одержує в користування, в установленому порядку, необхідні приміщення, обладнання та інше майно, яке відноситься до основних фондів, а також закупляє основні фонди і продукцію виробничо-технічного призначення, купує автотранспорт;

– використовує в своїй діяльності приміщення, інструмент, прилади та інші основні фонди працівників і засновників „підприємства” з відповідним поверненням власникам затрат по їх використанню на договірних умовах.

4. „Підприємство” працює по договірних цінах з державними підприємствами і організаціями, кооперативами і окремими особами.

Продовження додатку А

2. Ліквідація „підприємства” починається при наявності письмового погодження засновника.

3. При ліквідації „підприємства” в першу чергу сплачується: установленому порядку борги, проводяться певні взаєморозрахунки бюджетом по соціальному страхуванню, соціальному забезпеченню працюючим на підприємстві відповідно з діючим законодавством трудовим договором.

Орендоване майно, будови, приміщення передаються власнику установленому порядку.

При відсутності у „підприємства” грошових коштів для проведення вищезгаданих розрахунків і платежів, по вказівці засновника проводиться розпродаж власного майна „підприємства”, або його частина забезпечення виплат по розрахунках.

Після цього решта грошових коштів і майна „підприємства”, залишилась, належить засновнику.

Мажар Володимир Васильович

Місто Кіцмань, Чернівецької обл., «26» жовтня 2004 року, я, Троянська М.М., приватний нотаріус Кіцманського районного нотаріального округу Чернівецької обл., засвідчую справжність підпису гр. МАЖАР Володимира Васильовича, котрий зроблено у моїй присутності.

Особу гр. МАЖАР В.В., котрий підписав документ, встановлено.

Зареєстровано у реєстрі за № 3237.

Отримано плати згідно ст. 31 Закону України «Про нотаріат».



Троянська Марія Миколаївна

[Large handwritten signature]

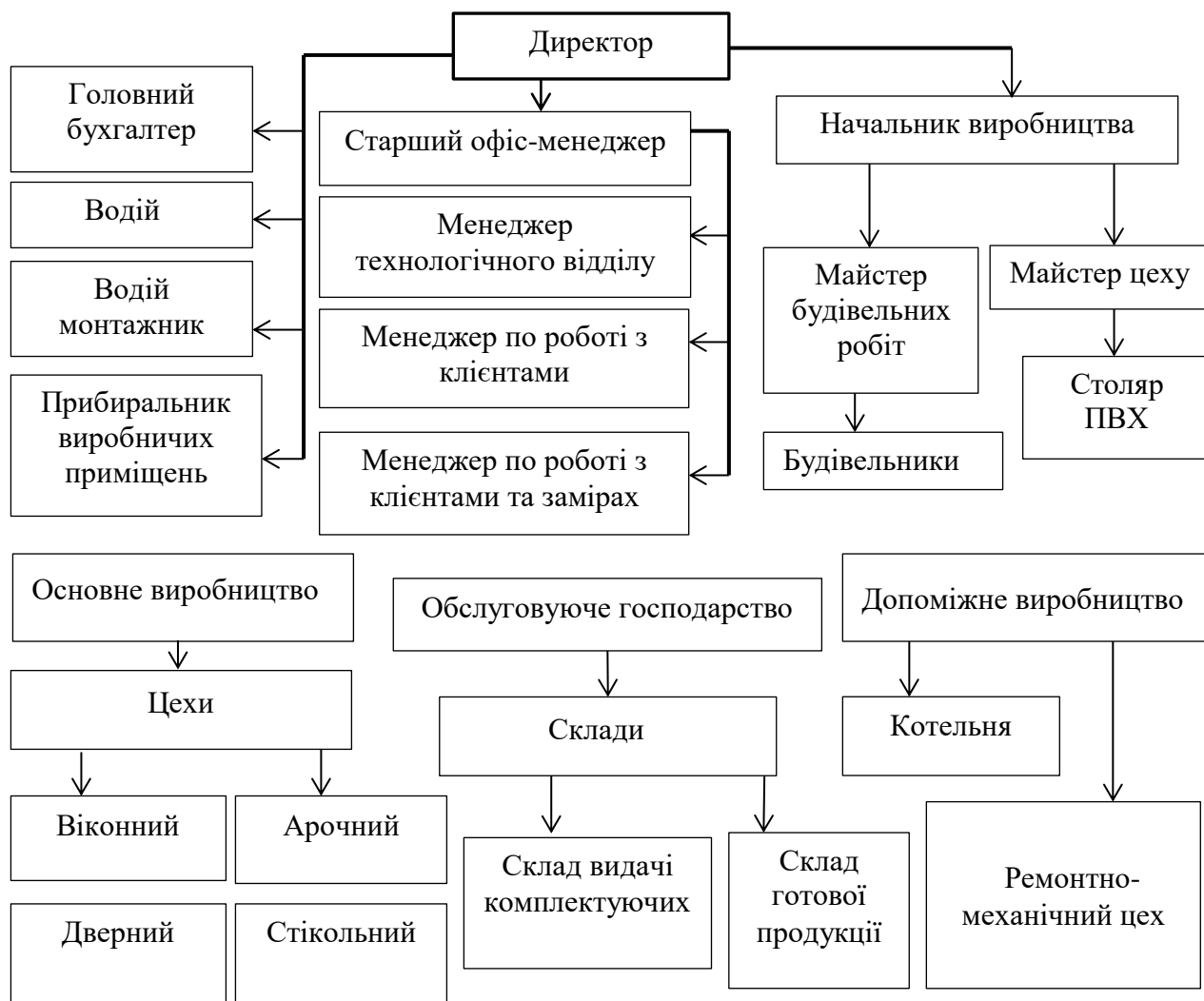
Типи віконних профілів ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| ROPLASTO 6002 |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – оригінальне енергоефективне рішення - 6 теплоізоляційних камер при монтажній глибині 58 мм - особливо актуально, коли ціна має вирішальне значення. – 6-ти камерний профіль відмінно зарекомендував себе в лінійці 60-десяток (60-х систем)! – доступна ціна, розрахована на масового споживача; – додаткова економія витрат при експлуатації; – розраховані на різні кліматичні умови і стійкі до погодних змін. Монтажна глибина профілю 58 мм, при цьому 6 камер і 2 удаваних ущільнень в стулці і рамі дають вікнам додаткову теплоізоляцію і захист від зовнішніх шумів. – ефективне поєднання інновацій та доступності, доповнене перевагами самих елітних вікон ROPLASTO. – Виняткова білизна віконних систем ROPLASTO EXTRA WEISS і гарантія стійкості кольору профілів до зовнішніх впливів протягом 10 років виділяють пластикові вікна ROPLASTO 6002 серед усього розмаїття пропозицій в доступному ціновому сегменті. – Екологічно чистий склад, матеріал ПВХ на основі Кальцій-цинкових (Ca- Zn) стабілізаторів. – виняткові теплоізоляційні властивості в своєму класі; – відповідає вимогам ГОСТ Р, і виготовляється виключно в Німеччині. |
| ROPLASTO AD 70 |
| <ul style="list-style-type: none"> – показники захисту від холоду і шуму без компромісів відповідають сучасним вимогам по енергоефективності для всієї території України; – преміальна німецька якість, досягнення віконних технологій і переваги самих елітних вікон ROPLASTO; – виняткова білизна віконних систем ROPLASTO EXTRA WEISS і гарантія стійкості кольору профілів до зовнішніх впливів протягом 10 років; – екологічно чистий склад, матеріал ПВХ на основі Кальцій-цинкових (Ca- Zn), стабілізаторів. – покращені теплоізоляційні властивості: монтажна глибина профілю 68 мм і 5 теплоізоляційних камер; збільшена висота штапиків 21 мм знижує ймовірність виникнення конденсату по периметру склопакета; камерно-пелюсткові ущільнювачі покращують теплотехнічні властивості в області сполучень елементів вікна; збільшений нахлест стулки на раму в 9 мм забезпечує кращу герметизацію відкритих елементів вікна, знижує ймовірність продування і збільшує можливості регулювання віконних елементів; – рекомендовані для покращення комфорту приміщень по шумоізоляції. |
| Schüco Corona CT 70 |
| <ul style="list-style-type: none"> – універсальна система Schüco Corona CT 70 з хорошою теплоізоляцією у вигляді системи притискних ущільнювачів є чудовим варіантом для модернізації об'єктів і будівництва нових будівель. Основою для системи Schüco Corona CT 70 служить 5-камерна конструкція з монтажною глибиною 70 мм. Невелика ширина переплетів забезпечує велику кількість світла, а хороша звукоізоляція цих елементів завдяки двом рівням ущільнення по периметру пропонує користувачам додатковий комфорт. – характеризується великим діапазоном допусків за рахунок 5-міліметрового зазору для ущільнювача між рамою і стулкою, встановленими на заводському обладнанні ущільнювачами і оптимальними розмірами камер для підсилювачів. Різноманітні підсилювальні профілі рам і стулок забезпечують максимальну міцність і довговічність вікон в залежності від пропонованих статичних вимог. – універсальність системи проявляється і в дизайні: Schüco Corona CT 70 пропонується з різними варіантами контурів стулок і рам. Для системи також може використовуватися колірна палітра Schüco з Schüco TopAlu, Schüco AutomotiveFinish і Schüco UnlimitedFinish. |
| ROPLASTO AD 80 |
| <ul style="list-style-type: none"> – показники захисту від холоду і шуму без компромісів, випереджають сучасні вимоги з енергоефективності для всієї території України. – рекомендовані власникам замської нерухомості, які бажають істотно економити на опаленні будинку. Ці вікна є відносно новими і для німецького ринку, будучи сьогодишнім стандартом в Німеччині і випереджаючи українські нормативи. – преміальна німецька якість, досягнення віконних технологій і переваги самих елітних вікон ROPLASTO. – виняткова білизна віконних систем ROPLASTO EXTRA WEISS і гарантія стійкості кольору профілів до зовнішніх впливів протягом 10 років виділяють пластикові вікна серед невеликої кількості пропозицій в сегменті систем з 80-ю монтажною глибиною. – екологічно чистий склад, матеріал ПВХ на основі Кальцій-цинкових (Ca-Zn), стабілізаторів. У всіх профільних системах ROPLASTO ви не знайдете свинцю (Pb). – мають передові теплоізоляційні властивості; – рекомендовані для покращення комфорту приміщень по шумоізоляції та захисту від злому при застосуванні елементів фурнітури високого класу безпеки. |
| Schüco Corona SI 82 |
| <ul style="list-style-type: none"> – система для виготовлення енергозберігаючих вікон, відповідних суворим вимогам по теплоізоляції. – Schüco Corona SI 82 являє собою віконну систему з трьома рівнями ущільнення і використанням традиційних підсилюючих профілів зі сталі і пропонує чудову теплоізоляцію і малу ширину видимої частини. – три рівня ущільнення по периметру пропонують оптимальний захист від вітру, дощу і шуму. Збільшена монтажна глибина забезпечує підвищену надійність і захист від злому. – для кольорового оформлення надаються яскраві відтінки металік Schüco AutomotiveFinish, асортимент декоративних плівкових покриттів Schüco UnlimitedFinish, а також Schüco TopAlu. |

