

Київський національний торговельно-економічний університет
Кафедра міжнародних економічних відносин

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

Економічна ефективність комерційних операцій підприємства - суб'єкта
міжнародного бізнесу
(на матеріалах ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», м. Київ)

Студентки 2 курсу, 9(м)з групи,
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини>,
спеціалізації «Міжнародний
бізнес»

підпис студента

Кацура Валерія
Андріївна

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
доцент

підпис керівника

Сай Валерій
Миколайович

Гарант освітньої програми
доктор економічних наук,
доцент, професор кафедри
міжнародних економічних
відносин

підпис гаранта

Каложная Наталія
Геннадіївна

Київ 2018

Отформатировано: слева: 2,5 см, справа: 1 см,
сверху: 2 см, снизу: 2 см, Ширина: 21 см, Высота:
29,7 см, Расстояние от края до верхнего колонтитула:
1,25 см, Расстояние от края до нижнего колонтитула:
1,3 см

Отформатировано: По левому краю, Отступ:
Первая строка: 0 см

Отформатировано: Справа: 0,5 см

АНОТАЦІЯ

Кацура В.А. «Економічна ефективність комерційних операцій підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу» (за матеріалами ПрАТ «Позняки – Жил – Буд», м. Київ).

Отформатировано: украинский

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю 292 «Міжнародні економічні відносини» спеціалізацією «міжнародний бізнес». – Київський національний торговельно-економічний університет – Київ, 2018.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено дослідженню теоретичних та практичних аспектів аналізу комерційних операцій підприємства та обґрунтуванню шляхів підвищення їх ефективності.

У випускній кваліфікаційній роботі досліджено теоретико-методичні засади складових комерційної діяльності; проведено дослідження основних економічних показників підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» та запропоновано шляхи підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства.

Ключові слова: комерційна діяльність, методи управління, рентабельність активів, організаційна структура, лінійно-функціональна система управління, рентабельність, SWOT-аналіз.

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ANNOTATION

Katsura V.A. "Economic efficiency of commercial operations of the enterprise - the subject of international business" (based on the materials of PJSC "Poznyaki - Zhil - Bud", Kyiv).

Graduation qualification paper in specialty 292 "International Economic Relations" with the specialization "international business". - Kyiv National University of Trade and Economics - Kyiv, 2018.

The final qualification work is devoted to the study of theoretical and practical aspects of the analysis of commercial operations of the enterprise and to substantiate ways to increase their efficiency.

In the final qualifying work the theoretical and methodical principles of the components of commercial activity were investigated; the research of the main economic indicators of PJSC "Pozniaky - Zhil - Bud" company was conducted and ways of increasing the efficiency of the commercial activity of the enterprise were proposed.

Key words: business activity, management methods, return on assets, organizational structure, linear functional management system, profitability, SWOT-analysis.

РЕФЕРАТ

Звіт про НДР: 101.с., 23 табл., 3 дод., 55 джерел.

КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ АКТИВІВ, ОРГАНІЗАЦІЙНА СТРУКТУРА, ЛІНІЙНО – ФУНКЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ, РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ, SWOT-АНАЛІЗ.

Об'єкт дослідження – приватне акціонерне товариство «Позняки-Жил – Буд», яке здійснює діяльність з організації будівництва житлових і не житлових об'єктів на території своєї держави та за кордоном, а також купівлю-продаж будматеріалів.

Мета роботи – розробка рекомендацій по підвищенню ефективності комерційних операцій підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу.

Методи дослідження – аналіз основних економічних показників підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» та аналіз комерційної діяльності підприємства; дослідження структури асортименту; аналіз основних постачальників підприємства; аналіз дебіторської заборгованості та SWOT-аналіз.

Основний зміст роботи полягає в тому, щоб вирішити наступні завдання:

- розглянути сутність комерційних операцій підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу;

- розкрити підходи до оцінювання ефективності комерційних операцій підприємств оптової торгівлі;

- провести аналіз комерційної діяльності в країні та за кордоном;

- провести аналіз показників фінансово – господарського стану підприємства ПрАТ «Позняки - Жил - Буд»;

- розглянути економічне обґрунтування рекомендацій щодо впровадження системи знижок;

- провести прогнозування показників міжнародної діяльності із урахуванням запропонованих заходів.

Розроблено аналіз основних економічних показників підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд». В процесі проведення виявлено, що за аналізований період на підприємстві спостерігаються досить значні коливання показників ефективності

комерційної діяльності, що може вказувати на те, що підприємство схильне до великого впливу зовнішніх факторів, і це говорить про не стабільний стан підприємства. Проте, фінансовий стан дозволяє підприємству існувати навіть у важких економічних умовах. Збутова діяльність організована на високому рівні, але при цьому має слабе просування.

На основі результатів виконаних досліджень, розроблені комплексні заходи, які спрямовані на вдосконалення формування системи збуту виробничого підприємства.

Комплекс запропонованих заходів стосується як заходів по збуту, так і інших аспектів діяльності виробничого підприємства.

Пріоритетні напрями вдосконалення механізму побудови системи збуту на виробництві ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» :

- цінова політика;
- збутова система;
- просування продукції

Отформатировано: Выделение, Шрифт: Calibri, 12 пт, не полужирный

Отформатировано: Справа: 0 см, междустрочный, множитель 1,08 ин

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ЗМІСТ

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1 Сутність комерційних операцій підприємства - суб'єкта міжнародного бізнесу.....с. 7

1.2 Підходи до оцінювання ефективності комерційних операцій підприємств оптової торгівлі.....с. 13

1.3 Порівняльний аналіз організації комерційної діяльності в країні та за кордоном.....с. 25

Висновки до першого розділу.....с. 29

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА - СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ПрАТ «Позняки – Жил – Буд»

2.1. Характеристика організаційно - господарської діяльності ПрАТ «Позняки – Жил– Буд».....с. 30

2.2 Аналіз показників фінансово-господарського стану підприємства.....с. 35

2.3 Аналіз ефективності комерційних операцій ПрАТ «Позняки - Жил - Буд».....с. 40

Висновки до другого розділу.....с. 58

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ РЕКОМЕНДАЦІЙ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ Позняки – Жил - Буд»

3.1 Резерви підвищення ефективності комерційних операцій підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу.....с. 59

3.2 Економічне обґрунтування рекомендацій щодо впровадження системи знижок.....с. 65

3.3 Прогнозування показників міжнародної діяльності із урахуванням запропонованих заходів.....с. 71

<u>Висновки до третього розділу.....</u>	<u>с. 75</u>
<u>ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ.....</u>	<u>с. 76</u>
<u>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</u>	<u>с. 79</u>
<u>ДОДАТКИ.....</u>	<u>с. 84</u>

Отформатировано: Шрифт: 12 пт, не полужирный

Отформатировано: По левому краю

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ВСТУП

Актуальність теми дослідження.

Ринкова економіка являє собою складний механізм, що складається з великої кількості виробничих, комерційних та інших структур, які взаємодіють один з одним. Формування ринку передбачає першочергове значення комерційної діяльності. Значення комерційної діяльності дуже важливе велике, так як воно безпосередньо впливає на ефективність виробництва і впливає практично на всі основні показники роботи підприємства.

Ринкові відносини для більшості підприємств висувають на перше місце проблему управління комерційною діяльністю. В ринкових умовах господарювання є необхідною передумовою виживання підприємства для завоювання та збереження нею крайньої частки ринку. В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщається до основної ланки економіки - оптовому торговельному підприємству, оскільки саме тут накопичується продукція, вивчається купівельний попит, визначається потреба в товарах, обґрунтовується обґрунтовуються економічні передумови укладення господарських договорів та контрактів, відбувається перетворення промислового асортименту в торговий.

Аналіз організації та здійснення комерційної діяльності підприємства суб'єкта міжнародного бізнесу в умовах запеклої конкуренції має велике значення, адже

Отформатовано: По левому краю

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный, курсив

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный, курсив

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

сама грамотна оцінка діяльності підприємства на ринку дозволить визначити його подальші перспективи розвитку.

Об'єктом дослідження випускної кваліфікаційної дипломної роботи є процес організації комерційних операцій підприємства – суб'єкта міжнародного бізнесу, приватне акціонерне товариство «Позняки-жил-буд», яке здійснює діяльність з організації будівництва житлових і нежитлових будівель (об'єктів) на території своєї держави та за кордоном, а також купівлю-продаж будматеріалів.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Предметом дослідження є теоретичні та методичні підходи ефективності комерційних операцій підприємства оптової торгівлі, а також розробка рекомендацій щодо її підвищення.

аналіз і оцінка ефективності комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі, а також пошук і розробка рекомендацій щодо її поліпшення.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Мета випускної кваліфікаційної дипломної роботи - розробка рекомендацій по підвищенню ефективності комерційних операцій діяльності підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу, ПРАТ «Позняки-Жил-Буд».

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный, курсив

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Відповідно до визначеної мети необхідно вирішити такі **завдання**:

1. Розглянути сутність комерційних операцій підприємства - суб'єкта міжнародного бізнесу, теоретичні аспекти комерційної діяльності підприємства;

2. Представити уявляти підходи до оцінювання ефективності комерційних операцій підприємств оптової торгівлі загальну характеристику організаційно-господарської діяльності підприємства ПРАТ «Позняки-Жил-Буд»;

3. Провести порівняльний аналіз організації комерційної діяльності в країні та за кордоном, аналіз основних економічних показників та комерційної діяльності підприємства ПРАТ «Позняки-Жил-Буд»;

4. Розробити аналіз показників фінансово-господарського стану підприємства;

представити резерви підвищення ефективності комерційних операцій підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу;

- розглянути економічне обґрунтування рекомендацій щодо впровадження системи знижок;

- розробити прогнозування показників міжнародної діяльності із урахуванням запропонованих заходів, рекомендації щодо підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства ПРАТ «Позняки – Жит – Буд».

При здійсненні випускної кваліфікаційної роботи диялмною роботи авторбули використованосані наступні методи дослідження: теоретичний аналіз джерел, аналіз асортименту підприємства, аналіз постачальників підприємства, аналіз покупців підприємства, аналіз динаміки обсягу продажів, факторний аналіз прибутку, аналіз дебіторської заборгованості, аналіз рентабельності, SWOT-аналіз.

Теоретичну базу випускної кваліфікаційної диялмною роботи складаютьеклали роботи уУкраїнських та зарубіжних вчених в сфері економіки і аналізу діяльності торгового підприємства, а такожв сфері аналізу комерційної діяльності підприємства, а саме:

Теоретичною базою диялмною роботи стали роботи наступних авторів: А.М.,Гильц Н.Е., Дашков Л.П., Королева В.Л., Мокерова О.П.,Миколаєва Т.И., ПамбухчианцО.В., Панкратов Ф.Г., Савицкая Г.В.,Сидоров В.П.,Хваткин Н.Г., Яхно Т.П.

Зміст та показники оцінки ефективності торговельної діяльності // Збірник наукових праць учасників міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми розвитку споживчої кооперації України в ринковому середовищі», ч.2 – Львів: «Коопсвіта», 1998. – С. 195-198. Алісімова А.Л., Виноградова С.Н.,Гаджишекий., Яхно Т.П. Роль компенсаційних операцій у міжнародній торгівлі // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Екологія і економіка». – Львів: 1997. – С. 71. Лапін А.Н., Мартиненко К.В.,Майзнер Н.А.,Яхно Т.П. Коротка характеристика і економічний зміст різних видів товарообмінних угод // Матеріали науково-практичної конференції «Сучасні проблеми розвитку ринку сертифікації та конкурентоспроможності товарів і послуг». – Львів: 1996. – С. 19-22.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, русский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный, курсив

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный, курсив

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Яхно Т.П. Конкуренція і монополія в ринковій економіці / Політична економія, ч.1 / Г.І.Банниянн, П.Ю.Лазур, В.С.Медведєв — К: ІЗМН, 1997. — С. 240-266. Яхно Т.П. Підприємництво у сфері обігу. Форми торговельного підприємництва / Політична економія, ч.2 / Г.І.Банниянн, П.Ю.Лазур, В.С. Медведєв. — К: ІЗМН, 1997. — С.59-67.

До переліку інформаційних джерел випускної кваліфікаційної дипломної роботи входять законодавчі акти України в сфері господарської діяльності; результати досліджень, що містяться в роботах вітчизняних та зарубіжних економістів; матеріали періодичних спеціальних видань; довідкові матеріали, а також показники бухгалтерської та фінансової звітності підприємства ПрРАТ «Позняки - Жил-Буд».

Практична значимість дипломної роботи дуже висока.

Робота складається з вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

У першому розділі автор розглядає розглянуто теоретичні основи комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі, досліджено основні показники оцінки ефективності комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі, проводиться порівняльний аналіз вітчизняного та зарубіжного досвіду в організації комерційної діяльності.

У другому розділі роботи проводиться єдиний аналіз основних економічних показників підприємства ПРАТ «Позняки - Жил - Буд» а також, проведений аналіз та оцінка ефективності комерційно діяльності підприємства ПРАТ «Позняки - Жил - Буд».

У третьому розділі на основі результатів аналізу автор виявляє можливість підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства АТ «Позняки - Жил - Буд» та розробляється комплекс рекомендацій для їх застосування.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, український

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

1.1 Сутність комерційних операцій підприємства - суб'єкта міжнародного бізнесу

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ.

1.1 — Поняття та сутність комерційної діяльності в оптовій торгівлі.

Будь-яка діяльність, в тому числі і комерційна, має певну спрямованість та організовується для досягнення поставлених цілей. Будучи основним атрибутом ринку, комерція базується і формується на його принципах, які, в свою чергу, служать умовою її розвитку. Ринок являє собою систему економічних відносин між продавцями і покупцями, основою яких є купівля і продаж товарів, **тобто ф. є** комерційна діяльність [18]. Слід зауважити, що організація комерційної діяльності не обмежена тільки операціями із закупівлі та збуту продукції. **В цілому комерційної діяльністю охоплені товари і послуги (об'єкти комерційної діяльності), які є необхідними для здійснення комерційних угод.**

Суб'єктами **ж** комерційної діяльності є виробники товарів, комерційні та фінансові організації, а також держава. При розгляді комерційної діяльності необхідно виділити частину, яка взаємодіє з ринком, а саме з товарно - грошовим обміном в умовах конкурентного середовища ринку, **і** та отриманням реального прибутку. Від комерційної діяльності потрібно адекватна, а головне своєчасна реакція на зміни ринкової ситуації. При грамотному управлінні підприємство **буде займатиме** стійке положення на ринку.

Не менш важливим моментом є **зосередження орієнтація** на покупця. **Будь-яке торговельне підприємство, незалежно від своєї форми власності і єснує для споживачів завдяки їм.** Звідси випливає, що пильна увага і значні кошти комерційної діяльності повинні бути спрямовані на реалізацію запитів та побажань покупців.

У сучасній літературі поняття «комерційна діяльність» досліджено досить докладно. Так, наприклад, кандидат економічних наук Н.Г. Хваткін визначає ко-

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

мерційну діяльність «... як невід'ємна умова споживчого ринку, сфери комерційного підприємництва, де відбувається обмін грошей на товари і товарів на гроші. Під нею слід розуміти процеси, пов'язані з купівлею та продажем товарів, задоволенням попиту покупців, розвитком цільових ринків товарів, мінімізацією витрат звернення та отриманням прибутку» [47].

В основі успіху економічної стабільності будь-якого підприємства є грамотна структура комерційної діяльності, для цього необхідна чітко побудувати вбуду- вана структуру а роботи підприємства. Найбільш докладно описав структуру та зміст комерційної діяльності еніеав-кандидат економічних наук, доцент, О.В. Памбухчиянц, яка складається з десяти етапів [34]:

а - збір та аналіз інформації про кон'юнктуру ринку (інформація про попит серед населення, інформація про виробників і постачальників товару уів, інформація про товарну пропозицію, а також аналіз отриманої інформації);

б - визначення потреби в товарах (вибір необхідного асортименту товару уів, обґрунтування структури асортименту товару уів, що закуповуються, розрахунок передбачуваного обсягу реалізації товару уів);

в - вибір постачальників товару уів (вивчення можливих постачальників, вибір найбільш вигідних постачальників для подальшої співпраці постачальників);

г - встановлення господарських зв'язків з постачальниками (розробка договору поставки, узгодження умов договору між сторонами, укладення договору та подальший контроль за його виконанням);

д - комерційна діяльність з оптового продажу товару уів (вибір оптових покупців, укладання договорів про купівлю-продаж з оптовими покупцями, контроль над виконанням договірних зобов'язань, організація постачання товару для роздрібних торгових мереж);

е - комерційна діяльність з роздрібною продажу товару уів (вибір форм продажу товару уів та обслуговування клієнтів, стимулювання продажів для залучення покупців, організація розрахунків з покупцями);

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

€ - Формування асортименту товаруів (вивчення попиту покупців, формування асортименту товаруів, стимулювання обсягів продажів);

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

h. - Управління товарними запасами (визначення кількості товарних запасів, необхідних для постачання покупців, підтримка товарних запасів на належному рівні, прискорення оборотності товарних запасів);

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

і - Рекламно-інформаційна діяльність (вибір засобів реклами, розробка і проведення рекламної кампанії, оцінка ефективності проведених заходів);

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

j - Надання торгових послуг (формування товарних ресурсів, підтримка товарних ресурсів на належному рівні, виходячи з попиту та вимог ринку, комерційна діяльність по прискоренню оборотності товаруів, надання послуг, що користуються попитом у оптових та кінцевих покупців).

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Дана структура комерційної діяльності представлена в загальному розумінні, вона не враховує специфіку окремо взятого підприємства. Залежно від виду і типу діяльності, деякі пункти можуть бути адаптовані до певного підприємствау, або зовсім виключені.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Таким чином, для організації торгівлі, що займається оптовою торгівлею, можна виділити наступні основні напрямки комерційної діяльності:

- збір та і аналіз інформації про кон'юнктуру ринку;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- вибір постачальників товарів і встановлення з ними господарських зв'язків;

- закупівля товаруів ву необхідних обсягах;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- формування асортименту і управління товарними запасами;

- комерційна діяльність з продажу товаруів;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- рух товару.

Виходячи зі змісту й структури комерційної діяльності, можна зробити висновок, що метою комерційної діяльності є [34]:

- вивчення та аналіз джерел закупівлі товаруів;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- встановлення партнерських, а також господарських зв'язків з суб'єктами ринку;

Отформатировано: Справа: 0,5 см

- розширення існуючих ринків збуту, а також пошук нових перспективних ринків збуту товарів;
- здійснення купівлі-продажу товарів з урахуванням ринкового середовища;
- узгодження виробництва й споживання товарів, орієнтованих на попит покупців (обсяг, асортимент і оновлення продукції, що випускається);
- скорочення витрат обігу товарів;
- максимізація вигоди (дохід, прибуток). Наявність грамотно вибудованої структури комерційної діяльності не дає гарантій для безтурботного існування підприємства.

В сучасних умовах діяльність торгової організації пов'язана з підприємництвом, комерцією, економетрикою і інформатикою. Кожен день розроблюються нові методи роботи з інформацією, способи залучення клієнтів, вдосконалюється комерційна діяльність підприємства, що якісно виводить на новий рівень та економічне зростання ринку.

Треба зазначити що оОрганізаційна структура управління торгової організації повинна будуватися відповідним чином. Управління комерційною діяльністю базується на принципах і методах управління.

Основні принципи побудови управління комерційною діяльністю торгового підприємства [40]:

а. - нНаявність мети комерційної діяльності підприємства;

Для планування подальшої діяльності підприємства необхідно ставити завдання для виконання. Відштовхуватися при формулюванні мети комерційної діяльності слід від внутрішнього стану підприємства, а також від зовнішніх чинників. Цілі мають бути чітко сформульовані та обґрунтовані.

б. - чЧітке розмежування функцій в структурі управління ;

Грамотний розподіл та докладне формулювання обов'язків є запорукою своєчасного виконання всіх поставлених завдань перед підприємством.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

е. - **узгодженість між підрозділами**;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Підприємство являє собою єдиний організм, всередині якого у кожного з підрозділів існують свої функції. Тільки при узгодженості та скоордінованості всіх підрозділів підприємство буде найбільш продуктивно.

є. - **Комплексний підхід в управлінні**;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Комплексний підхід до управління передбачає облік й максимальне охоплення всіх факторів, а також багаторівневу оцінку впливу навколишнього на діяльність підприємства.

е. - **Адаптивність структури управління**;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Пристосовність структури управління комерційної діяльності до зовнішніх і внутрішніх змін мають важливе значення в умовах нестабільної економічної ситуації на ринку. Маневреність та гнучкість є життєво важливими факторами для підприємства на ринку.

ф. - **Забезпечення інформацією**.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Своєчасне отримання інформації, її обробка та аналіз результатів. Також важлива узгодженість між підрозділами підприємства.

Комерційна діяльність розглядається як основа функціонування торгового підприємства, тим самим посилюється увага до її функцій і системі управління.

Управління комерційною діяльністю є важливою складовою **частинною** системи управління торговим підприємством, яке виконує ще й функції, пов'язані з фінансовою, технологічною, економічною діяльністю. Це означає, що при розробці структури управління комерційною діяльністю необхідно враховувати взаємодію всіх складових елементів, які в сукупності утворюють цілісну систему управління торговим підприємством.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Методи управління - це способи впливу на управління комерційними процесами на підприємстві. Ці методи поділяються на **економічні, адміністративні, правові, організаційні та інформаційні** [9].

Отформатировано: По ширине, Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Дані методи представлені на рисунку малюнок 1.1.

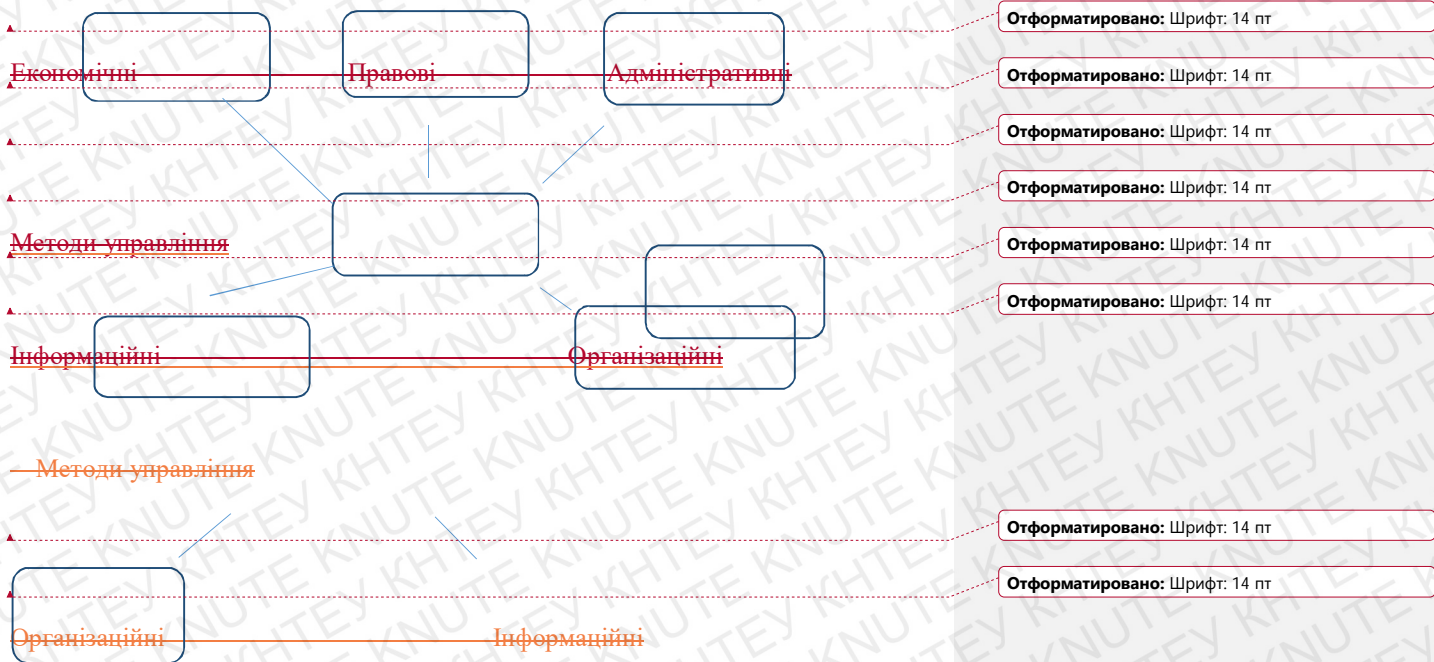


Рисунок Малюнок 1.1 — Методи управління комерційною діяльністю

Адміністративні методи визначаються в залежності від сфери діяльності та конкретними умовами підприємства. Необхідно враховувати й альтернативні варіанти управління, вибір та реалізація яких визначаються шляхом прогнозування подальших результатів діяльності підприємства.

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Організаційні методи засновані на організаційному, методичному та нормативному забезпеченні. Вони ~~включають~~ регламентують вимоги організаційного та методичного характеру, розпорядчі, інструктивні і нормативні матеріали, які є передумовами прийняття управлінських рішень.

Ті чи інші економічні методи обираються виходячи з обраного курсу й стратегії торгового підприємства, а також спираючись на спільний економічний станoviще ринку в цілому. Сукупність основних економічних елементів - це вихідні позиції в управлінні комерційною діяльністю підприємства, на які потрібно спиратися при виборі того чи іншого економічного методу. Вибір правових методів обумовлюється використанням правових механізмів, які базуються на прийнятих законодавчих і нормативних актах.

Суть правових методів в тому, щоб регулювати комерційні процеси в юридичному полі, при цьому враховуючи цільові завдання торгового підприємства. Інформаційні методи орієнтовані на використання сучасних інформаційних систем, а також ~~впровадження передових, впровадження передових~~ технологій обробки і передачі інформації. Використання інформаційних методів дозволяє збільшити кількість акумульованої ~~зовнішньої і внутрішньої інформації в комерційній діяльності, яке знаходиться в руках підприємства зовнішньої і внутрішньої інформації в комерційній діяльності.~~

Наведені вище методи управління комерційною діяльністю підприємства завжди реалізуються у взаємодії. Їх поєднана частота застосування залежить від конкретних умов функціонування торгового підприємства та конкурентного середовища в цілому.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

1.2 Підходи до оцінювання ефективності комерційних операцій підприємств оптової торгівлі

Отформатировано: Шрифт: полужирный

1.2.1.2 Ефективність комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі та показники її оцінки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Головною метою будь-якої комерційної організації є отримання прибутку. В кінцевому підсумку, здійснення будь-яких комерційних операцій в ідеалі повинно привести до отримання ~~фірмою~~ позитивного фінансового результату.