Типи дверних профілів ПП «ВТКФ Золотий Колосок»

| |
|--|
| ROPLASTO 6002 105mm |
| <ul style="list-style-type: none"> – класична дверна система, прекрасно зарекомендувала себе на європейському ринку протягом десятиліть. – розраховані для встановлення як міжкімнатні двері. – виняткова білизна віконних систем ROPLASTO EXTRA WEISS і гарантія стійкості кольору профілів до зовнішніх впливів протягом 10 років виділяють двері ROPLASTO 6002 105mm серед усього розмаїття пропозицій в доступному ціновому сегменті. – якість «100% Made in Germany» за доступною ціною. – екологічно чистий склад, матеріал ПВХ на основі Кальцій-цинкових (Ca-Zn) стабілізаторів. – мають передові теплоізоляційні властивості в своєму класі. – відповідає вимогам ГОСТ Р і виготовляється виключно в Німеччині. |
| ROPLASTO 7001 117mm |
| <ul style="list-style-type: none"> – показники захисту від холоду і шуму без компромісів відповідають сучасним вимогам по енергоефективності для всієї території України. – краща пропозиція ROPLASTO в області дверних систем із збільшеною монтажною глибиною профілю. – преміальна німецька якість, досягнення дверних технологій і переваги самих елітних дверей ROPLASTO. – виняткова білизна дверних систем ROPLASTO EXTRA WEISS і гарантія стійкості кольору профілів до зовнішніх впливів протягом 10 років виділяють двері ROPLASTO 7001 117mm серед усього розмаїття пропозицій в сегменті систем з 70-ю монтажною глибиною. – якість «100% Made in Germany». – екологічно-чистий склад, матеріал ПВХ на основі Кальцій-цинкових (Ca- Zn), стабілізаторів. – мають покращені теплоізоляційні властивості. – рекомендовані для покращення комфорту приміщень по шумоізоляції. |
| Schüco Corona 120mm |
| <ul style="list-style-type: none"> – універсальна система Schüco Corona 120mm з хорошою теплоізоляцією у вигляді системи притискних ущільнювачів є чудовим варіантом для модернізації об'єктів і будівництва нових будівель. Основою для системи Schüco Corona 120mm служить багатокамерна конструкція з монтажною глибиною 70 мм. Невелика ширина видимої частини забезпечує сучасний зовнішній вигляд, а хороша звукоізоляція цих елементів завдяки двом рівням ущільнення по периметру пропонує користувачам додатковий комфорт. – Schüco Corona 120mm характеризується великим діапазоном допусків за рахунок 5-міліметрового зазору для ущільнювача між рамою і стулкою, встановленими на заводському обладнанні ущільнювачами і оптимальними розмірами камер для підсилювачів. Різноманітні підсилювальні профілі рам і стулук забезпечують максимальну міцність і довговічність дверей в залежності від пропонованих статичних вимог. – дверні системи Schüco Corona 120mm ідеально підходять для багатопланового використання як при будівництві нових будівель, так і при реконструкції старих. Завдяки широкому асортименту комплектуючих забезпечується системна надійність на найвищому рівні. Два рівня ущільнення по периметру забезпечують дуже хороший захист від вітру, дощу і шуму. |

Організаційно-виробнича структура ПП «ВТКФ Золотий Колосок»



Додаток 1
до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку
25 "Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва"

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ
суб'єкта малого підприємництва

Підприємство ПП "Виробничо-торгово комерційна фірма Золотий Колосок" Дата (рік, місяць, число) 25.02.2019
Територія БЕРЕГОМЕТ за ЄДРПОУ 14266196
Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство за КОАТУУ 7322580501
Вид економічної діяльності Виробництво інших виробів із пластмас за КОПФГ 120
Середня кількість працівників 17 за КВЕД 22.29
Одиниця виміру: тис. грн з одним десятковим знаком
Адреса, телефон Чернівецька область, Кіцманський район, Берегомет, 59332 64389

| КОДИ |
|------------|
| 25.02.2019 |
| 14266196 |
| 7322580501 |
| 120 |
| 22.29 |

І. Баланс Форма N 1-м Код за ДКУД 1801006
на 31 грудня 2018 р.

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|-----------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 4 046.0 | 4 046.0 |
| Основні засоби: | 1010 | 246.0 | 265.0 |
| первісна вартість | 1011 | 2 038.0 | 2 057.0 |
| знос | 1012 | (1 792.0) | (1 792.0) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 4 292.0 | 4 311.0 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси | 1100 | 0.0 | 33.0 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | - | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: | 1125 | - | 140.0 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | - | - |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | - | - |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 0.0 | - |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | - | 173.0 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 4 292.0 | 4 484.0 |
| Пасив | | | |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 100.0 | 100.0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 2.0 | 2.0 |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2 604.0 | 2 868.0 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 2 706.0 | 2 970.0 |

| | | | |
|---|------|---------|---------|
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | - | - |
| III. Поточні зобов'язання | 1600 | 46.0 | 95.0 |
| Короткострокові кредити банків | | | |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | 1610 | - | - |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1615 | 1 372.0 | 1 294.0 |
| товари, роботи, послуги | 1620 | 99.0 | 99.0 |
| розрахунками з бюджетом | 1621 | 66.0 | 58.0 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1625 | 14.0 | 4.0 |
| розрахунками зі страхування | 1630 | 55.0 | 22.0 |
| розрахунками з оплати праці | 1665 | - | - |
| Доходи майбутніх періодів | 1690 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1695 | 1 586.0 | 1 514.0 |
| Усього за розділом III | | | |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | - | - |
| Баланс | 1900 | 4 292.0 | 4 484.0 |

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2018

р.
Форма № 2-м
Код за ДКУД

1801007

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-----------|-------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 5 778.0 | 6 645.0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | - | - |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| Разом доходи (2000+2120+2240) | 2280 | 5 778.0 | 6 645.0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (5 422.0) | (6 224.0) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (34.0) | (42.0) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (10.0) |
| Разом витрати (2050+2180+2270) | 2285 | (5 456.0) | (6 276.0) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 322.0 | 369.0 |
| Податок на прибуток | 2300 | (58.0) | (66.0) |
| Чистий прибуток (2290 - 2300) | 2350 | 264.0 | 303.0 |

Керівник

Головний бухгалтер



(підпис)

(підпис)

Мажар Володимир Васильович
(ініціали, прізвище)

Николайчук Н.Т.
(ініціали, прізвище)

Зареєстровано за №: 9004725598
 Прибыток
 Дата реєстрації: 25.02.2020 12:58:43

Додаток 1
 до Національного положення (стандарту)
 бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
 звітність"