Таким чином, комерційна діяльність безпосередньо пов'язана з кінцевими результатами роботи торгової організації, кінцеві результати залежать від комерційної діяльності. Стало бути, чим ефективніша комерційна діяльність, тим позитивніші кінцеві результати, та навпаки [11].

~~Оцінка ефективності комерційної діяльності підприємства тільки за остаточними результатами роботи буде великим прорахунком, незважаючи на тісний їх зв'язок між собою. Тому, щоб оцінити ефективність комерційної діяльності торгової організації, необхідно провести оцінку ефективності кожного напрямку комерційної роботи.~~

Виходячи з цього, ~~зробимо можна зробити~~ висновок, що будь-якому підприємству слід здійснювати аналіз кожного свого кроку з метою виявлення слабких місць, щоб запобігти можливі збитки й усунути проблему в найкоротші терміни шляхом вдосконалення комерційної діяльності підприємства.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Закупівельна діяльність підприємства оптової торгівлі є важливим критерієм оцінки ефективності комерційної діяльності, адже відсутність чітких і збудованих шляхів доставки товарів призведе до

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

збільшення витрат і товарних запасів, що в кінцевому рахунку призведе підприємство до збитків.

Закупівельна діяльність формує необхідний торговий асортимент та здатна здійснювати вплив на виробників товару ~~у~~ виходячи з вимог попиту.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Ефективність закупівельної діяльності залежить, в тому числі, від вибору постачальників. Показники, за допомогою яких можна оцінити правильність вибору постачальника [16]:

- прибутковість угоди з ~~даними~~ постачальником;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- частота і характер неналежного виконання постачальником договірних зобов'язань;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- кількість поставок неякісного товару;

- порушення встановлених термінів поставок;

- стійкість умов договору.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Оцінка кожного постачальника проводиться окремо від інших, щоб ~~при порівнян~~ виявити найбільш вигідного і надійного партнера для співпраці.

Наявність простроченої або необгрунтованої кредиторської заборгованості може виступати в якості показника ефективності роботи з постачальниками, так як своєчасна оплата товару ~~у~~ і послуг говорить про задовільний фінансовий стан організації, що характеризує підприємство як надійного партнера та дозволяє налагоджувати нові ділові контакти.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Щоб якісно проводити закупівельну діяльність на підприємстві, потрібно знати, що і в яких кількостях необхідно закуповувати. Для цього необхідно сформувати асортимент підприємства. Ефективність формування асортименту можна оцінити за

Отформатовано: Справа: 0,5 см

допомогою його показники такого показника, як рентабельність асортименту.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Під рентабельним асортиментом розуміють такий асортиментний набір, який у своїй сукупності забезпечує отримання прибутку господарюючим суб'єктом запланованого розміру прибутку [33].

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Рентабельність асортименту розраховується наступним чином:

$R = \frac{\text{Прибуток від продажу}}{\text{Виручка від продажу}}$

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

— Виручка від продажу

(4.1)

Стан товарного асортименту торгової організації характеризують наступні показники [35]:

- широта асортименту (кількість груп і підгруп товарів, включених в торговий асортимент);
- глибина асортименту (кількість видів і різновидів (найменувань) товарів всередині груп та підгруп в асортименті підприємства);
- структура асортименту (співвідношення груп, підгруп, видів та різновидів товарів в асортименті);
- повнота асортименту (відповідність фактичної наявності товарів встановленому асортиментному переліку);
- стійкість асортименту (безперебійна наявність товарів за їх видами та різновидами, заявленим в асортиментному переліку);
- оновлюваність асортименту (поповнення асортименту новими різновидами товарів відповідно до асортиментної політики підприємства).

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

На оптовому підприємстві однією з найважливіших складових закупівельної діяльності є управління товарними запасами.

Ефективність оптового підприємства, багато в чому залежить від того, наскільки грамотно і раціонально здійснюється управління товарними запасами. Для оцінки ефективності управління товарними запасами підприємства використовується коефіцієнт оборотності товарних запасів. Цей показник дає зрозуміти, як швидко продається запас, що лежить на складі. За коефіцієнтом оборотності товарних запасів можна судити про те, наскільки ефективно і успішно компанія використовує свої активи для отримання доходів [45]. Коефіцієнт оборотності товарних запасів розраховується за формулою:

$K = \frac{\text{Прибуток від продажу}}{\text{Середня величина запасів}}$

Середня величина запасів

(1.2)

Середня величина того чи іншого показника (будь то рік, місяць або квартал) вважається як сума показника на початок і на кінець періоду та поділена навпіл. Здійснення діяльності з управління запасами має кілька складових: визначення оптимального розміру товарних запасів і замовленої партії товарів, а також частоти завезення товарів, які залежать, в-першу чергу, від обсягу попиту (обороту) [43].

Щоб оцінити ефективність комерційної діяльності підприємства, виходячи з його розміру товарних запасів, потрібно визначити, наскільки витрати обґрунтовані при здійсненні закупівель даного товару і в цій кількості обґрунтовані. Для цього необхідно визначити рентабельність витрат, тобто співвіднести прибуток, отриману в результаті реалізації закуплених товарів, з витратами.

Рентабельність витрат розраховується за формулою:

$R = \frac{\text{Прибуток від продажу}}{\text{Витрати}}$

Отформатовано: По ширине, Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Собівартість продажу

(1.3)

Таким чином, ефективність комерційної діяльності з управління товарними запасами залежить не тільки від швидкості оборотності товарних запасів, а й від рентабельності витрат, пов'язаних із здійсненням закупівель [28].

Оптовий товарообіг є основним показником, який визначає ефективність комерційної діяльності організації в цілому. З точки зору товарних запасів та закупівельної діяльності підприємства, аналіз оптового товарообігу дозволяє виявити товари, які не користуються популярністю. Слід зазначити, що ця інформація є важливою, так як вона сприяє оптимізації торгового асортименту, або ж дозволяє впроваджувати і здійснювати заходи щодо стимулювання продажів цих товарів. Однак даний показник в більшій мірі характеризує попит на реалізований товар, ніж економічний ефект як такої. Тому для оцінки ефективності збутової діяльності застосовуються відносні показники: рентабельність продажів і рентабельність витрат на реалізацію, а також швидкість обігу товарів.

Ефективність збутової діяльності підприємства залежить в тому числі й від реалізованої цінової політики. При оцінюванні її ефективності цінової політики організації визначається рівень цін реалізації, динаміка зміни цін, а також наступні показники [33]:

- валовий дохід фірми за період;
- середній рівень торгової надбавки, прийнятої в організації;
- рівень торгової надбавки в ціні по товарних групах;
- сума прибутку та її питома вага у торговельну надбавку;
- сума витрат на реалізацію та їх частка в сумі валового доходу.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Для максимально ефективної реалізації товару необхідна організація рекламної діяльності. При оцінці ефективності реалізації рекламних заходів визначається приріст товарообігу в результаті проведення стимулюючих заходів; сума прибутку, отриманого внаслідок застосування реклами; сума витрат на рекламні заходи; рентабельність витрат на рекламу [23].

Результат від використання рекламних заходів не завжди настає відразу, це необхідно враховувати при розрахунку доцільності витрат на рекламну кампанію.

Для стимуляції обсягу продажів багато підприємств вдаються до надання знижок. Для оцінки ефективності їх застосування необхідно визначити приріст обсягу продажів, а також співвіднести прибуток, отриманий від продажу товару зі знижкою, з прибутком, отриманим підприємством після продажу тих же одиниць товару, але без надання знижок. Якщо прибуток, отриманий від продажу товару зі знижкою зростає разом з обсягом продажів, то застосування системи знижок вважається абсолютно виправданим.

Застосування різних знижок може бути пов'язане не лише з отриманням прибутку, але і з мінімізацією збитків, а також з метою можливого відвертання збитків. Наприклад, реалізація непопулярного товару, реалізація сезонного товару, реалізація товару з недовгим терміном придатності. В цьому випадку, основною метою підприємства є реалізація найбільшої кількості товару, а не максимальне отримання прибутку.

До основних показників економічної ефективності комерційної діяльності відносяться рентабельність активів та оборотність обігових коштів. Оборотність обігових коштів характеризує ефективність їх використання: чим швидше оборотність, тим ефективніша діяльність організації. Цей показник характеризує ділову активність організації [8].

Розраховується цей показник таким чином:

$O = \text{Виручка від продажу}$

$\text{Середня вартість оборотних активів}$

(1.4)

Рентабельність активів - фінансовий коефіцієнт, що характеризує віддачу від використання усіх активів організації. Цей коефіцієнт показує здатність організації генерувати прибуток без урахування структури його капіталу [33].

Розрахувати його можна по формулі:

$R = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середня вартість активів}}$

Середня вартість активів

(1.5)

Якщо розглядати показник рентабельності активів як ефективність використання не оборотних активів та обігових коштів, то можна зробити висновок, що результативність визначається організацією підприємницької діяльності (мірою використання внутрішнього потенціалу). За допомогою перетворення цієї формули з'ясується, що комерційна діяльність також робить вплив на ефективність в цілому, як і організація бізнесу [9]. Професором Миколаєвой Т.І. була запропонована методика системної оцінки ефективності комерційної діяльності підприємств торгівлі, що містить певний перелік показників, що дозволяють судити про ефективність комерційної діяльності торгової організації.

Таблиця 1.1 -

Система показників оцінки комерційної роботи організацій торгівлі *джерело*

(джерело [В.С. Медведєв. - К: ІЗМН, 1997. - С.59-67]) [5932]

Напрямок комерційної діяльності	Показники ефективності комерційної діяльності
Асортимент товарів і його	Широта асортименту Глибина асортименту Коефіцієнт оновлення асортименту Коефіцієнт стійкості асортименту

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, курсив

Отформатировано: Шрифт: курсив

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатированная таблица

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: По ширине, междустрочный, одинарный

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Справа: 0,5 см

формування	
Планування товарного пропозиції і забезпечення товарами	Індекс зростання товарообігу Приріст (скорочення) часу обігу товарів Ступінь відповідності товарних запасів нормативу Індекс виконання плану закупівель Ступінь виконання договірних зобов'язань постачальниками Ритмічність надходження товарів за асортиментом Коефіцієнт допустимого рівня якості товарів Індекс валового доходу
Формування і стимулювання попиту	Відповідність обсягу і структури товарної пропозиції обсягом і структурі купівельного попиту Ступінь оновлення асортименту Коефіцієнт завершеності покупки Обсяг і структура незадоволеного попиту Рентабельність рекламних заходів
Економічна ефективність комерційної діяльності	Приріст валового доходу від комерційних операцій Приріст прибутку від комерційної діяльності Співвідношення доходів і витрат із закупівлі та реалізації товарів

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: По ширине, междустрочный, одинарный

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: По ширине, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: По ширине, междустрочный, одинарный

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, Справа: 0 см, интервал Перед: Авто, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Закінчення табл.1.1

Закінчення таблиці 1.1

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Асортимент товарів і його формування. Цей блок складається з наступних показників:

- ☛ широта, глибина асортименту;
- ☛ коефіцієнти оновлення і стійкості асортименту асортименту.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Широта і глибина асортименту вже була розглянута вище. Коефіцієнт оновлення асортименту показує міру розвитку господарських зв'язків торгового підприємства,

Отформатировано: Справа: 0,5 см

а також оцінює ефективність оновлення асортименту. Коефіцієнт стійкості асортименту показує, впродовж якого часу товари тих або інших груп, входять до складу асортименту підприємства.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Планування товарної пропозиції і забезпечення товарами. Показники, які представлені в плануванні товарної пропозиції і забезпеченні товарами ньому блоці, є основними чинниками при плануванні закупівельної діяльності підприємства. Чим вище індекси цих показників господарських зв'язків організацій, тим ефективніше. Формування і стимулювання попиту. Пропоновані показники розраховуються виходячи з асортименту, його широти, даних про попит населення.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Споживчий попит формується в результаті пропозиції товару покупцеві, а значить аналіз попиту населення є ключовим чинником в здійсненні закупівлі товару, що також робить вплив і на асортиментну політику.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Що стосується економічної ефективності комерційної діяльності, то цей блок є завершальним етапом оцінки, який демонструє ступінь продуктивності роботи підприємства. Економічну ефективність комерційної діяльності слід оцінювати за економічними результатами, що характеризують роботу організації в цілому:

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- узагальнювальними економічними показниками (товарообіг, валовий дохід, витрати, прибуток, ціни);
- показниками використання ресурсів (вироблення, товаро-оборотність);
- якості торгового обслуговування і якості товарів [41].