Фінансова звітність малого підприємництва

| Підприємство | Дата (рік, місяць, число) | КОДИ | | |
|--|---------------------------|------------|----|----|
| | | 2020 | 01 | 01 |
| ПП "Виробничо-торгово комерційна фірма Золотий Колосок" | за ЄДРПОУ | 14266196 | | |
| Територія ЧЕРНІВЕЦЬКА ОБЛАСТЬ, КІЦМАНСЬКИЙ РАЙОН, С. БЕРЕГОМЕТ | за КОАТУУ | 7322580501 | | |
| Організаційно-правова форма господарювання Приватне підприємство | за КОПФГ | 120 | | |
| Вид економічної діяльності Виробництво інших виробів із пластмас | за КВЕД | 22.29 | | |
| Середня кількість працівників, осіб | 16.0 | | | |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком | | | | |
| Адреса, телефон 59332 Чернівецька область, Кіцманський район, Берегомет | | 64389 | | |

1. Баланс на 31.12.2019 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | - | - |
| первісна вартість | 1001 | - | - |
| накопичена амортизація | 1002 | (-) | (-) |
| Незавершені капітальні інвестиції | 1005 | 4 046.0 | 4 060.0 |
| Основні засоби: | 1010 | 265.0 | 468.0 |
| первісна вартість | 1011 | 2 057.0 | 2 275.0 |
| знос | 1012 | (1 792.0) | (1 807.0) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 4 311.0 | 4 528.0 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Запаси: | 1100 | 33.0 | 138.0 |
| у тому числі готова продукція | 1103 | - | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 140.0 | 134.0 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | - | - |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 1155 | - | 15.0 |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | - | 18.0 |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 173.0 | 305.0 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 4 484.0 | 4 833.0 |

| Пасив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 100.0 | 100.0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 2.0 | 2.0 |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 2 868.0 | 3 230.0 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 2 970.0 | 3 332.0 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | | | |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 95.0 | 100.0 |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1 294.0 | 1 294.0 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 99.0 | 79.0 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 58.0 | 79.0 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 4.0 | 6.0 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 22.0 | 22.0 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | - | - |
| Усього за розділом III | 1695 | 1 514.0 | 1 501.0 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | | | |
| Баланс | 1700 | - | - |
| | 1900 | 4 484.0 | 4 833.0 |

**2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2019**

р.

Форма № 2-м Код за ДКУД

1801007

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-------------|--------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 7 862.0 | 5 778.0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | - | - |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 7 862.0 | 5 778.0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (7 385.0) | (5 422.0) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (36.0) | (34.0) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (7 421.0) | (5 456.0) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 441.0 | 322.0 |
| Податок на прибуток | 2300 | (79.0) | (58.0) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | 362.0 | 264.0 |

Керівник

(підпис)

Мажар Володимир Васильович

(ініціали, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

Николайчук Наталія Тарасівна

(ініціали, прізвище)

Зареєстровано за № 6004455191
 Додаток
 Дата реєстрації 29.02.2021 09:54:43

Додаток 1
 до Національного положення (стандарту)
 бухгалтерського обліку 25 "Спрощена фінансова
 звітність."

Фінансова звітність малого підприємництва

| | Дата (рік, місяць, число) | КОДИ | | |
|---|--|-------------------|--------------|----|
| | | 2021 | 01 | 01 |
| Підприємство | | | | |
| ІІІ "Виробничо-торгово комерційна фірма Золотий Колосок" | за ЄДРНОУ | 14266196 | | |
| Територія | | | | |
| ЧЕРНІВЕЦЬКА ОБЛАСТЬ, КИЦМАНСЬКИЙ РАЙОН, С. БЕРЕГОМЕТ | за КОАТУУ | 7322580501 | | |
| Організаційно-правова форма господарювання | Приватне підприємство | за КОПФГ | 120 | |
| Вид економічної діяльності | Виробництво інших виробів із пластмас | за КВЕД | 22.29 | |
| Середня кількість працівників, осіб | 14.0 | | | |
| Одиниця виміру: тис. грн. з одним десятковим знаком | | | | |
| Адреса, телефон | 59332 Чернівецька область, Кіцманський район, Берегомет | 64389 | | |

I. Баланс на 31.12.2020 р.

Форма № 1-м Код за ДКУД

1801006

| Актив | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|---|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Необоротні активи | | | |
| Нематеріальні активи | 1000 | - | - |
| первісна вартість | 1001 | - | - |
| накопичена амортизація | 1002 | (-) | (-) |
| Незавтражені капітальні інвестиції | 1005 | 4 060.0 | 4 060.0 |
| Основи засобів: | 1010 | 468.0 | 617.0 |
| первісна вартість | 1011 | 2 275.0 | 2 428.0 |
| знос | 1012 | (1 807.0) | (1 811.0) |
| Довгострокові біологічні активи | 1020 | - | - |
| Довгострокові фінансові інвестиції | 1030 | - | - |
| Інші необоротні активи | 1090 | - | - |
| Усього за розділом I | 1095 | 4 528.0 | 4 677.0 |
| II. Оборотні активи | | | |
| Засоби: | 1100 | 138.0 | - |
| у тому числі готова продукція | 1103 | - | - |
| Поточні біологічні активи | 1110 | - | - |
| Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги | 1125 | 134.0 | 164.0 |
| Дебиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом | 1135 | - | - |
| у тому числі з податку на прибуток | 1136 | - | - |
| Інша поточна дебиторська заборгованість | 1155 | 15.0 | - |
| Поточні фінансові інвестиції | 1160 | - | - |
| Гроші та їх еквіваленти | 1165 | 18.0 | - |
| Витрати майбутніх періодів | 1170 | - | - |
| Інші оборотні активи | 1190 | - | - |
| Усього за розділом II | 1195 | 305.0 | 164.0 |
| III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття | 1200 | - | - |
| Баланс | 1300 | 4 833.0 | 4 841.0 |

| Пасиви | Код рядка | На початок звітного року | На кінець звітного періоду |
|--|-------------|--------------------------|----------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| I. Власний капітал | | | |
| Зареєстрований (пайовий) капітал | 1400 | 100.0 | 100.0 |
| Додатковий капітал | 1410 | 2.0 | 2.0 |
| Резервний капітал | 1415 | - | - |
| Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) | 1420 | 3 230.0 | 3 577.0 |
| Неоплачений капітал | 1425 | (-) | (-) |
| Усього за розділом I | 1495 | 3 332.0 | 3 679.0 |
| II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення | 1595 | - | - |
| III. Поточні зобов'язання | | | |
| Короткострокові кредити банків | 1600 | 100.0 | 0.0 |
| Поточна кредиторська заборгованість за: | | | |
| довгостроковими зобов'язаннями | 1610 | - | - |
| товари, роботи, послуги | 1615 | 1 294.0 | 1 090.0 |
| розрахунками з бюджетом | 1620 | 79.0 | 76.0 |
| у тому числі з податку на прибуток | 1621 | 79.0 | 76.0 |
| розрахунками зі страхування | 1625 | 6.0 | 9.0 |
| розрахунками з оплати праці | 1630 | 22.0 | 26.0 |
| Доходи майбутніх періодів | 1665 | - | - |
| Інші поточні зобов'язання | 1690 | - | 51.0 |
| Усього за розділом III | 1695 | 1 501.0 | 1 162.0 |
| IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття | 1700 | - | - |
| Баланс | 1900 | 4 833.0 | 4 841.0 |

2. Звіт про фінансові результати
за Рік 2020 _____ р.

Форма № 2-м Код за ДКУД 1801007

| Стаття | Код рядка | За звітний період | За аналогічний період попереднього року |
|--|-------------|--------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) | 2000 | 7 364.0 | 7 862.0 |
| Інші операційні доходи | 2120 | - | - |
| Інші доходи | 2240 | - | - |
| Разом доходи (2000 + 2120 + 2240) | 2280 | 7 364.0 | 7 862.0 |
| Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) | 2050 | (6 900.0) | (7 385.0) |
| Інші операційні витрати | 2180 | (41.0) | (36.0) |
| Інші витрати | 2270 | (-) | (-) |
| Разом витрати (2050 + 2180 + 2270) | 2285 | (6 941.0) | (7 421.0) |
| Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285) | 2290 | 423.0 | 441.0 |
| Податок на прибуток | 2300 | (76.0) | (79.0) |
| Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300) | 2350 | 347.0 | 362.0 |

Керівник

(підпис)

Мажар Володимир Васильович

(підпис, прізвище)

Головний бухгалтер

(підпис)

(підпис, прізвище)