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Дослідження комерційної діяльності дає можливості оцінити можливості подальшого розвитку підприємства і виробити найбільш вигідну стратегію його розвитку.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

В наш час стане високих технологій все розвивається занадто швидко, комерційна діяльність не виключення. Уся справа у безперервній конкуренції. Тому треба шукати нестандартні шляхи для вирішення поставлених завдань.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Комбінування підходів, вдосконалення вже існуючих концепцій та методів, за допомогою яких можна по-новому поглянути на проблему **вдосконалення** поліпшення ефективності комерційної діяльності. **Окрім** свіжої ідеї, потрібна ґрунтовна підготовка для її реалізації, що враховує комплексний характер проблем.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Розглянемо наступні механізми по підвищенню ефективності комерційної діяльності підприємств оптової торгівлі:

А) Механізм підвищення ефективності оптових продажів на основі інструментів мерчендайзинга.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Сучасні умови економіки занадто нестабільні. Для підвищення прибутку оптове підприємство прагнуть забезпечити собі конкурентні переваги за рахунок поліпшення обслуговування клієнтів. Глибокі перетворення в якості обслуговування клієнтів забезпечують оптимізацію асортименту та товарних запасів; автоматизацію обліку торгово-складських операцій; будівництво нових типів складів і впровадження логістичних систем руху товару. Особливе значення має організація просування товарів і застосування інструментів для залучення клієнтів до закупівлі товарів у підприємств оптової торгівлі. Одним з таких способів впливу на споживача є мерчендайзинг.

Завдяки інструментам мерчендайзинга, оптова компанія може забезпечити необхідною інформацією покупців, ефективно представити товари в магазині, сформувати прихильність до окремих торгових марок, збільшити число лояльних покупців і завоювати нових, звертати увагу покупців на нові продукти і спеціальні пропозиції, закріпити у свідомості покупців відмінні риси марок, робити вплив на поведінку покупця, дотримуючись при цьому соціальну законність та етичну норму. Роль мерчендайзинга для підприємства оптової торгівлі і товаровиробника виражається в управлінні наступними процесами: -

Управління розміщенням та викладенням товарів для забезпечення зростання прибутку з кожного квадратного і лінійного метра демонстраційної площі магазину;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

• Управління продажами.

Кінцевою метою застосування технології мерчендайзинга будь-якого торгового підприємства є максимізація об'ємів продажів. Окрім цього необхідно стимулювати постачальників в просуванні конкретних торгових марок в місцях продажу. Мерчендайзинг поєднує в собі різні знання: про методи реклами, композиції та дизайну, технології продажів, логістики, психології, соціології. Для оптової компанії це вибудовування довгострокових стосунків з постачальниками, ~~роздробом~~ та ефективне управління ресурсами компанії. По найбільш рентабельних позиціях, що продаються, проводиться постійний моніторинг залишків, забезпечується їх постійна присутність в торговій точці. Ключові точки продажів обслуговуються мерчендайзерами частіше. Для таких точок диференціюється сервіс та виділяються професійні менеджери. Впровадження нових товарів також відбувається найефективніше.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

• Управління асортиментним портфелем фірми.

Концепція мерчендайзинга визначається на багато раніше того, як товар потрапляє в магазин. Розробляючи мерчендайзинг будь-якої групи товарів, оптовик займається управлінням асортиментної політики не лише в себе на підприємстві, але й аналізує промисловий і торговий асортимент відповідно на ринках закупівлі і збуту товарів. Дії товаровиробників і підприємств оптової торгівлі, в першу чергу, спрямовані на розширення своєї частки ринку та придбання додаткових переваг в порівнянні з конкурентами. Підприємства ж роздрібною торгівлі зацікавлені в максимізації загального прибутку (чи рентабельності) від своєї діяльності. Для досягнення поставленої мети їм треба вести аналіз продажів ~~у~~ різних груп товарів.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Пріоритети вирішуваних завдань можуть мінятися в рамках маркетингової стратегії фірми, залежно від динаміки кон'юнктури ринку і конкурентоспроможності підприємства. Успішне рішення поставлених завдань забезпечить оптовому підприємству досягнення основної мети мерчендайзинга - збільшення об'ємів продажів. Для організації мерчендайзинга на підприємствах оптової торгівлі необхідно [31]:

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

- **Н**авчити торговий персонал методам збору інформації про підприємства роздрібно́ї торгівлі, оцінки перспектив розташування товарів в магазинах, принципам виділення товарів серед їх аналогів фірм-конкурентів;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- **Р**озробити принципи стосунків з магазинами (якість контактів, частота відвідувань, здатність служби доставки вирішувати проблеми роздрібно́ї торгівлі, територіальне розділення роздрібно́го ринку і покриття територій за допомогою штату торгових агентів, функціональний розподіл обов'язків між торговими агентами і службою доставки);

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- **В**изначити стандарти мерчендайзинга. Стандарт мерчендайзинга- корпоративний документ, який розробляється та впроваджується для підтримки системи мерчендайзинга в цілому. Визначити види викладення та розміщення товарів, пропонувананих оптовим підприємством залежно від формату магазину, дотримуючись правила "доля на полиці = долі продажів". На підприємстві повинен регулярно здійснюватися контроль за виконанням стандартів мерчендайзинга торговим персоналом і оцінюватися ефективність застосування усіх інструментів, описаних в стандарті;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- **В**ибрати критерії оцінки рекламних матеріалів для місць продажів і постійно покращувати якість POS- матеріалів. По можливості підкріплювати роботу агентів й мерчендайзерів засобами реклами;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- **П**ланувати й визначати ефективність акцій по просуванню товарів в місцях продажів. Для цього необхідно приріст об'єму продажів після акції (пов'язані з проведенням заходу) розділити на витрати. Витрати не повинні перевищувати 20% від абсолютного приросту об'єму продажів;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

- **Р**озробити або змінити організаційну структуру для здійснення мерчендайзинга на підприємстві оптової торгівлі і процедур по найму й навчанню персоналу.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Цілі Підвищення ефективності підприємства оптової торгівлі за допомогою поведи закупівельної діяльності.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Робота будь-якого підприємства залежить від наявності сировини, матеріалів товару і послуг, які поставляють йому інші організації. Ефективна побудова закупівельної діяльності є однією з основних умов успішної роботи підприємства. Актуальність питань організації і управління закупівлями останніми роками постійно зростає, що значною мірою пояснюється розвитком інфраструктури товарного ринку, збільшенням товарообігу і посиленням конкурентної боротьби на економічних ринках.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Закупівельна діяльність для підприємств грає дуже важливу роль, оскільки будь-якому підприємству необхідно грамотно збудувати шляхи доставки товару з метою мінімізації витрат і поповнення власних товарних запасів на складах. Вона дозволяє сформувати необхідний торговий асортимент і здійснювати дію на виробників товару відповідно до вимог споживчого попиту [48]. Стандартне визначення спільних цілей функції закупівель таке, що підприємство повинне отримувати необхідне за якістю і кількістю сировину в потрібний час, в потрібному місці, від надійного постачальника, що своєчасно відповідає своїм зобов'язанням, з добрим рівнем сервісом та за вигідною ціною. Відповідно до цього можна виділити наступні функції закупівель [14]:

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

а.1. Необхідність забезпечення безперервного потоку сировини, постачання комплектуючих та надання послуг, необхідних для роботи підприємства. Дефіцит сировини та комплектуючих може привести до зупинки виробництва та відповідно до великих витрат зростання експлуатаційних витрат у зв'язку з постійними витратами та нездатністю задовольняти вимоги клієнтів до термінів доставки продукції.

б. Підтримка та підвищення якості. Виробництво продукції або надання послуг повинні відповідати прийнятим вимогам, якіне ведуть до зростання виробничих витрат до значного рівня.

в.

2.

3. Дотримання принципу "ціна-якість" в процесі закупівлі. Діяльність по закупівлі припускає використання великого об'єму обігових коштів, тому потрібні товари й послуги з найменшою загальною вартістю зі збереженням належного рівня якості, кількості, умов доставки і сервісу.

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

д.

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

е.

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

4. Досягнення гармонійних стосунків, ефективної співпраці з іншими функціональними підрозділами підприємства. Закупівельна діяльність не може бути ефективною без співпраці з іншими відділами та співробітниками компанії: відділом технічного контролю, виробничим відділом, відділами маркетингу, інженерної розробки і т. д.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

ф.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

5. Зниження адміністративних витрат. Якщо діяльність по закупівлях нерациональна, адміністративні витрати відділу закупівель будуть занадто високими.

Отформатовано: По ширине, Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

г. Склад цілей закупівельної логістики залежить від спеціалізації компанії (промислової, торгової, сервісної), міри розвитку та складності виробництва, галузі економіки, в якій функціонує компанія, конкурентоспроможності. При закупівлях матеріальних ресурсів підприємство повинне вивчати ринок сировини і матеріалів, знати динаміку цін, витрати на доставку, можливості ефективної заміни іншими матеріалами. Тому закупівельна діяльність складається з етапів, якісне виконання яких і визначає ефективну закупочну діяльність підприємства.

Отформатовано: По ширине, Справа: 0 см

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Етапи закупочної діяльності підприємства [15]:

д. Дослідження ринку сировини і матеріалів. Рационально закупити матеріальні ресурси - означає придбати їх в потрібній якості, у необхідній кількості, в необхідний час, у надійного постачальника та за прийнятною ціною. На ринку постійно розширюється номенклатура матеріальних ресурсів, з'являються нові

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

види сировини, тому потрібна повна інформація про ринок сировини та матеріалів;

- **С**кладання плану закупок матеріальних ресурсів, який розробляється на основі розрахованої потреби в сировині та матеріалах, планованому обсязі виробництва;
- **О**рганізація закупок матеріальних ресурсів, в ході якої подаються заявки на постачання, узгоджуються специфікації, протоколи узгодження цін, здійснюється транспортування, розвантаження сировини;
- **В**ведення розрахунків за придбану продукцію відповідно до термінів, передбачених договором;
- **В**артісний аналіз заготівельної сфери, в ході якого виявляються оптимальні постачальники сировини, оцінюється ефективність укладених угод. Одним з найважливіших етапів закупочної діяльності будь-якого підприємства є пошук надійних постачальників. Успіх закупочної діяльності залежить від здатності підприємства знаходити постачальників і розвивати стосунки з ними, аналізувати їх можливості, вибирати відповідного постачальника, а потім працювати з ним, постійно удосконалюючи спільну діяльність.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: Calibri, 11 пт, не полужирный

Отформатовано: Шрифт: Calibri, 11 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

1.3 Порівняльний аналіз організації комерційної діяльності в країні та за кордоном

1.3 Порівняння організації комерційної діяльності в Україні та за кордоном.
Організація комерційної діяльності підприємств на сучасному етапі розвитку повинна проводитися на якісному та професійному рівні, на основі використання світового досвіду. Характерною рисою під час розвитку взаємозв'язків суб'єктів ринку в сучасних умовах є підвищення зв'язків закупівельних і збутових підрозділів виробничих підприємств і споживачів продукції, посилення їх взаємодії на основі інтересів виготовника та споживача, згладжування відмінностей у

Отформатовано: Справа: 0,5 см

функція; ~~призначенні комерційних відділів виробничих підприємств та незалежних посередницьких структур;~~ посилення відповідно до інтересів виробника і споживача їх взаємодія [12].

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Слід зазначити, що в Японії підприємства, що займаються виробництвом автомобілів, розвивають регіональну мережу дистриб'юторів (посередників), які входять до складу їх збутових філій. У Сполучених Штатах Америки мережа незалежних підприємств-дистриб'юторів, формується паралельно зі збутовими філіями виробничих підприємств.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

В Японії підприємства, що займаються виробництвом автомобілів, прагнуть до встановлення контролю за діяльністю посередників. Дистриб'ютори в результаті стають власністю збутових компаній у складі фірм-виробників продукції. У Сполучених Штатах Америки в 1970-х рр. почали з'являтися незалежні підприємства торгівлі, вони прийшли на зміну спеціалізованим базам, складам й торговим конторам. По рівню доходів незалежні підприємства торгівлі не поступаються виробничим підприємствам, вони реалізують, в основному продукцію стандартного характеру, що має багатоцільове та універсальне призначення.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

В зарубіжних країнах закупочна та збутова діяльність виготівників зі споживачами продукції, в цілому, доповнюють один одного та відносяться до сфери торгівлі. При цьому питома вага самостійних підприємств оптової торгівлі та виробничих підприємств приблизно співпадають в товарообігу. Наприклад, в США на незалежні посередницькі фірми доводиться в загальному об'ємі продажів продукції виробничо-технічного призначення 52 %, на оптові філії виробничих підприємств - 40 %, на брокерів і агентів - 8 %. У той же час, останніми роками відбувається зближення оптових філій та посередників за характером концентрації їх діяльності.

Невід'ємна риса організації торгової діяльності посередників та виробничих підприємств в зарубіжних фірмах- участь державних органів управління, що виражається у використанні фінансових та кредитних важелів, реалізація координацій-

Отформатовано: Справа: 0,5 см

них функцій через державні центри. Через ці центри відбувається укладення державних контрактів по виконанню цільових програм, що розробляються в Канаді, Японії, США, а також в окремих країнах Західної Європи [29].

В Україні створюються розподільні центри, які є самостійним сучасним підприємством, на якому здійснюється відбір, зберігання та розподіл товарів для торгових підприємств. Завдяки використанню регіональних розподільних центрів та впровадженню автоматизованої системи управління товарними запасами, вдається налагодити ефективну систему логістики. Використання розподільного центру дозволяє мережевим підприємствам знижувати закупочні ціни, а також навантаження при прийомі товару, що сприяє раціональнішій організації бізнесу [30].

Найбільш поширеним способом створення довгострокових взаємовідносин з покупцями продукції, (у рамках вдосконалення комерційної діяльності) є програми лояльності клієнтів. Саме лояльні клієнти забезпечують значну частину прибутку підприємства; сприяють залученню нових клієнтів; пропонують шлях розвитку підприємства; сприяють вдосконаленню комерційної діяльності і діяльності підприємства в цілому.

Значний інтерес, що виник останніми роками в Україні до програм лояльності, обґрунтован змінами в структурі споживчої поведінки та необхідністю зайнятися проблемою вибудовування довгострокових стосунків з покупцями продукції. Проте, більшість підприємств в Україні не використовують у своїй діяльності накопичені дані про покупців продукції, при цьому впроваджені в Україні програми лояльності в основному є дисконтними (зводяться до надання знижок).

В країнах Західної Європи і США, на сьогоднішній день популярні бонусні програми, які як і на заході, так і в Україні, першими почали використовувати авіаперевізники. У бонусних програмах структура заохочення принципово відрізняється від простих дисконтних програм тим, що замість разової невеликої економії за кожну купівлю споживач стає учасником клубу по накопиченню балів, які згодом можна обміняти на всілякі пільги та цінні подарунки. При цьому, можливість нако-

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

пичення мотивує покупця впродовж певного часу звертатися саме в це підприємство. В Україні за останні декілька років, програми такого роду також отримали значний розвиток.

У Західній Європі і США пропонуються ексклюзивні умови обслуговування для заохочення VIP- клієнтів, які забезпечують швидкість та зручність, а також дають можливість відчувати свою приналежність до закритого елітарного клубу споживачів. Особливо актуальним ця пропозиція являється під час економічної кризи. Програм лояльності, орієнтованих на споживачів продуктів класу "люкс", на українському ринку на сьогодні не багато. Основна проблема українських програм по підвищенню споживчої лояльності - погана інформованість споживачів про них. Програма не може приносити бажаний результат, поки необхідна інформація про акцію (що проводиться), не доведена до споживача.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Варто звернути увагу на те, що ні в Україні, ні в країнах Західної Європи і США саме по собі впровадження програми підвищення споживчої лояльності не може гарантувати компанії зростання продажів, підвищення лояльності споживачів та поліпшення їх відношення до бренду. Безумовно, існують даремні та збиткові програми лояльності. Але так може бути з абсолютно будь-яким інструментом, при неправильному його використанні, невірному розставлянні пріоритетів та відсутності попереднього аналізу ринку та споживача, що дозволяє приймати рішення обгрунтовано і усвідомлено. У перспективі можна прогнозувати зниження ролі клієнтських карт, як інструменту ідентифікації учасників програми [7].

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Найбільш частими причинами банкрутства в Європейському Союзі підприємств є: невдачі у сфері закупівельної й збутової діяльності; некомпетентність та відсутність досвіду у сфері комерції [42]. Основний акцент відводиться програмам бізнес - навчання й вдосконаленню кваліфікації. При цьому, ці програми враховують конкретні потреби тієї або іншої організації. І хоча прямих даних оцінки ефективності інформаційної та консультаційної підтримки бізнесу в зарубіжних країнах немає, але існують приклади того, що нині там є величезний вибір курсів й учбових програм.

Отформатовано: Справа: 0,5 см

На наш погляд Отже, в зарубіжних країнах велика увага приділена вдосконаленню процесів бізнесу, за рахунок комплексних програм, що розробляються, по зниженню витрат, підвищенню економічно-фінансової вченості підприємців, підвищенню кваліфікації працівників та підготовці професійних кадрів, за рахунок розробки комплексних програм.

Як правило, в Європі ці програми розробляють та фінансують професійні комерційні організації. В Україні ж немає подібної інфраструктури, або вона діє неефективно.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Висновки до першого розділу

На наш погляд, комерційна діяльність є багатоступінчастим комплексом заходів по купівлі-продажу товару. Головною метою комерційної діяльності будь-якого підприємства є максимізація власної вигоди шляхом задоволення потреб споживача максимально якісним і дешевим для нього товаром.

Треба зазначити, що аналіз та оцінка ефективності комерційної діяльності є ключовим чинником у формуванні подальшої стратегії розвитку підприємства, допомагає визначати недоліки підприємства та вирішувати завдання по їх усуненню.

В процесі проведеного аналізу ми представили механізми підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства оптової торгівлі.

Порівняння вітчизняного та зарубіжного досвіду у формуванні та розвитку комерційної діяльності дозволяє нам провести оцінку досвіду різних ринків торгівлі, що є важливим та значимим для розвитку конкурентних переваг українських підприємств у сфері торгівлі.

Підсумовуючи, треба звернути увагу, що організація комерційної діяльності підприємств на сучасному етапі розвитку повинна проводитися на якісному та професійному рівні на основі використання світового досвіду. Порівняння вітчизняного та зарубіжного досвіду у формуванні та розвитку комерційної діяльності дозволяє провести оцінку досвіду різних ринків торгівлі, що є важливим та значимим для розвитку конкурентних переваг українських підприємств у сфері торгівлі.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: По ширине, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: -1 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: По ширине, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный

Отформатировано: По ширине, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: полужирный, украинский

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, Справа: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА - СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ ПрАТ «Позняки - Жил - Буд»
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ АТ «Позняки - Жил - Буд»
2.1. Характеристика організаційно - господарської діяльності ПрАТ «Позняки - Жил - Буд»

2.1. Характеристика організаційно-господарської діяльності

Пр

АТ «Позняки-жил-буд» - це фірма, яка здійснює діяльність з організації будівництва житлових і не житлових будівель (об'єктів) на території своєї держави та за кордоном, а також купівлю-продаж будматеріалів. Здійснює свою діяльність з 1996 року.

ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» знаходиться за адресою: Україна, Київ, вул. А. Ахматової, 3. Поштова адреса: 01015, м. Київ, вул. Старонаводницька 13Б, офіс 30.

Приватне акціонерне підприємство «Позняки – Жил - Буд» внесено до Єдиного державного реєстру юридичних осіб за основним державним реєстраційним номером 1077451020613. ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» існує за самостійним балансом, має розрахунковий рахунок в ПАТ «ОщадБанк», круглу печатку і бланки з повним найменуванням та зазначенням на його місцезнаходження та інші, необхідні для функціонування реквізити.

Підприємство оплачує податки проводить виплати на соціальне страхування: пенсійне страхування і до фонду соціального страхування від нещасних випадків і профзахворювань.

Фірма здійснює діяльність з організації будівництва житлових і не житлових будівель (об'єктів) на території своєї держави та за кордоном, а також купівлю-продаж будматеріалів

Для найбільш ефективної взаємодії підрозділів підприємства, на підприємстві повинна бути вибудована грамотна організаційна структура, яка відповідаєна під те чи інше підприємство.

Організаційна структура - документ, що встановлює кількісний і якісний склад підрозділів підприємства та схематично відображає порядок їх взаємодії між собою.

Структура підприємства встановлюється виходячи з обсягу і змісту завдань, що ви-

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный, украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

рiншуються пiдприємством, спрямованостi i iнтенсивностi, що склалися на пiдприємствi iнформацiйних i документацiйних потокiв, i з урахуванням його органiзацiйних i матерiальних можливостей.

ПрАТ «Позняки – Жил - Буд » має лiнiйну органiзацiйну структуру з функцiональною моделлю формування лiнiйних структурних пiдроздiлiв, тобто лiнiйно - функцiональну систему управлiння. Лiнiйно-функцiональна система управлiння пiдприємством - це форма управлiння, з комбiнацiєю лiнiйного та функцiонального управлiння, яке допомагає поєднувати централiзоване i децентралiзоване управлiння.

Функцiї управлiння, що виконуються пiдприємством ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» здiйснює директор, в особi Каграманян А.Р. Директор здiйснює загальне керiвництво пiдприємством ПрАТ «Позняки – Жил – Буд», керує виробничо-комерцiйною дiяльностю.

На даному пiдприємствi дiє чотири структурних пiдроздiли, кожен з яких має безпосереднього лiнiйного керiвника, який вiдповiдає за дiяльнiсть пiдроздiлу.

Слiд зазначити, що права i обов'язки пiрацiвникiв апарату управлiння пiдприємства визначенi посадовими iнструкцiями. Для органiзацiї характернi простота управлiння, чiткий розподiл обов'язкiв i повноважень.

Вiдобразимо позитивнi i негативнi якостi лiнiйно-функцiональної структури в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Таблиця 2.1 – Переваги i недолiки лiнiйно-функцiональної структури (джерело [Матерiали Всеукраїнської науково-практичної конференцiї «Екологiя i економiка». - Львiв: 2008.- С. 71.]

Переваги	Недолiки
-стимулювання дiлової та професiйної спецiалiзацiї в умовах структури управлiння;	- кожна ланка або пiрацiвник зацiкавленiй у своїй напрямленостi у зусиллi;
	- слабка iнновацiйна та пiдприємницька реакцiя

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: курсив

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: украинский

Отформатировано: украинский

Отформатировано: Шрифт: полужирный, украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатированная таблица

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: -0,1 см, Справа: 0,1 см, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

З даних табл. ~~ни~~ 2.2 видно, що кількісний склад персоналу за статевою ознакою приблизно дорівнює, це пов'язано, перш за все, зі специфікою підприємства. На підприємстві не потрібно фізична сила, найбільш важливим критерієм при виборі персоналу було вміння виробляти торгово-посередницькі операції, а також знання необхідних програм для їх виконання. Основний персонал організації в віці від 26-30 років.

Аналіз показників персоналу за освітою показує, що рівень освіти персоналу повністю відповідає кваліфікаційним характеристикам посад.

Таким чином, можна зробити висновок, що підприємство має складом працівників, який відповідає необхідним характеристикам, ~~необхідним~~ для персоналу даного підприємства.

ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» володіє внутрішніми ресурсами, серед яких основними є: висока якість продукції, що реалізовується, наявність постійних оптових клієнтів, напрацьоване ім'я, можливість комплексного обслуговування, додаткові послуги (транспортвання), висока кваліфікація та досвід персоналу, гнучка система оплати продукції.

Серед основних можливостей ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» необхідно відзначити збільшення обсягів продажу за рахунок пошуку нових оптових клієнтів, освоєння нових сегментів ринку (географічне розширення меж діяльності), зниження витрат обігу, можливість розширення асортименту виробів з металопрокату.

Однією з основних загроз для ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» є: високі темпи інфляції, призупинення об'єктів будівництва в силу економічної кризи, втрата оптових покупців та постачальників, можливість зниження фінансової стійкості, високий рівень конкуренції на ринку.

У зв'язку з цим керівництву підприємства необхідно особливу увагу приділяти систематичному проведенню досліджень зовнішнього і внутрішнього середовища з метою аналізу перспектив та загроз ринку.

В даний час ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» має добрі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, які сприяють його успішному розвитку. Однак,

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

і в даній ситуації необхідна концентрація зусиль підприємства з метою збереження досягнутих позицій на ринку.

Таблиця 2.3

SWOT-аналіз підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» (складено нами за даними підприємства)

	<p>МОЖЛИВОСТІ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Збільшення обсягів продажу за рахунок пошуку нових оптових покупців. - Освоєння нових сегментів ринку. - Зниження витрат обігу. - Можливість розширення асортименту 	<p>ЗАГРОЗИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Високі темпи інфляції. - Низька платоспроможність населення. - Призупинення багатьох об'єктів будівництва через економічну кризу. - Велика конкуренція на ринку металопродукату. - Втрата оптових покупців. - Можливість зниження фінансової стійкості. - Зростання цін на товари даної категорії.
<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Висока якість продукції, що реалізовується. - наявність постійних оптових клієнтів, напрацьоване ім'я. - Додаткові послуги (транспортування). - Висока кваліфікація і досвід персоналу. - Гнучка система оплати продукції 	<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ ТА МОЖЛИВОСТІ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Підвищення ефективності діяльності підприємства, можливість отримання максимального прибутку 	<p>СИЛЬНІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Внутрішні чинники дозволяють розвиватися, але зовнішнє середовище перешкоджає цьому. - Реалізація інноваційних технологій в області оптового продажу металопродукату буде сприяти зниженню витрат обігу. - Розширення асортименту. - Розвиток додаткових послуг
<p>СЛАБКІ СТОРОНИ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Велика залежність від певних ринків і постійних клієнтів, невдачі в їх діяльності можуть обернутися невдачами в діяльності підприємства. - Високі ціни на транспортні послуги. - Зниження платоспроможного попиту населення. 	<p>СЛАБКІ СТОРОНИ ТА МОЖЛИВОСТІ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Зовнішнє середовище має сприятливу дію, але «слабкі» місця в діяльності підприємства не дозволяють реалізувати внутрішні можливості. - Розширення асортименту пропонованої продукції і послуг за рахунок збільшення кількості постачальників 	<p>СЛАБКІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Зростання та нестабільність цін тягнуть підвищення ціни реалізації. - Недостатній асортимент пропонованої продукції (послуг) та слабка рекламна діяльність з просування сприяють зниженню фінансових результатів. - Можлива криза. Необхідно змінювати стратегію й тактику діяльності підприємства

Отформатировано: Шрифт: полужирный
 Отформатировано: По центру, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 12 пт
 Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
 Отформатированная таблица

Отформатировано: Шрифт: 12 пт
 Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт
 Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Справа: 0,5 см

- Слабка рекламна діяльність з просування підприємства та продукції на ринку металопрокату.	
---	--

Закінчення табл. 2.3

З проведеного нами SWOT - аналізу добре видно, що ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» має перспективи для подальшого розвитку, якщо поставить собі ціль завоювати ринок через розширення асортименту продукції, та через більш широкую рекламу з просування продукції, яка має змогу збільшити канали збуту.