**Система показників для аналізу виробничо-господарської діяльності
підприємства**

| № | Назва показника | Характеристика показників | Формула розрахунку |
|----|--|---|--------------------------------------|
| 1 | Прибуток | Характеризує кінцеві результати діяльності підприємств. | $\Pi = Д - В$ |
| 2 | Рентабельність власного капіталу | Показники рентабельності характеризують відносну прибутковість підприємства з різних позицій і групуються згідно з інтересами учасників економічного процесу. Це і якісні, і кількісні показники ефективності діяльності будь-якого підприємства. | $P_{вк} = \frac{ЧП}{ВК} * 100\%$ |
| 3 | Рентабельність виробничих фондів | | $P_{вф} = \frac{ЧП}{ОЗ + З} * 100\%$ |
| 4 | Рентабельність сукупних активів | | $P_A = \frac{ЧП}{A} * 100\%$ |
| 5 | Рентабельність продажів | | $P_{\Pi} = \frac{ЧП}{ЧД} * 100\%$ |
| 6 | Рентабельність продукції | | $P_{прод} = \frac{ЧП}{СВ} * 100\%$ |
| 7 | Коефіцієнт зносу основних засобів | Визначає інтенсивність формування одного з джерел коштів на капітальні вкладення. | $K_3 = \frac{З}{\Pi В}$ |
| 8 | Маневреність грошових коштів | Говорить про те, яку частку власних оборотних коштів складають гроші та їх еквіваленти. | $K_M = \frac{\Gamma}{ВOK}$ |
| 9 | Коефіцієнт загальної ліквідності | Характеризує здатність підприємства забезпечити свої короткострокові зобов'язання з оборотних коштів. | $K_{зл} = \frac{OK}{\Pi З}$ |
| 10 | Коефіцієнт швидкої ліквідності | Показує, яку частину поточних зобов'язань підприємство спроможне погасити за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів, фінансових інвестицій та дебіторської заборгованості. | $K_{пл} = \frac{OA - З}{\Pi З}$ |
| 11 | Коефіцієнт платоспроможності | Дозволяє визначити частку короткострокових зобов'язань, які можна якнайшвидше погасити. | $K_{ал} = \frac{\Gamma}{\Pi З}$ |
| 12 | Коефіцієнт автономії (незалежності) | Характеризує частку коштів, вкладених власниками підприємства в загальну вартість майна. | $K_a = \frac{ВК}{B}$ |
| 13 | Коефіцієнт фінансової стійкості | Вказує, яку частку активів компанія здатна фінансувати за рахунок постійного капіталу і капіталу, залученого на довгостроковій основі. | $K_{фс} = \frac{ВК - ДЗ}{\Pi}$ |
| 14 | Коефіцієнт маневреності власних коштів | Характеризує ступінь мобільності використання власного капіталу. | $K_a = \frac{ВOK}{ВК}$ |
| 15 | Коефіцієнт обертання активів | Відображає швидкість обороту сукупного капіталу підприємства, тобто показує, скільки гр. од. реалізованої продукції принесла кожна одиниця активів. | $K_{об.а} = \frac{ЧД}{Сер. в-ть A}$ |
| 16 | Коефіцієнт обертання мобільних коштів (оборотних коштів) | Характеризує відношення виручки від реалізації продукції, без урахування ПДВ та акцизного збору до суми оборотних засобів підприємства. | $K_{об.ок} = \frac{ЧД}{OK}$ |
| 17 | Коефіцієнт обертання готової продукції | Характеризує, у скільки разів виручка від реалізації продукції перевищує середні запаси готової продукції. | $K_{об.гп} = \frac{ЧД}{ГП}$ |
| 18 | Коефіцієнт обертання власного капіталу | Показує обсяг реалізованої продукції, що припадає на одиницю власного капіталу, авансованого у виробництво. | $K_{об.вк} = \frac{ЧД}{ВК}$ |
| 19 | Фондовіддача | Характеризує, скільки виручки від реалізації припадає на одиницю основних виробничих фондів. | $K_{фв} = \frac{ЧД}{OЗ}$ |
| 20 | Фондомісткість | Показує, на яку суму потрібно придбати основні виробничі фонди підприємству для випуску необхідних обсягів продукції | $K_{фм} = \frac{OЗ}{ЧД}$ |

Вір-партнери фірми «ВТКФ Золотий Колосок»:

ROPLASTO. Компанія Roplasto Fensterprofile GmbH – підприємство розташоване в м.Бергіш, Гладбах, і вже більше 50 років спеціалізується на розвитку та виробництві віконних та дверних систем з ПВХ. Маючи особисте виробництво, яке включає в себе змішані цехи, ламінацію, інструментальні конструкції і т.д., компанія Roplasto має можливість реагувати на змінюючись умови ринку та відповідати індивідуальним побажанням кожного замовника.



SCHUCO. Schuco – лідер в системному будівництві, що поставляє будь-які елементи оболонки будівлі і спеціальні програми для проектування, конструювання, розрахунку і монтажу. Schuco - розробник інноваційних рішень і енергоефективних технологій для виготовлення вікон, дверей, фасадів, вогнетривких конструкцій, світлопрозорих дахів, зимових садів і геліосистем. Schuco співпрацює з підприємствами 75 країн світу.



WINKHAUS. Компанія Winkhaus вже понад 160 років заслуговує довіру клієнтів інноваційними продуктами та компетентним сервісом. Виробники та продавці вікон, архітектори, будівельники та користувачі у всьому світі цінують різноманітні послуги та високу якість інтелектуальної віконної технології, систем блокування дверей та управління доступом до Winkhaus. Наша давно створена сімейна компанія розташована в Тельгте, Мюнстері та Майнінгені, серед інших місць, і працює міжнародними філіями в декількох країнах.

CERESIT. Компанія "Хенкель Баутехник (Україна)" – виробник будівельних сумішей Ceresit, Thomsit, шпалерних клеїв і фарб Metylan, побутових клеїв і будівельних сумішей марки "Момент". Відрізняється системним підходом, пропонуючи готові системи облицювання, теплоізоляції і обробки фасадів, системи пристрою підлог, гідроізоляції і гідрофобізації. Також в асортименті матеріали для підготовки поверхонь під обробку, шпалерні клеї, герметики, монтажна піна, "рідкі цвяхи", штукатурки, побутові клеї (більше 400 найменувань).



Зареєстровано за №: 9004685522
Пробито і з наданнієм
Дата реєстрації: 24.02.2020 15:40:21

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ 142661916

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується
статтею 21 Закону України "Про державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена
статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

ЗВІТ ПРО ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ
за 2019 рік

| Подать: | Термін подання |
|--|-------------------------|
| юрідичні особи, відокремлені підрозділи юридичних осіб - територіальному органу Держстату | не пізніше 28 лютого |

№ ІП-НПП
(річна)
ЗАТВЕРДЖЕНО
наказ Держстату
від 31.05.2019 № 182

Респондент:

Найменування: **ПП "Виробничо-торгово комерційна фірма Золотий Колосок"**

Місцезнаходження (юрідична адреса):

59332 Чернівецька область, Кіцманський район, Берегомет

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /пробулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Адреса здійснення діяльності, щодо якої подається форма звітності (фактична адреса):

59332 Чернівецька область, Кіцманський район, Берегомет

(поштовий індекс, область /АР Крим, район, населений пункт, вулиця /пробулок, площа тощо, № будинку /корпусу, № квартири /офісу)

Код області 73
Код району 215

Активация Window:
Перейдіть до розділу "И

| Назва виду продукції за Номенклатурою продукції промисловості (НПП) | Одиниця вимірювання за НПП | Код продукції за НПП | Кількість виробленої продукції (всього виробництва) | Кількість виробленої продукції із сировини замовника (гр.2 -< гр.1) | Вартість промислових послуг, тис. грн (вартість перероблення сировини замовника, оброблення продукції, ремонту і технічного обслуговування, установлення та монтажу; якщо гр.2 не дорівнює 0, то гр.3 не дорівнює 0 і навпаки) | Кількість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини (визначено від періоду виробництва продукції) | Вартість реалізованої продукції, виробленої з власної сировини, тис. грн (визначено від періоду виробництва продукції; якщо гр.4 не дорівнює 0, то гр.5 не дорівнює 0 і навпаки) |
|--|----------------------------|----------------------|---|---|--|---|--|
| А | Б | В | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Вікна та їх рами, двері та їх коробки і пороги, з пластмас | тис.шт | 22.23.14.50 | 2,7 | - | - | 2,7 | 7 255,8 |
| Фуруритура й арматура будівельні, призначені для постійного встановлення, з пластмас | кг | 22.23.19.50 | 113,0 | - | - | 113,0 | 19,4 |

Пояснення щодо уточнення (виправлення) даних за попередній звітний рік (роки):

| Рік | Назва показника | Код продукції за НПП | Одиниця вимірювання продукції за НПП | Дані (уточнені, виправлені) | Пояснення |
|-----|-----------------|----------------------|--------------------------------------|-----------------------------|-----------|
| | | | | | |

Місце підпису керівника (власника) та/або особи, відповідальної за достовірність наданої інформації

Мажар Володимир Васильович
(ПІБ)

Николайчук Наталія Тарасівна
(ПІБ)

телефон: 64389 факс: 64389 електронна пошта: goldkolosok1@ukr.net

Активация Windows

Зареєстровано за №: 9004331632
Прізвище
Дата реєстрації: 07.02.2020 10:02:53

Ідентифікаційний код ЄДРПОУ

1 4 2 6 6 1 9 6

Державне статистичне спостереження

Конфіденційність статистичної інформації забезпечується статтями 21 та 22 Закону України "Про державну статистику"