2.2 Аналіз показників фінансово-господарського стану підприємства

Переглянемо основні економічні показники господарської діяльності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», які представлені в таблиці 2.4

Таблиця 2.3 – Основні економічні показники господарської діяльності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» у період з 2015 року - 2017 рр., т.тис. грн. (складено нами за даними підприємства)

Отформатовано: інтервал Перед: Авто

Отформатовано: Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: українский

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: курсив

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: По правому краю, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, курсив

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: По центру, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Показники	20154 рік	20165	20176	Співвідношення 20165		Співвідношення	
	2014 рік	рік	рік	року до 20154 р		20176 року до	
Показники	2015 рік	2016 рік	2017 рік			20164р	
				Відхилення	Темп приросту	Відхилення	Темп приросту
				на	%	на	%
				2015 року до	2014 року	2016 року до	2015 року
Чистий дохід-Товаробін	80 772	130930	111535	50158 62.1	62.1	-19395 -17.4	-19395
Собівартість	74 225	125841	105927	51616 69.5	69.5	-19914 -15.8	-19914
Валовий прибуток	6 547	5089	5609	-1458 -22.3	-22.3	520 10.2	520
Комерційні та управлінські витрати	5 032	3852	3725	-1180 -23.4	-23.4	-127 -3.3	-127
Прибуток від реалізації	1 515	1237	1883	-278 -18.3	-18.3	646 52.2	646
Інші прибутки	2	-	3	-2 -100	-100	3 100	3
Інші витрати	143	194	410	51 35.7	35.7	216 211.3	216
Прибуток до оподаткування	1 394	1152	2352	-242 -17.3	-17.3	1200 111.3	1200
Податки на прибуток	280	242	483	-38 -13.6	-13.6	241 99.6	241
Чистий прибуток	1 114	910	1869	-204 -18.3	-18.3	959 105.4	959
Рентабельність продаж %	1.87	0.95	1.68	-0.92 -49.2	-49.2	0.73 76.8	0.73

Закінчення табл. 2.4

Представлені дані в таблиці 2.43 показують, що в 2016 році підприємство пережило найбільш важкі часи за досліджуваний період. Незважаючи на збільшення товарообігу з 80772 тис. грн. до 130930 тис. грн., валовий прибуток знизився на 1458

- Отформатировано ... [2]
- Отформатировано ... [5]
- Отформатированная таблица ... [3]
- Отформатировано ... [4]
- Отформатировано ... [6]
- Отформатировано ... [7]
- Отформатировано ... [8]
- Отформатировано ... [9]
- Отформатировано ... [12]
- Отформатировано ... [13]
- Отформатировано ... [14]
- Отформатировано ... [15]
- Отформатировано ... [16]
- Отформатировано ... [10]
- Отформатировано ... [11]
- Отформатировано ... [17]
- Отформатировано ... [20]
- Отформатировано ... [18]
- Отформатировано ... [19]
- Отформатировано ... [21]
- Отформатировано ... [22]
- Отформатировано ... [23]
- Отформатировано ... [24]
- Отформатировано ... [25]
- Отформатировано ... [26]
- Отформатировано ... [27]
- Отформатировано ... [28]
- Отформатировано ... [29]
- Отформатировано ... [30]
- Отформатировано ... [31]
- Отформатировано ... [32]
- Отформатировано ... [33]
- Отформатировано ... [34]
- Отформатировано ... [35]
- Отформатировано ... [36]
- Отформатировано ... [37]
- Отформатировано ... [38]
- Отформатировано ... [39]
- Отформатировано ... [40]
- Отформатировано ... [41]
- Отформатировано ... [42]
- Отформатировано ... [43]
- Отформатировано ... [44]
- Отформатировано ... [45]
- Отформатировано ... [46]
- Отформатировано ... [47]
- Отформатировано ... [1]

тис. грн., прибуток від реалізації скоротився на 18,3%. Це було пов'язано з непростю економічною і політичною ситуацією в країні.

У 2017 році товарообіг підприємства зменшився до 111 535 тис. грн., тобто на 17,4%, або 19 395,0 тис. грн.

Собівартість зменшилася на 19 914,0 тис. грн., або на 15,8%. Проте, інші показники зазнали значне зростання.

Валовий прибуток збільшився на 10,2%, прибуток від реалізації збільшився більш ніж на 50% і склав 1883 тис. грн.

Чистий прибуток підприємства в 2016 р збільшився на 959,0 тис. грн., Тобто більш ніж на 100%. Виходячи з показників видно, що ситуація на ринку заспокоїлася та в цілому стабілізувалась.

Данні основних економічних показників підприємства АТ «Позняки Жил Буд» представлена в таблицю 2.4.

Таблиця 4 – Основні іи тис. грн. (аналітичні данні підприємства)

Чистий прибуток	Прибуток від реалізації	Валовий прибуток	Товарообіг
1869	1883	5609	111535
910	1237	5089	130930
1114	1515	6547	80772

Рисунок 2.2 – Динаміка зміни основних економічних показників

В процесі проведеного нами аналізу, можна зробити висновок. Таким чином, проаналізувавши основні показники економічної діяльності АТ «Позняки Жил Буд» за 2014-2016 рр., можна зробити висновок, що в 2016 році ефективність господарської діяльності підприємства збільшилася, незважаючи на ряд випробовуваних

- Отформатировано ... [49]
- Отформатировано ... [50]
- Отформатировано ... [51]
- Отформатировано ... [52]
- Отформатировано ... [53]
- Отформатировано ... [54]
- Отформатировано ... [55]
- Отформатировано ... [56]
- Отформатировано ... [57]
- Отформатировано ... [58]
- Отформатировано ... [59]
- Отформатировано ... [63]
- Отформатировано ... [65]
- Отформатировано ... [67]
- Отформатировано ... [68]
- Отформатировано ... [60]
- Отформатированная таблица ... [61]
- Отформатировано ... [62]
- Отформатировано ... [64]
- Отформатировано ... [66]
- Отформатировано ... [69]
- Отформатировано ... [70]
- Отформатировано ... [71]
- Отформатировано ... [72]
- Отформатировано ... [73]
- Отформатировано ... [74]
- Отформатировано ... [75]
- Отформатировано ... [76]
- Отформатировано ... [77]
- Отформатировано ... [78]
- Отформатировано ... [79]
- Отформатировано ... [80]
- Отформатировано ... [81]
- Отформатировано ... [82]
- Отформатировано ... [83]
- Отформатировано ... [84]
- Отформатировано ... [85]
- Отформатировано ... [86]
- Отформатировано ... [87]
- Отформатировано ... [88]
- Отформатировано ... [89]
- Отформатировано ... [90]
- Отформатировано ... [91]
- Отформатировано ... [92]
- Отформатировано ... [93]
- Отформатировано ... [94]
- Отформатировано ... [95]
- Отформатировано ... [96]
- Отформатировано ... [97]
- Отформатировано ... [98]
- Отформатировано ... [99]
- Отформатировано ... [100]
- Отформатировано ... [48]

об'єктивних труднощів. Це гарний результат, адже скорочення собівартості призводить до збільшення чистого прибутку, а завдяки раціональному розподілу чистого прибутку можна підвищити частку власних коштів у джерелах фінансування і знизити залежність підприємства від позикових коштів.

В цілому, з огляду на економічну ситуацію в країні, зараз підприємство досить стабільно, має позитивні значення рентабельності, досить ефективно використовує основні статті доходів.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Таблиця 2.5

Отформатовано: Шрифт: курсив

Аналіз складу, структури та динаміки дебіторської заборгованості підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» станом на 2015- 2017 рр., тис. грн. (аналітичні данні підприємства)

Отформатовано: Шрифт: курсив

Отформатовано: По центру

Показники	2015 рік		2016 рік		2017 рік		Відношення 2016 року до 2015 р		Відношення 2017 року до 2016 р	
	Тис. грн	%	Тис.грн	%	Тис.грн	%	Відхилення	Темп приросту, %	Відхилення	Темп приросту, %
Дебіторська заборгованість (короткострокова), в тому числі:	966	100	3193	100	5137	100	2227	230.5	1944	60.9
розрахунки з постачальниками та підрядниками	135	14	199	6.2	171	3.3	64	47.4	-28	-14.1
розрахунки з покупцями та підрядниками	383	39.6	1274	39.9	1385	27	891	232	111	8.7
розрахунки з персоналом за іншими операціями	448	46.4	1720	53.9	3581	69.7	1272	283.9	1861	108.2

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждурочный, одинарный

Отформатованная таблица

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждурочный, одинарный

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждурочный, одинарный

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждурочный, одинарный

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждурочный, одинарный

Дані, наведені в табл.2.5, говорять про те, що в структурі дебіторської заборгованості є тільки короткострокова дебіторська заборгованість, на частку якої припадає 100% загальної заборгованості. Сума дебіторської заборгованості в період з 2015

Отформатовано: інтервал Перед: Авто

Отформатовано: українский

Отформатовано: Справа: 0,5 см

по 2017 рік збільшилася більш ніж в п'ять разів. У загальній структурі дебіторської заборгованості ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» на частку розрахунків з постачальниками та підрядчиками 2014 році припадало 14%, в 2016 році 6,2%, а в 2017 році 3,3%. Розрахунки з постачальниками та підрядниками в 2016 році зросли на 54%, а в 2017 році знизилися на 14,1%.

У період з 2015 по 2016 рік спостерігається збільшення розрахунків з покупцями та підрядниками, збільшення склало 891 тис. грн. У період з 2016 по 2017 рік збільшення було не таким значним та склало 8,7%.

Значне зростання зазнали розрахунки з персоналом за іншими операціями: в 2016 році зростання склало 283,9%, а в 2017 році 108,2%. Відзначимо, що на частку розрахунків з персоналом за іншими операціями в 2017 році припадає 69,7% від загальної дебіторської заборгованості. Таке збільшення пов'язане з видачею підприємством позик власним працівникам.

Далі необхідно розрахувати ефективність погашення дебіторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості - це коефіцієнт, що характеризує ефективність взаємодії між підприємством та його контрагентами. Коефіцієнт показує швидкість перетворення товару або послуг компанії в грошові кошти (активи). Основна функція управління дебіторською заборгованістю зводиться до збільшення коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості. Це можна досягти двома способами:

- збільшувати виручку від продажу;
- зменшувати дебіторську заборгованість за період.

Таблиця 2.6

Показники оборотності дебіторської заборгованості підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» станом на 2015- 2017 рр., тис. грн. (аналітичні данні підприємства)

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Зміна 2016 року до 2015р	Зміна 2017 року до 2016р
Дебіторська заборгованість	966	3193	5137	2227	1944

Отформатировано: украинский

Отформатировано: По левому краю

Отформатировано: Шрифт: курсив

Отформатировано: По правому краю

Отформатировано: Шрифт: курсив

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: По центру

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатированная таблица

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Середня величина дебіторської заборгованості	627,5	2079,5	4165	1452	2085,5
Число днів в періоді	360	360	360	0	0
Виручка за період	80772	130930	111535	50158	-19395
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	2,414	0,594	0,452	-1,82	-0,174
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, дні	149,1	606,1	796,5	457	190,4
Середня одноденна виручка	224,4	363,7	309,8	139,3	-53,9

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: По центру, міждурочний, одинарний

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: По центру, міждурочний, одинарний

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: По центру, міждурочний, одинарний

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: По центру, міждурочний, одинарний

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: По центру, міждурочний, одинарний

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: По центру, міждурочний, одинарний

Отформатовано: інтервал Перед: Авто

Закінчення табл. 2.6

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості має тенденцію до значного спаду, звідси можна зробити висновок, що партнери підприємства ПРАТ «Позняки – Жил - Буд» не завжди вчасно оплачують надані їм товари або послуги. Тривалість обороту дебіторської заборгованості в період з 2015 по 2017 року зросла з 149,1 днів до 796,5 днів, це означає, що ризик непогашення дебіторської заборгованості великий. Тому підприємству ПРАТ «Позняки – Жил - Буд» слід ретельніше підходити до аналізу та оцінки фінансової стійкості своїх партнерів.

Тривалість обороту боргових коштів за три роки збільшилася, що свідчить про підвищення термінів погашення дебіторської заборгованості. Це негативна тенденція у розвитку підприємства, тому що вона веде до спаду фінансів з обороту.

Розглянемо співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості представлений в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Отформатовано: Шрифт: курсив

Отформатовано: По правому краю

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» станом 2015 - 2017 рр., тис. грн. (аналітичні данні підприємства)

Показник	2015 рік	2016 рік	2017 рік
Дебіторська заборгованість короткострокова	966	3193	5137
Кредиторська заборгованість короткострокова	6481	10835	19417
Різниця показників	79960	51379	120399
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	0,15	0,29	0,26

Закінчення табл. 2.7

Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості в організації не перевищує одиниці, отже дебіторська заборгованість не в змозі покрити кредиторську. Короткострокова кредиторська заборгованість не покривається короткостроковою дебіторською заборгованістю, що є негативним фактором, який говорить про неможливість організації розплатитися зі своїми кредиторами без залучення додаткових джерел фінансування.

Оцінимо сильні і слабкі сторони положення підприємства на ринку за допомогою проведення SWOT-аналізу.

Виходячи з SWOT-аналізу, до слабких сторін діяльності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» нам слід віднести: залежність від постійних клієнтів, невдачі в їх діяльності можуть обернутися невдачами в діяльності підприємства, високі ціни на транспортні послуги, зниження платоспроможного попиту населення, в силу економічної нестабільності, слабка рекламна діяльність з просування підприємства на ринку покрівельних та фасадних матеріалів.

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: По центру

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатированная таблица

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: интервал Перед: Авто

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатировано: По ширине, Узор: Нет (Белый)

Отформатировано: Шрифт: полужирный, украинский

Отформатировано: Справа: 0,5 см

2.3 Аналіз ефективності комерційних операцій ПрАТ «Позняки – Жил – Буд»

2.3 Аналіз комерційної діяльності

При плануванні комерційної діяльності підприємства необхідно аналізувати кожен крок, який чинять підприємством на ринку. Грамотний аналіз діяльності підприємства дозволить оцінити вектор напрямку підприємства, вибрати вірну стратегію розвитку та допоможуть уникнути можливого збитку в майбутньому.

Аналіз комерційної діяльності підприємства ПрАТТОВ «Позняки – Жил - Буд- Центр Сталі» передбачає:

- 1-а Аналіз асортименту продукції/послуг;

- 2-а Аналіз постачальників;

- 3-а Аналіз динаміки обсягу продажу від здійснення діяльності на внутрішньому та зовнішньому ринку;

- 4-а Аналіз покупців

5-а Аналіз прибутку;

- 6-а Аналіз рентабельності;

- 7-а Аналіз дебіторської заборгованості;

- 8- SWOT-аналіз.

Процес формування асортименту товарів ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» полягає у встановленні групового асортименту товарів, який повинен бути в продажу із зазначенням питомої ваги товарних груп в товарообігу.

Асортимент ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» представлено вісьмома товарними групами.

Товарна група «Труби» становить 31.1%, товарна група «Листи» становить 21.2%, товарна група «Швелери» становить 16.5%, товарна група «Арматура» становить 14.2%, товарна група «Рейки» становить 1.7% від загальної структури товарообігу.

Отформатировано	... [102]
Отформатировано	... [103]
Отформатировано	... [104]
Отформатировано	... [105]
Отформатировано	... [106]
Отформатировано	... [107]
Отформатировано	... [108]
Отформатировано	... [109]
Отформатировано	... [110]
Отформатировано	... [111]
Отформатировано	... [112]
Отформатировано	... [113]
Отформатировано	... [114]
Отформатировано	... [115]
Отформатировано	... [116]
Отформатировано	... [117]
Отформатировано	... [118]
Отформатировано	... [119]
Отформатировано	... [120]
Отформатировано	... [121]
Отформатировано	... [122]
Отформатировано	... [123]
Отформатировано	... [124]
Отформатировано	... [125]
Отформатировано	... [126]
Отформатировано	... [127]
Отформатировано	... [128]
Отформатировано	... [129]
Отформатировано	... [130]
Отформатировано	... [131]
Отформатировано	... [132]
Отформатировано	... [133]
Отформатировано	... [134]
Отформатировано	... [135]
Отформатировано	... [136]
Отформатировано	... [137]
Отформатировано	... [138]
Отформатировано	... [139]
Отформатировано	... [140]
Отформатировано	... [141]
Отформатировано	... [142]
Отформатировано	... [143]
Отформатировано	... [144]
Отформатировано	... [101]

До групи товарів під назвою «сортовий прокат» входять шестигранники, кути, кола, квадрати. Заготовки - це ті ж листи, швелери і труби, тільки вирізані в необхідному розмірі. Різка відбувається на базі у постачальника за допомогою газу, або за допомогою гільйотини.

Запірна арматура - заглушки, фланці, переходи та інші комплектуючі для з'єднання труб. Структурний аналіз продажів буде проведено методом АВС-аналізу.

З метою аналізу асортименту товару^{ув} проведемо його класифікацію за допомогою АВС-аналізу.

Згідно АВС-аналізу весь асортимент підприємства можна поділити на три групи: 1 група А - товари, що приносять найбільший обсяг прибутку; 2 група В - «середнячки», вони не настільки цінні для підприємства, але все ж в сукупності приносять чималий обсяг прибутку; 3 група С - товари, які приносять скромний дохід підприємству.

За допомогою АВС - аналізу можна визначити цінність продуктових категорій не тільки за обсягом прибутку, але і за часткою категорій в продуктовому портфелі.

Чисельні границі кожної групи представлені в табл. ~~ни~~ 2.85.

Таблиця 2.8

Таблиця 2.5 – Чисельні границі кожної групи методу АВС (аналітичні дані підприємства)

Група	За прибутком (в загальному обсязі прибутку), %	За частки товарної категорії в продуктовому портфелі, %
А	80	20
В	15	30
С	5	50

В даній таблиці відображений принцип «Парето». Принцип «Парето» свідчить про те, що 20% продукції приносить компанії 80% прибутку. За допомогою АВС - аналізу можна оцінити вклад не тільки окремих продуктів в обсяг прибутку компанії.

- Отформатировано: Шрифт: 14 пт
- Отформатировано: Шрифт: 14 пт
- Отформатировано: Шрифт: 14 пт
- Отформатировано: Шрифт: 14 пт
- Отформатировано: Шрифт: курсив
- Отформатировано: Шрифт: 14 пт, курсив
- Отформатировано: Шрифт: полужирный
- Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный
- Отформатировано: Шрифт: 14 пт
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатированная таблица
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатировано: По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)
- Отформатировано: Шрифт: 14 пт
- Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт
- Отформатировано: Справа: 0,5 см

але і цінність постачальників, покупців, каналів збуту, проводити аналіз виробництва. При цьому, якщо будь-які продукти асортименту потрапили в групу С, це не означає, що від них однозначно потрібно позбавлятися. Це може привести до втрати цілого сегмента споживачів.

Особливу увагу слід приділити продуктам, які потрапили в групу А, так як при незадоволеності споживачів якістю продуктів даної категорій, підприємство втратить велику кількість прибутку.

Для проведення аналізу асортименту виберемо в якості об'єкта аналізу номенклатурну групу реалізованої продукції, в якості параметра класифікації - виручку від реалізації супутніх товарів.

Класифікація номенклатурних груп товарів ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд» за допомогою методу ABC у 2017 році представлена в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

Таблиця 2.6 – Класифікація номенклатурних груп методом ABC (аналітичні данні підприємства)

Номенклатурні групи	Обсяг продажів, тис. грн	Частка, %	Група
1 Труби	34687,4	31,1	А -68,8%
2 Листи	23645,4	21,2	
3 Швелери	18403,3	16,5	
4 Арматура	15838	14,2	В - 26,3%
5 Сортовий прокат	9368,9	8,4	
6 Заготовки	4126,8	3,7	С - 4,9%
7 Рейки	3011,4	2,7	

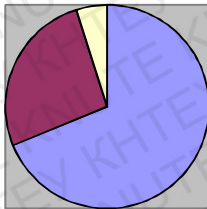
- Отформатировано ... [146]
- Отформатировано ... [147]
- Отформатировано ... [148]
- Отформатировано ... [149]
- Отформатировано ... [150]
- Отформатировано ... [151]
- Отформатировано ... [152]
- Отформатировано ... [153]
- Отформатировано ... [154]
- Отформатировано ... [155]
- Отформатировано ... [156]
- Отформатировано ... [157]
- Отформатированная таблица ... [158]
- Отформатировано ... [159]
- Отформатировано ... [161]
- Отформатировано ... [163]
- Отформатировано ... [160]
- Отформатировано ... [162]
- Отформатировано ... [164]
- Отформатировано ... [165]
- Отформатировано ... [166]
- Отформатировано ... [167]
- Отформатировано ... [169]
- Отформатировано ... [168]
- Отформатировано ... [170]
- Отформатировано ... [171]
- Отформатировано ... [172]
- Отформатировано ... [173]
- Отформатировано ... [174]
- Отформатировано ... [175]
- Отформатировано ... [176]
- Отформатировано ... [177]
- Отформатировано ... [179]
- Отформатировано ... [178]
- Отформатировано ... [180]
- Отформатировано ... [181]
- Отформатировано ... [182]
- Отформатировано ... [183]
- Отформатировано ... [184]
- Отформатировано ... [185]
- Отформатировано ... [186]
- Отформатировано ... [187]
- Отформатировано ... [188]
- Отформатировано ... [189]
- Отформатировано ... [190]
- Отформатировано ... [191]
- Отформатировано ... [193]
- Отформатировано ... [192]
- Отформатировано ... [194]
- Отформатировано ... [145]

8 Запірна арматура	2453,8	2,2	
Разом	111535	100	

Закінчення табл. 2.9

Закінчення табл. 2.6

В результаті аналізу виявлено, що 68,8% виручки від продажу ув забезпечують перші 3 позиції в представленій таблиці, а саме: труби, листи і швелери. Наступні 3 позиції забезпечили 26,3% виручки, а 2 останні позиції всього 4,9%.



Характерні риси з управління запасами ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд» при ABC - класифікації:

- товари групи А запеспечують основну частку товарообігу

підприємства і тому здійснюється щоденний контроль рівня запасів і визначення обсягу замовлення даної групи;

- за товарами групи В використовується звичайний контроль таї порядок управління запасами, а з метою зниження витрат на зберігання і підготовкуа визначається економічний розмір замовлення;

-для товарів групи С використовується найпростіший вид контролю, періодичний облік інформації. З метою зниження витрат на закупівлю товари групи С купуються великими партіями, замовлення здійснюється в міру продажу.

Проведемо аналіз основних постачальників підприємства ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд». Зробимо це за допомогою одного з найпоширеніших методів аналіз постачальників, методу рейтингових оцінок.

Основними постачальниками ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд» є:

1 ПрРАТ «Металоснапч – Урал».

2 ПрРАТ «Промкомпанія» (СПК).

3 ПрРАТ «Мечел - Сервіс».

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

На етапі розрахунку групи показників порівняльної оцінки слід визначити оціночний показник для розрахунку вагомості конкурентної переваги вибраних об'єктів порівняння. Шкала оціночного показника представлена в табл. дині 2.107.

Таблиця 2.10

Таблиця 2.7—Шкала оціночного показника [37] (складена нами за даними підприємства)

Оціночний показник в бальною шкалою	Розшифровка показника
1	Дуже низька (дуже погано)
2	Низька (погано)
3	Середня (задовільно)
4	Висока (добре)
5	Дуже висока (відмінно)

Закінчення таблиці 2.6

Таким чином, оцінка конкурентної сили для конкретного підприємства буде вимірюватися від 1 (слабка конкурентна позиція) до 5 (сильна конкурентна позиція).

Визначення оціночних критеріїв для оцінки постачальників представлено в табл. дині 2.118.

Таблиця 2.11

Таблиця 2.8—Оціночні показники основних конкурентних переваг (складена нами за даними підприємства)

Конкурентні переваги	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3
1 Репутація підприємства	4	3	4
2 Широта асортименту	5	4	3
3 Надійність постачання	5	5	5
4 Періодичність поставок	4	5	4
5 Рівень цін	5	5	5
6 Якість товару	5	4	4

- Отформатировано ... [196]
- Отформатировано ... [197]
- Отформатировано ... [198]
- Отформатировано ... [199]
- Отформатировано ... [200]
- Отформатированная таблица ... [201]
- Отформатировано ... [202]
- Отформатировано ... [203]
- Отформатировано ... [204]
- Отформатировано ... [205]
- Отформатировано ... [206]
- Отформатировано ... [207]
- Отформатировано ... [208]
- Отформатировано ... [209]
- Отформатировано ... [210]
- Отформатировано ... [211]
- Отформатировано ... [212]
- Отформатировано ... [213]
- Отформатировано ... [214]
- Отформатировано ... [215]
- Отформатировано ... [216]
- Отформатировано ... [217]
- Отформатировано ... [218]
- Отформатировано ... [219]
- Отформатированная таблица ... [220]
- Отформатировано ... [221]
- Отформатировано ... [222]
- Отформатировано ... [223]
- Отформатировано ... [224]
- Отформатировано ... [225]
- Отформатировано ... [226]
- Отформатировано ... [227]
- Отформатировано ... [228]
- Отформатировано ... [229]
- Отформатировано ... [230]
- Отформатировано ... [231]
- Отформатировано ... [232]
- Отформатировано ... [233]
- Отформатировано ... [234]
- Отформатировано ... [235]
- Отформатировано ... [236]
- Отформатировано ... [237]
- Отформатировано ... [238]
- Отформатировано ... [195]

7 Фінансовий стан постачальника	5	4	4
8 Можливість позапланових поставок	5	4	2
Сума	38	34	31

Закінчення табл. 2.8.

Вагомість критерію розраховується за формулою 2.1 [46].

по формуле 2.1[46].

$$a_i = \frac{\sum_{j=1}^m (B_{ij} / B_{ij})}{m}, \quad \sum_{i=1}^n a_i = 1, \quad (i=1..n) \quad (2.1)$$

де a_i - вагомість i - критерія;

B_{ij} - оцінка в балах i - критерія m - експерт;

B_{sj} - сума балів, присвоєна j - експертам всім критеріям;

m - кількість експертів у групі;

n - кількість критеріїв;

j - номер критерія;

i - номер експерта.