Порушення порядку подання або використання даних державних статистичних спостережень тягне за собою відповідальність, яка встановлена статтею 186³ Кодексу України про адміністративні правопорушення

УТВОРЕННЯ ТА ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ за 2019 рік

| Подають: | Терміни подання |
|--|----------------------|
| юридичні особи, їхні відокремлені підрозділи юридичних осіб, діяльність яких пов'язана з утворенням, поводженням з відходами I - IV класів небезпеки, за переліком, визначеним органами державної статистики | не пізніше 28 лютого |
| - територіальному органу Держстату | |

№ 1-відходи
(р/ча)
ЗАТВЕРДЖЕНО
Наказ Держстату України
19.08.2014 №243
(зі змінами)

Респондент:

Найменування: **ПП "Виробничо-торгово комерційна фірма Золотий Колосок"**

Місцезнаходження (юридична адреса):

59332 Чернівецька область, Кіцманський район, Берегомет

(поштовий індекс, область / АР Крим, район, населений пункт, вулиця/провулок, площа тощо, № будинку/корпусу, № квартири/офісу)

Активаци
Перейдіть д

Додаткові дані:

Номер звіту: 1

Чи здійснює Ваше підприємство діяльність щодо утворення, поводження з відходами (рядок 100)

(зробіть позначку "V" у відповідній клітинці)

Так V → **переходьте до рядка 101**

Ні → **завершення заповнення форми**

Категорія діяльності підприємства щодо утворення, поводження з відходами (рядок 101)

(зробіть позначку "V" у відповідній клітинці)

| | | |
|---|---------------------------------------|-------------------------------------|
| Утворення відходів (виробник відходів) | <input checked="" type="checkbox"/> V | → переходьте до розділу I |
| Поводження з відходами (у тому числі звазівка, погіршення тощо) | збирання | } → переходьте до розділу II |
| | утилізація | |
| | видалення | |

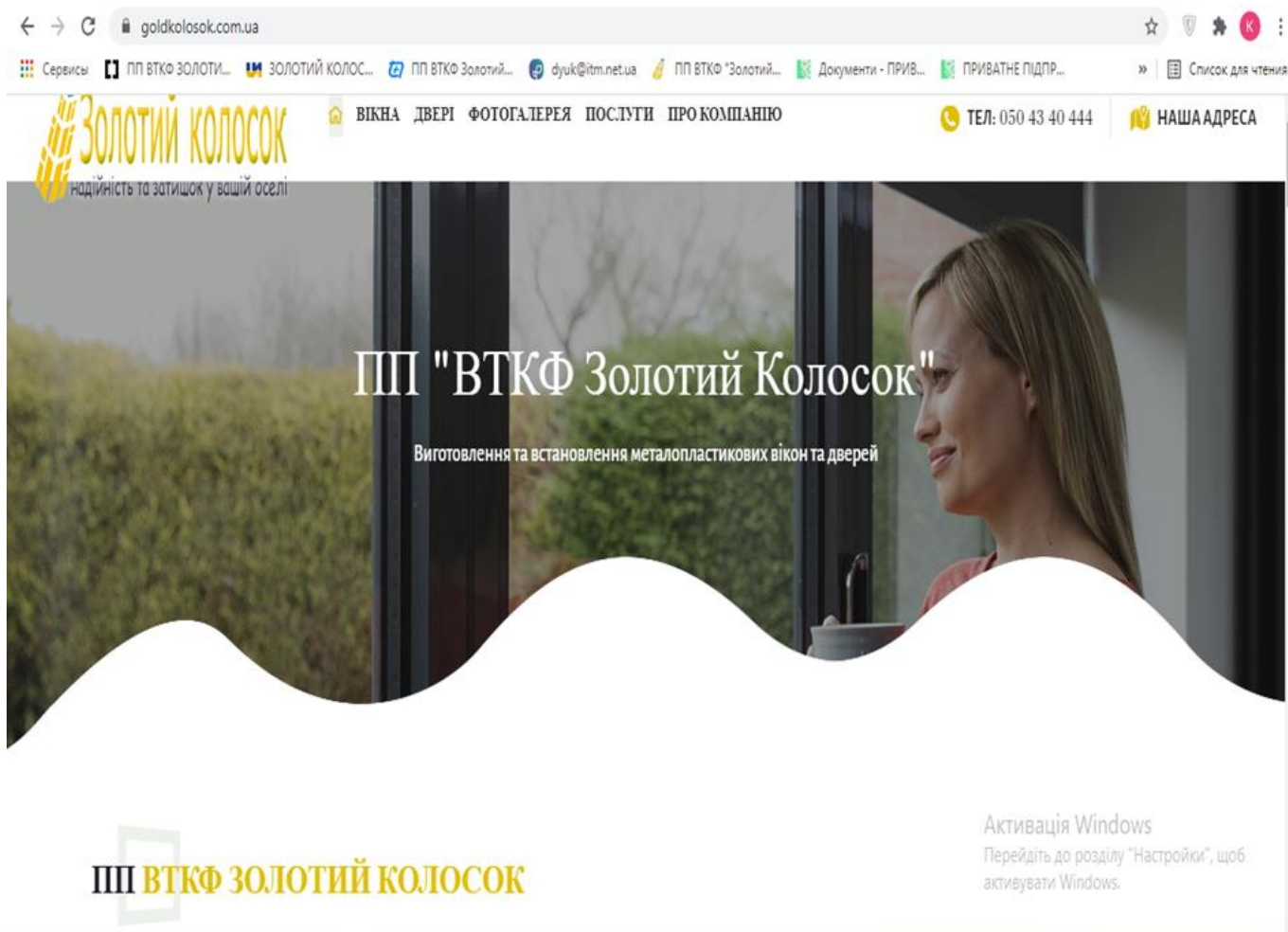
Розділ I. Утворення, поводження з відходами за місцем їх утворення (Заповнюється виробниками відходів)

(у тоннах, з трьома десятковими знаками)

| A | Найменування відходів | Обрізки прогумованих вулканізованих тканин | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|
| B | Код відходів за класифікатором (ДК 005-96) | 2511.2.9.03 | | | | |
| B | Код категорії відходів за матеріалом | 07.3 | | | | |
| Г | Клас небезпеки відходів | 0104 | | | | |
| Д | Код групи відходів за основним небезпечним складником | 617 | | | | |
| 10 | Наявність відходів на початок року | - | - | - | - | - |
| 11 | Утворилося відходів протягом року | 0.500 | - | - | - | - |
| 18 | Спалено відходів з метою отримання енергії (R1) | - | - | - | - | - |

Активаци
Перейдіть до

Вигляд сайту ПП «ВТКФ Золотий Колосок»



металопластикові

ВІКНА • ДВЕРІ

ЗИМОВІ САДИ



ROPLASTO®

TROCAL®



**ПІВСТОЛІТТЯ ІННОВАЦІЙ
У ВІКОННИХ ТЕХНОЛОГІЯХ**

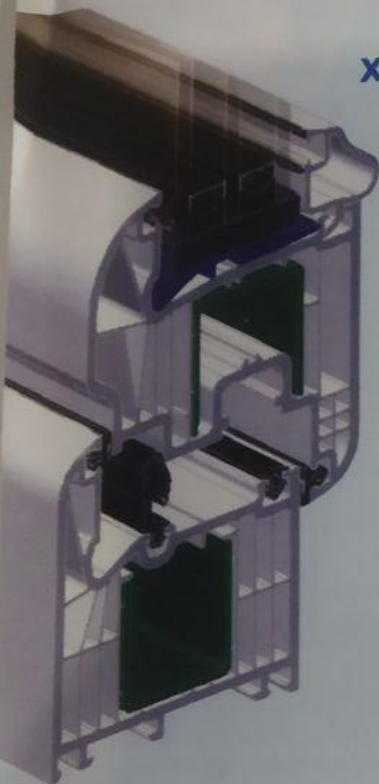


ROPLASTO

РОПЛАСТО І 7001



Хороші вікна є частиною якісного життя



Найвища теплоізоляція

Ще більше вдосконалена теплоізоляція за допомогою 7 теплоізоляційних камер, 2 примикаючих ущільнювачів й одного середнього ущільнення, яке виконує роль додаткової перегородки, виконаного зі спеціального сплаву гуми та пластику. В поєднанні з монтажною глибиною профілю в 68/84 мм з відповідним засклінням отримується коефіцієнт теплопередачі менший за 1,0 Вт/м²К. Розташування ізоляційних камер зконструйовано таким чином, щоб звести до мінімуму критичні точки холоду.

Товщина скла

Від 4 до 40 мм, в залежності від вибору профілю.

РОПЛАСТО І СВИНГЛАЙН 7К

Досконало округлені складові й створчаті рами зі сімома камерами всередині можна комбінувати з різними за дизайном штапиками для скла. Топ-дизайн досягається ідеальною за дизайном технологією.



Як будинки різні, так і форми та функції наших вікон абсолютно різні.

Вони є обличчям фасаду. Відповідні вікна складають загальне гармонійне враження.

Причини, які визначають Ваш вибір.

- Сучасна 5-камерна система із коефіцієнтом теплопровідності до 1,0 W/m²К.
- Напівкруглий дизайн стулок.
- Ущільнювачі в сірому та чорному кольорах.
- Простота в догляді.
- Монтажна глибина 68/84 мм.
- 5-камерна система із середнім ущільненням.
- Сучасний, привабливий дизайн.
- Відповідає високим вимогам звукоізоляції.
- Надзвичайна теплоізоляція.

Ламінація всіх видів профілів, всією гаммою кольорів.



59332, Україна, Чернівецька обл., Кішманський район, с. Берегомет

ESEDRA WALL SYSTEM

Фасадні системи ESEDRA WALL SYSTEM – це нова інноваційна система, створена фірмою Agnelli Metalli, яка з успіхом застосовується як в будівлях громадського користування, так і на промислових об'єктах. Фасад WALL SYSTEM чітко відповідає всім вимогам сучасних архітектурних проектів і може застосовуватися в умовах великих температурних коливань. Всі елементи штампуються зі сплаву 6060 (UNI 9006/1) з допуском по розмірах і товщині згідно стандарту UNI 38/9.

Фасад ESEDRA WALL SYSTEM являє собою комплексну систему, яка забезпечує виконання суцільних фасадів, що вирізняються високими технічними досягненнями, особливими архітектурними ефектами та значними функціональними результатами. Додаткові підсистеми для дахів і похилих фасадів розроблені з урахуванням вільної вентиляції скла, що унеможлилює конденсацію вологи і водночас запобігає підтіканню та протіканню.

Для вирішення естетичних задумів ESEDRA WALL SYSTEM пропонує широку гаму кольорів в текстурованому та гляцевому акриловому покритті, яке десятиліттями зберігає насичений колір фасаду.

Додатковими перевагами фасадних систем ESEDRA WALL SYSTEM є їх швидкий та легкий монтаж.



Вікна із профілю TROCAL є екологічно чистими

- Основними складовими жорсткого ПВХ виступають такі натуральні матеріали як поварена сіль, нафта та природний газ;
- Профіль TROCAL піддається 100% вторинній переробці, завдяки застосуванню новітніх процесів коекструзії, матеріал, що пройшов вторинну переробку, може становити до 70% складу нових профілів.

Використання нової присадки (EvA) при виготовленні профілю в якості стабілізатора призвело до повної відмови від використання свинцю, як стабілізатора.



Продукції надано
сертифікат
МОН України
за
№ 05.03.02-03/20429
від
22.05.2003 р.



| Виділення вінілхлориду в VC | Безпечний рівень для людини | Профіль TROCAL |
|--------------------------------|-----------------------------------|-------------------|
| | 0,1 ppm | 0,01 ppm |

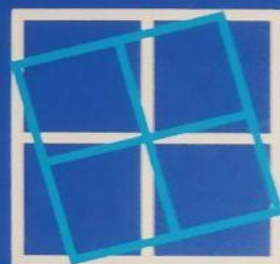


ПП ВТКФ

ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК



SCHÜCO
INTERNATIONAL



ROPLASTO
Member of BESAGROUP

TROCAL



made in Germany

ВІКНА • ДВЕРІ МЕТАЛОПЛАСТИКОВІ

ПП ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК



Історія ПП ВТКФ Золотий Колосок починається з 1992 року з легкої руки його засновника і власника – директора Володимира Васильовича Мажара. І от вже впродовж 19 років підприємство займається виготовленням євровікон і дверей з металопластику та фасадних систем з алюмінію.



Найперші конструкції були виготовлені в 1997 році з грецького алюмінієвого профілю «Alumil», трохи пізніше – турецького ПВХ профілю «VeraTec», а починаючи з 2008 року фірма виготовляє віконні та дверні конструкції тільки з німецьких профільних ПВХ систем: «TROCAL» (Troisdorf), 2003; «ROPLASTO» (Bergisch Gladbach), 2008; «SCHÜCO» (Weissenfels), 2009. Всі вироби комплектуються німецькою фурнітурою «WinkHaus». Цех обладнаний двома автоматизованими лініями з сучасним обладнанням та лінією для нестандартних конструкцій та дверей, що дозволяє виготовляти 120 одиниць продукції різної складності за зміну.

Сьогодні на Західній Україні дуже багато будинків будується за індивідуальними проектами з арковими, сегментними та трапецієподібними вікнами. Для виготовлення таких конструкцій, в 2004 році фірмою «Золотий Колосок» був закуплений найкращий для таких робіт станок KS (розігрів ПВХ за допомогою гліцерину) для гнуття арок радіусом від 320 мм до 4200 мм. Це дало змогу якісно, а головне в стислий термін, виготовляти дуже складні конструкції.

Однією з актуальних проблем на сьогодні є також питання енергозбереження. ПП ВТКФ Золотий Колосок пропонує найкраще рішення цієї проблеми – 7-камерну профільну систему «ROPLASTO 7001 MD» та 8-камерну систему «Schüco Corona SI 82+» із середнім ущільненням. Такі вікна в парі з двокамерними енергозберігаючими склопакетами дають змогу економити до 40% на опаленні в порівнянні із 3-камерним вікном та склопакетом в 24 мм. Суттєвою перевагою таких вікон є те, що середнє ущільнення забезпечує не тільки тепло, але й збільшує термін експлуатації фурнітури.

Ламінування профільних систем ПВХ виконується на сучасному комп'ютеризованому обладнанні фірми «FUX» (Австрія), яке, до речі, є одним з найкращих в Європі. А якісне обладнання в парі з кваліфікованим персоналом, дає змогу якісно ламінувати 10 км профілю за зміну.

Також ПП ВТКФ Золотий Колосок займається виготовленням алюмінієвих вікон, дверей, офісних перегородок і фасадів. Гордістю нашої фірми є фасадні системи із структуральним заскленням, виготовлених з італійського алюмінієвого профілю «ESEDRA». Тому що, якщо слуповорігельними конструкціями в Україні займаються десятки фірм, то структуральними займаються одиниці.

Розширюючи дилерську мережу, ПП ВТКФ Золотий Колосок запрошує до співпраці підприємства та приватних підприємців, й пропонує якісну ламінацію профілів ПВХ і алюмінію, а також німецькі профільні системи «ROPLASTO» та «SCHÜCO». Для будівельних організацій та приватних забудовників – завжди в



areonline



СУЧАСНІ ПВХ СИСТЕМИ

ROPLASTO
Member of BESAGROUP

ROPLASTO SYSTEMTECHNIK GmbH & Co. KG
Refrather Weg 42 - 44 D - 51469 Bergisch Gladbach
Tel.: 0 22 02 / 10 02 - 0, Fax.: 0 22 02 / 10 02 - 195. info@roplasto.de www.roplasto.de



Компанія Roplasto Fensterprofile GmbH – підприємство, розташоване в м. Бергш Гладбах, недалеко від Кельна, ось вже більше 55 років спеціалізується на розвитку і виробництві віконних і дверних систем з ПВХ. Маючи власне виробництво, що включає цехи змішувачів, ламінацію, інструментальні конструкції і так далі, компанія Roplasto здатна швидко реагувати на умови ринку, що міняються, і відповідати індивідуальним побажанням кожного замовника. Однією з перших компанія Roplasto почала виробництво 5-камерної системи серії 7001.

На сьогодні компанія Roplasto діє на території усієї Європи, а в 15 європейських країнах має свої філії.

Важливою віхою в історії Roplasto стало отримання сертифікату якості за стандартом ISO 9001 в 1993 році, а нещодавно компанія пройшла сертифікацію відповідно до новітніх вимог BS EN ISO 9001:2000.

Компанія "ROPLASTO" завдяки сучасному виробничому устаткуванню, своїм know-how і якості продукції, що починається на етапі вибору сировини, а також інструментальній базі власного виробництва досягла рівня компанії з бездоганною репутацією.

Утримати стабільне положення на Європейському ринку компанії дозволило не лише виробництво високоякісного продукту, але і постійне вдосконалення технологій та властивостей сучасних віконних систем. Системи "ROPLASTO" відзначені сертифікатами багатьох визнаних інститутів: Інституту техніки

Характеристики систем



ROPLASTO 6002 AD

- 3 функціональних камери в рамі і стулці;
- Монтажна глибина: 58 мм;
- Габаритна висота: 67 мм (рама), 85 мм (стулка), 93 мм (імпост);
- Перекриття стулки: 8 мм зовні і 9 мм усередині;
- 2 контури ущільнення сірого або чорного кольору;
- Коефіцієнт опору теплопередачі: 0,62 м²С/Вт;
- Товщина склопакета: від 4 до 32 мм;



ROPLASTO 7001 AD

- 5 функціональних камер в рамі і стулці;
- Монтажна глибина: 68 мм;
- Габаритна висота: 71 мм (рама), 85 мм (стулка), 83 мм (імпост);
- Перекриття стулки: 8 мм зовні і 9 мм усередині;
- 2 контури ущільнення сірого або чорного кольору;
- Коефіцієнт опору теплопередачі: 0,77 м²С/Вт;
- Товщина склопакета: від 4 до 40 мм;



ROPLASTO 7001 MD

- 6 функціональних камер в рамі і стулці;
- Монтажна глибина: 68 мм;
- Габаритна висота: 75,5 мм (рама), 85 мм (стулка), 92 мм (імпост);
- Перекриття стулки: 5 мм зовні і 9 мм усередині;
- 3 контури ущільнення сірого або чорного кольору;
- Коефіцієнт опору теплопередачі: 0,90 м²С/Вт;
- Товщина склопакета: від 24 до 32 мм;



Zertifikat



Profilsysteme für Fenster und Türen

Hiermit garantieren wir, dass die Hauptprofile der Profilsysteme

ROPLASTO | 7001

nach den Norm- und Prüfbedingungen für Kunststoff-Fensterprofile, RAU-G2 7161, AluSchub® hergestellt werden.

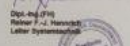
Wahlweise unterliegen die Profile der Produktion nach DIN EN 14221-1 für Fenster und Türen und erfüllen die Klassifikation nach EN 12206.

Die Wärmeisoleigenschaften der Profile werden nach DIN EN ISO 10077-1 ermittelt.

ROPLASTO-Profile unterliegen einer ständigen Qualitätskontrolle. Das Qualitätsmanagement ist nach dem neuesten Qualitätsstandard BS EN ISO 9001:2008 zertifiziert.

Die ROPLASTO-Profile werden ausschließlich an dem Standort D-51469 Bergisch Gladbach (Deutschland) hergestellt.

R. H.
Dipl.-Ing. (FH)
Reiner H. J. Heuser
Leiter Systemprofil



ROPLASTO
Member of BESAGROUP

RoPlasto Systemtechnik GmbH & Co. KG, Refrather Weg 42 - 44, D-51469 Bergisch Gladbach
Tel. +49 22 022 10 02 - 0, Fax. +49 22 022 10 02 - 195, info@roplasto.de



ПД ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК

СУЧАСНІ ПВХ СИСТЕМИ

ROPLASTO
Member of BESAGROUP

ROPLASTO SYSTEMTECHNIK GmbH & Co. KG
Reifrather Weg 42 - 44 D - 51469 Bergisch Gladbach
Tel.: 0 22 02 / 10 02 - 0, Fax.: 0 22 02 / 10 02 - 195, info@roplasto.de www.roplasto.de



Компанія Roplasto Fensterprofile GmbH – підприємство, розташоване в м. Бергіш Гладбах, недалеко від Кельна, ось вже більше 55 років спеціалізується на розвитку і виробництві віконних і дверних систем з ПВХ. Маючи власне виробництво, що включає цехи змішувачів, ламінацію, інструментальні конструкції і так далі, компанія Roplasto здатна швидко реагувати на умови ринку, що міняються, і відповідати індивідуальним побажанням кожного замовника. Однією з перших компанія Roplasto почала виробництво 5-камерної системи серії 7001.

На сьогодні компанія Roplasto діє на території усієї Європи, а в 15 європейських країнах має свої філії.

Важливою віхою в історії Roplasto стало отримання сертифікату якості за стандартом ISO 9001 в 1993 році, а нещодавно компанія пройшла сертифікацію відповідно до новітніх вимог BS EN ISO 9001:2000.

Компанія "ROPLASTO" завдяки сучасному виробничому устаткуванню, своїм know - how і якості продукції, що починається на етапі вибору сировини, а також інструментальній базі власного виробництва досягла рівня компанії з бездоганною репутацією.

Утримати стабільне положення на Європейському ринку компанії дозволило не лише виробництво високоякісного продукту, але і постійне вдосконалення технологій та властивостей сучасних віконних систем. Системи "ROPLASTO" відзначені сертифікатами багатьох визнаних інститутів: Інституту техніки

Характеристики систем



ROPLASTO 6002 AD

- 3 функціональних камери в рамі і ступці;
- Монтажна глибина: 58 мм;
- Габаритна висота: 67 мм (рама), 85 мм (ступка), 93 мм (імпост);
- Перекриття ступки: 8 мм зовні і 9 мм усередині;
- 2 контури ущільнення сірого або чорного кольору;
- Коефіцієнт опору теплопередачі: 0,62 м²С/Вт;
- Товщина склопакета: від 4 до 32 мм;



ROPLASTO 7001 AD

- 5 функціональних камер в рамі і ступці;
- Монтажна глибина: 68 мм;
- Габаритна висота: 71 мм (рама), 85 мм (ступка), 83 мм (імпост);
- Перекриття ступки: 8 мм зовні і 9 мм усередині;
- 2 контури ущільнення сірого або чорного кольору;
- Коефіцієнт опору теплопередачі: 0,77 м²С/Вт;
- Товщина склопакета: від 4 до 40 мм;



ROPLASTO 7001 MD

- 6 функціональних камер в рамі і ступці;
- Монтажна глибина: 68 мм;
- Габаритна висота: 75,5 мм (рама), 85 мм (ступка), 92 мм (імпост);
- Перекриття ступки: 5 мм зовні і 9 мм усередині;
- 3 контури ущільнення сірого або чорного кольору;
- Коефіцієнт опору теплопередачі: 0,90 м²С/Вт;
- Товщина склопакета: від 24 до 32 мм;



Zertifikat



Profilsysteme für Fenster und Türen

Hiermit bestätigen wir, dass die Hauptprofile der Profilsysteme

Roplasto | 7001

nach den Güte- und Prüfbedingungen für Kunststoff-Fensterprofile, RAL-GZ 7161, Abschnitt 1 hergestellt werden.

Materialien unterliegen die Profile der Produktion nach DIN EN 14051-1 für Fenster und Türen und erfüllen die Klassifizierung nach EN 12056.

Die wärmetechnischen Eigenschaften der Profile werden nach DIN EN ISO 10077-1 ermittelt.

Roplasto-Profile unterliegen einer ständigen Qualitätskontrolle. Das Qualitätsmanagement ist nach dem neuesten Qualitätsstandard BS EN ISO 9001:2008 zertifiziert.

Die Roplasto-Profile werden ausschließlich an dem Standort D-51469 Bergisch Gladbach (Deutschland) hergestellt.

R. H.
Dipl.-Ing. Dr. H. H.
Heiner F.-J. Henrich
Leiter Systemtechnik




ROPLASTO
Member of BESAGROUP

Roplasto Systemtechnik GmbH & Co. KG - Reifrather Weg 42 - D-51469 Bergisch Gladbach
Tel.: +49 22 02 10 02 - 0 Fax: +49 22 02 10 02 - 195 info@roplasto.de www.roplasto.de



ПД ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК

ЛАМІНУВАННЯ ПВХ ТА АЛЮМІНІЮ



Фірма FUX Maschinenbau und Kunststofftechnik GmbH (Австрія) була створена в 1994 році та спеціалізується на виробництві вузькоспеціалізованого обладнання, що використовується при виготовленні віконних конструкцій (станки для вигину арок, комплекси для нанесення плівки (ламінації) на профілі з пластмаси, металу та дерева, автомати для монтажу ущільнювачів.

Економічна ефективність, висока якість і екологічність – основні технологічні пріоритети продукції FUX, визнаної у всьому світі. Технології фірми FUX – гарантія компетентності при виготовленні вікон.



ПП ВТКФ "ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК" вже багато років є партнером фірми FUX. Ми пропонуємо своїм клієнтам якісні металопластикові вікна не тільки білого кольору, але й виконані в декорі під цінні породи дерева (дуб світлий, дуб золотий, дуб темний, горіх, червоне дерево). Окрім імітації "під дерево" можливе і більш сміливе кольорове рішення – сірий, синій, червоний чи зелений колір вікон наших клієнтів для нас не буде проблемою. А при бажанні, і будь-який колір із широкої палітри плівок для ламинації від компанії "RENOLIT".

Індивідуальність – це головний козир нашої фірми. Широка кольорова палітра дає Вам необмежені можливості для втілення індивідуальних творчих завдань як в новобудовах, так і в старих забудовах. Наші вікна допоможуть Вам втілити в життя всі Ваші ідеї, які будуть поєднуватись з їх високою якістю.



ПП ВТКФ ЗОЛОТИЙ КОЛОСОК

0(50) 43-43-872
0(97) 32-78-025
0(50) 95-67-948

т./ф. 0(3736) 31-285,31-284
0(50) 43-40-444
E-mail: gold_kolosok@ukr.net
goldkolosok0@ukr.net

с. Дубівці,
вул. Шевченка, 4 Е
0(50) 43-43-873

goldkolosok.com.ua

Компания **Schüco International KG** является одним из ведущих европейских производителей строительных систем для изготовления окон, дверей и фасадов. В более чем 75 странах 5.000 сотрудников и свыше 12.000 предприятий-партнеров работают с Schüco.

☞☞☞☞ **Corona CT 70** – 5-камерная профильная система с повышенной теплоизоляцией и привлекательным выразительным дизайном.



Corona CT 70 Classic



Corona CT 70 Rondo



Corona CT 70 Cava

Технические характеристики системы

- Монтажная глубина профилей 70 мм.
- Небольшая ширина светового проема - 120 мм.
- Скругленная форма профиля с разнообразным дизайном створок: Classic, Rondo, Cava.
- Уплотнитель из EPDM серебристо-серого цвета в сочетании с белым профилем придает конструкции сдержанную элегантность и обладает высокими показателями эластичности при t° от -70° до $+130^{\circ}$ C.
- В профильных системах Corona CT 70 сведено к минимуму образование конденсата в нижней части стеклопакета.
- Толщина стеклопакета до 36 мм., в створку Cava до 48 мм.
- Показатель теплопроводности $U_f = 1,3$ Вт/м²К по DIN EN 12412-2, что отвечает коэффициенту сопротивления теплопередачи 0,77 м²С/Вт.
- Звукоизоляция VDI2719, классы шумозащиты от II до V.

Аргументы в пользу окна Schüco

1. Профили ПВХ и фурнитура Schüco изготавливаются только на собственных заводах в Германии.
2. В качестве стабилизатора в профильных системах Schüco, применяется кальций-цинк (CaZn) – уже давно зарекомендовавший себя как высокоэкологичный материал.
3. Все профильные системы Schüco укомплектованы оригинальными уплотнителями, в результате они не подвержены усадке, не выпадают со временем, более долговечны, а главное они произведены в Германии.
4. Только в окнах Schüco возможна установка инновационной собственной фурнитуры VarioTec.
5. Черный цвет фурнитуры имеет более устойчивое покрытие к коррозии (проверенно в соляном растворе более 720 часов).
6. В стандартной комплектации окна идут три противовзломные запорные цапфы.
7. Отсутствие накладок на петлях упрощает будущую эксплуатацию окна.
8. Створка в окне с фурнитурой VarioTec работает более плавно и мягко благодаря системе полиамидных тяг (патент Schüco).
9. Фирменный, запатентованный дизайн оконных ручек.
10. Широкая цветовая гамма декоров Schüco позволяет реализовать любые дизайнерские идеи и придать интерьеру уникальность и изысканность.



Цвета профильных систем



Оригинальные ручки Schüco

Наш диллер в вашем регионе: _____



**Зеленые технологии
для голубой планеты**

ДП «ШюкоУкраина»
Украина, 01033, Киев, ул. Тарасовская, 9
тел./факс: (044) 490 68 37
моб.: (067) 404 98 95, (067) 233 95 74
www.schueco.ua

SCHÜCO

СОСТАВЛЯЮЩИЕ НАДЕЖНОСТИ, КАЧЕСТВА И ИНДИВИДУАЛЬНОСТИ

МНОГООБРАЗИЕ ФОРМ

Шюко руководствуется принципом: "нет ничего невозможного". Это применимо и к окнам, они могут быть квадратные и прямоугольные, овальные и круглые, скошенные и лучковые, состоящие из одной или нескольких частей, с арками и фрамугами. Арки – круглые, чашеобразные, стрельчатые и лучковые; фрамуги – неподвижные и закрывающиеся.

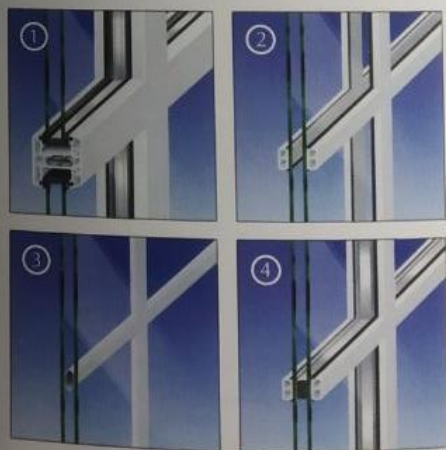
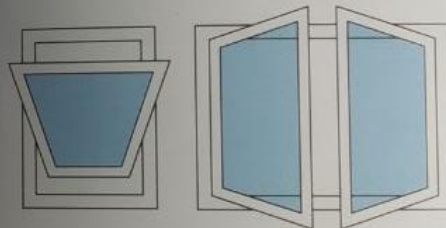
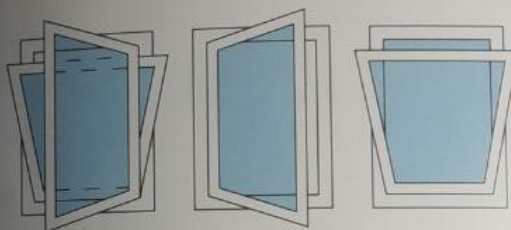
ТИПЫ ОТКРЫВАНИЯ – СОВРЕМЕННЫЕ И ТРАДИЦИОННЫЕ

Сейчас актуальны поворотные или откидные. Это же относится и к среднеподвесным окнам, которые в основном используются в офисах. Однако наиболее важными остаются традиционные штапеловые окна (двухстворчатые окна без средней стойки), сохраняющие стиль старинных зданий.

ОКОННЫЕ ПЕРЕПЛЕТЫ

С помощью четырех видов переплетов возможно разграничить поверхность стекла.

- ① Это сквозные, разделяющие стеклопакет створчатые переплеты. Декоративные переплеты могут быть накладными – ②
- вставленными в стеклопакет – ③
- или комбинированными – ④ Они крепятся внутри и снаружи стеклопакета.



Аргументы, определяющие Ваш выбор

Дизайн

- превосходный внешний вид благодаря мягким контурам профиля
- глянцевые, не требующие особого ухода поверхности
- угол наклона фальца 15° обеспечивает оптимальное отведение воды
- большой выбор цветовых вариантов, 1-/2-сторонняя ламинация
- оптимальная ширина лицевой поверхности профиля обеспечивает Максимальное светопропускание

Наклонный фальц

- легкий в последнем уходе гладкий наклонный фальц с дополнительным желобом обеспечивает регулируемый водоотвод
- система водоотвода стандартная (вперед) или скрытая (вниз)
- благодаря конфигурации профиля выполняется красивый монтаж изделий, как с помощью дюбелей, так и монтажных пластин

Фурнитурный европаз

- ось фурнитурного паза смещена на 13мм относительно внутренней поверхности рамы
- использование приборов запирания, как стандартной комплектации, так и с. Повышенной взломобезопасностью
- светящиеся элементы прибора запирания могут, при необходимости, крепиться в армирование пластика

Камера армирования

- максимально увеличенные камеры армирования в раме и створке позволяют изготавливать изделия больших размеров и при этом с достаточной жесткостью

Система 3К, 5К, монтажная глубина 68мм

- максимальная теплоизоляция благодаря 5-ти расположенным друг за другом воздушным камерам в раме и створке
- снижение расходов на отопление (коэффициент теплопроводности до 1,2 Вт/м²К)
- превосходная звукоизоляция
- отличная статика профилей
- надежные узлы сочленения профилей

Подставочный профиль

- различные виды соединений с подоконниками и отливками благодаря многообразию подставочных профилей
- простота и эффективность сочленения

Штапик

- архитектурное разнообразие форм и линий
- конструкция штапика гарантирует качественную фиксацию стеклопакетов различной толщины, в том числе и уникальных
- ширина стеклопакета до 32мм

Уплотнители

- эластичные, функциональные, едва заметные
- долговечны, стойки к атмосферным воздействиям, безопасны для окружающей среды

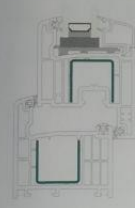
Среднее уплотнение

- возможно 3-х контурное уплотнение



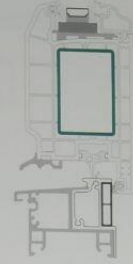
Roplasto | 7001

ROPLASTO



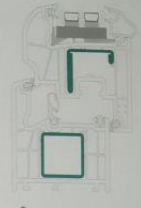
Система входных дверей

- порог с термомостом
- дверная дизайн-створка
- внутренне открывание



Система притворного уплотнения

- 3-камерный профиль
- стандартная створка
- дизайн-штапик



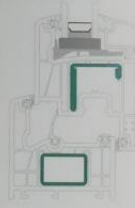
Система среднего уплотнения

- зажимная MD-коробка
- стандартная MD-створка
- смещенная со стандартным штапиком



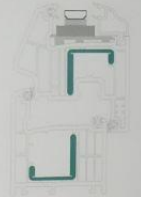
Система притворного уплотнения

- стандартная коробка
- стандартная створка
- смещенная со стандартным штапиком



Система среднего уплотнения

- стандартная MD-коробка
- округленная MD-створка
- округленный штапик
- 3 контур уплотнения



Система притворного уплотнения

- стандартная коробка
- дизайн-створка
- дизайн-штапик

Выбор стальных уплотнителей зависит от требования штапика