Враховуючи отримані оціночні показники, за формулою 2.1 визначимо значення для кожного з критеріїв:

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждустрочний, одинарний, Узор: Нет (Белый)

Отформатовано: міждустрочний, одинарний

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждустрочний, одинарний, Узор: Нет (Белый)

Отформатовано: міждустрочний, одинарний

Отформатовано: Шрифт: 12 пт

Отформатовано: міждустрочний, одинарний

Отформатовано: По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, Цвет шрифта: Черный

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, украинский

Отформатовано: Узор: Нет (Белый)

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатовано: украинский

Отформатовано: украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатовано: По ширине, Узор: Нет (Белый)

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: украинский

Отформатовано: украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, украинский

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

$$a_1 = \frac{4/38 + 3/34 + 4/31}{3} = \frac{0,11 + 0,09 + 0,13}{3} = 0,11$$

$$a_2 = \frac{5/38 + 4/34 + 3/31}{3} = \frac{0,13 + 0,12 + 0,1}{3} = 0,12$$

$$a_3 = \frac{5/38 + 5/34 + 5/31}{3} = \frac{0,13 + 0,15 + 0,16}{3} = 0,14$$

$$a_4 = \frac{4/38 + 5/34 + 4/31}{3} = \frac{0,11 + 0,15 + 0,13}{3} = 0,13$$

$$a_5 = \frac{5/38 + 5/34 + 5/31}{3} = \frac{0,13 + 0,15 + 0,16}{3} = 0,14$$

$$a_6 = \frac{5/38 + 4/34 + 4/31}{3} = \frac{0,13 + 0,12 + 0,13}{3} = 0,13$$

$$a_7 = \frac{5/38 + 4/34 + 4/31}{3} = \frac{0,13 + 0,12 + 0,13}{3} = 0,13$$

$$a_8 = \frac{5/38 + 4/34 + 2/31}{3} = \frac{0,13 + 0,12 + 0,06}{3} = 0,10$$

$$\Sigma = 0,11 + 0,12 + 0,14 + 0,13 + 0,14 + 0,13 + 0,13 + 0,10 = 1. \quad (2.2)$$

Оціночні показники основних постачальників підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» представлені в табл. 2.1298, конкурентні переваги розташовуються в порядку спадання значущості.

Таблиця 2.12

9Оцінка конкурентоспроможності методом порівняльних оцінок (складена нами за даними підприємства)

Конкурентні пере- ваги	«Металоснаш»	«Промкомпанія»	«Мечел-Сервіс»
Експерт 1			
Рівень цін	5	3	4
Надійність поста- чання	3	4	4
Якість товару	4	3	3
Періодичність поста- вок	5	5	5
Фінансовий стан по- стачальника	4	5	4
Широта асортименту	3	4	5
Репутація підприє- мства	5	4	5
Можливість позапла- нових поставок	3	4	4
Експерт 2			
Рівень цін	4	4	5
Надійність поста- чання	3	4	4
Якість товару	3	4	2
Періодичність поста- вок	4	5	4

Отформатировано	... [240]
Отформатировано	... [241]
Отформатировано	... [242]
Отформатировано	... [243]
Отформатировано	... [244]
Отформатировано	... [245]
Отформатировано	... [246]
Отформатировано	... [247]
Отформатировано	... [248]
Отформатировано	... [249]
Отформатировано	... [250]
Отформатировано	... [251]
Отформатировано	... [252]
Отформатировано	... [253]
Отформатированная таблица	... [254]
Отформатировано	... [255]
Отформатировано	... [256]
Отформатировано	... [257]
Отформатировано	... [258]
Отформатировано	... [259]
Отформатировано	... [260]
Отформатировано	... [261]
Отформатировано	... [262]
Отформатировано	... [263]
Отформатировано	... [264]
Отформатировано	... [265]
Отформатировано	... [266]
Отформатировано	... [267]
Отформатировано	... [268]
Отформатировано	... [269]
Отформатировано	... [270]
Отформатировано	... [271]
Отформатировано	... [272]
Отформатировано	... [273]
Отформатировано	... [274]
Отформатировано	... [275]
Отформатировано	... [276]
Отформатировано	... [277]
Отформатировано	... [278]
Отформатировано	... [279]
Отформатировано	... [280]
Отформатировано	... [281]
Отформатировано	... [282]
Отформатировано	... [239]

Фінансовий стан поставачальника	4	5	3
Широта асортименту	3	3	4
Репутація підприємства	4	3	4
Можливість позапланових поставок	4	4	4
Експерт 3			
Рівень цін	5	4	5
Надійність поставання	3	5	4
Якість товару	3	4	3
Періодичність поставок	5	5	5
Фінансовий стан поставачальника	4	5	3
Широта асортименту	2	3	4
Репутація підприємства	4	4	5
Можливість позапланових поставок	3	4	3

Закінчення табл. 2.12

Показник конкурентоспроможності в розрізі кожного критерію визначається за формулою 2.2 [46]:

$$B_i = \frac{\sum_{j=1}^m B_{ij}}{m}; \quad i = 1..n, (2.2)$$

де B_i - середнє значення критерії;

B_{ij} - оцінка в балах i - критерія m - експерт;

m - кількість експертів в групі;

n - кількість критеріїв;

i - номер критерія;

j - номер експерта.

Показник конкурентоспроможності для кожного підприємства розраховується за формулою 2.3 [46]:

$$K_i = \sum_{i=1}^n a_i \cdot B_i \quad (i=1..n) \quad (2.3)$$

де K_i - конкурентоспроможність торгового підприємства;

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

а_i - вагомість і - гконкурентна перевага;

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Б_i - ранжування значення параметра і - конкурентна перевага.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Розрахунок конкурентоспроможності основних постачальників підприємства опто-вої

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Торговлі ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» представлено в табл. 2.1309.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Таблиця 2.13

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

10 Розрахунок конкурентоспроможності основних постачальників підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» (складена нами за даними підприємства).

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: курсив

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт,

Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33:33:33))

Конкурентные преимущества	Весомость показателя а _i	«Металснаб – Урал»		«СПК»		«Мечел – Сервис»	
		Б _i	аБ _i	Б _i	аБ _i	Б _i	аБ _i
Уровень цен	0,14	4,67	0,65	3,67	0,51	4,67	0,65
Надёжность поставки	0,14	3	0,42	4,67	0,65	4	0,56
Качество товара	0,13	3,33	0,43	3,67	0,48	2,67	0,35
Периодичность поставок	0,13	4,67	0,61	5	0,65	4,67	0,61
Финансовое состояние поставщика	0,13	4	0,52	5	0,65	3,33	0,43
Широта ассортимента	0,12	2,67	0,32	3,33	0,40	4,33	0,52
Репутация предприятия	0,11	4,33	0,48	3,67	0,40	4,67	0,51
Возможность внеплановых поставок	0,10	3,33	0,33	4	0,40	3,67	0,37
Конкурентоспособность	1	3,76		4,14		4	

Конкурентні переваги	Експерт 1	Експерт 2	Експерт 3
1 Репутация підприємства	4	3	4
2 Широта асортименту	5	4	3
3 Надійність постачання	5	5	5
4 Періодичність поставок	4	5	4
5 Рівень цін	5	5	5
6 Якість товару	5	4	4
7 Фінансовий стан постачальника	5	4	4
8 Можливість позапланових поставок	5	4	2
Сума	38	34	31

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатированная таблица

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

В процесі проведеного аналізу, визначаємо що найбільш вигідним партнером для співпраці є ПрАТ «Промкомпанія», так як дане підприємство має найбільший показник конкурентоспроможності серед досліджуваної групи постачальників. Всі представлені показники знаходяться в межах норми. Таким чином, підприємству ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» варто продовжити співпрацю з ПрАТ «Промкомпанія».

ПрАТ «Мечел - Сервіс» має низькі показники експертних оцінок в пункті «якість товару», що може негативно позначитися на якості товарів. За весь період співробітництва до підприємства ПрАТ «Мечел - Сервіс» вже висувалися претензії з приводу якості придбаної продукції. Таким чином, підприємству ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» не варто продовжити співпрацю з ПрАТ «Мечел - Сервіс».

Найменш надійним постачальником серед представленої групи є підприємство ПрАТ «Металоснащ». Аналогічна ситуація з наданням неякісного товару для підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд». Крім цього, широта асортименту представлена малою кількістю товарних груп, що змушувало шукати іншого постачальника товару. Підприємство має проблеми з надійністю постачання, а також не здатне задовольнити запити покупця і поставити товар позапланово. Звідси випливає, що підприємство ПрАТ «Металоснащ» не є надійним постачальником та необхідно припинити подальшу співпрацю.

Проведемо аналіз динаміки обсягу продажів (товарообіг).

Товарообіг характеризує продаж товару і дає оцінку збутової діяльності підприємства в цілому. Для оцінки використовуємо дані за 2016⁵ - 2017⁶ рр. Динаміка товарообігу підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» в досліджуваному періоді представлена на рис. 2.5.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, Узор: Нет (Белый)

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

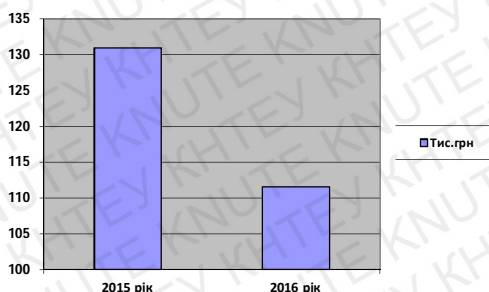


Рисунок 2.5 Динаміка товарообігу підприємства ПРАТ «Позняки – Жил – Буд» (складений нами за даними підприємства)

Товарообіг ПРАТ «Позняки – Жил – Буд» в 2017 році зменшився на 19395 тис. і склав 111 535 тис.грн., темп росту склав -17,4%. Зменшення товарообігу в більшості своїй пов'язано зі зменшенням обсягу продажів.

Для проведення аналізу ефективності збутової діяльності підприємства нам необхідно розрахувати коефіцієнти рівномірності і ритмічності.

Коефіцієнти нерівномірності розраховуються наступним чином:

- визначимо обсяги продажу в середньому за місяць, знаходяться як відношення сумарного обсягу продажів за рік до числа місяців (за прогнозом і за щорічним фактором):

- визначимо процентні співвідношення місячних обсягів продаж до середньорічних обсягів продаж (за прогнозом і за фактом за кожен рік).

Для аналізу ритмічності продажу необхідно розрахувати два показники:

- коефіцієнт рівномірності за формулою:

$$K_{\text{равн}} = 100 - K_{\text{неравн}} \quad (2.4)$$

- коефіцієнт нерівномірності виконання планових показників в середньому по місяцях визначається за формулою:

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33:33:33))

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

$$K_{\text{нерavn}} = \sqrt{\frac{\sum (ВП_i - ВП_r)^2}{n \cdot ВП_r}} \cdot 100, \quad (2.5)$$

де $ВП_i$ - відсоток виконання плану за кожний місяць;

$ВП_r$ - відсоток виконання плану в цілому за рік;

n - кількість місяців.

У табл. 2.14 представлені розрахунки показників ритмічності за 2016 рік.

Таблиця 2.14

Розрахунок показників ритмічності за 2016 рік.

Місяці	Обсяг продажу, тис. грн		Виконання плану (ВП _i), %	(ВП _i - ВП _r) ²
	Факт	План		
Січень	5208	7418	70,2	1017,61
Лютий	7152	8356	85,6	272,25
Березень	8701	9843	88,4	187,69
Квітень	9783	9961	98,2	15,21
Травень	7924	10029	79	533,61
Червень	12631	10860	116,3	201,64
Липень	15710	11623	135,2	1095,61
Серпень	14274	12054	118,4	265,69
Вересень	18498	12865	143,8	1738,89
Жовтень	10727	11898	90,2	141,61
Листопад	8032	10900	73,7	806,56
Грудень	12290	9740	126,2	580,81
Середнє значення	10910	10462	102,1	-
Разом	130930	125547	=	6857,18

Закінчення табл. 2.14 Підставимо розрахункові дані з табл. 2.14 в формулу (2.5).

отримаємо:

$$K_{\text{нерavn}2015} = \sqrt{\frac{6857,18}{12 \cdot 102,1}} \cdot 100 = 0,23 \quad (2.4)$$

У 2015 р. коефіцієнт нерівномірності виконання планових завдань

склав 0,23%. Це означає, що реалізація продукції по місяцях 2016 року в

середньому відхилялася від плану на 0,23%.

Підставимо отримані дані в формулу (2.4), отримаємо:

$$K_{\text{равн}2015} = 100 - 0,23 = 99,77 \quad (2.5)$$

- Отформатировано ... [284]
- Отформатировано ... [285]
- Отформатировано ... [286]
- Отформатировано ... [287]
- Отформатировано ... [288]
- Отформатировано ... [289]
- Отформатировано ... [290]
- Отформатированная таблица ... [291]
- Отформатировано ... [292]
- Отформатировано ... [293]
- Отформатировано ... [294]
- Отформатировано ... [295]
- Отформатировано ... [296]
- Отформатировано ... [297]
- Отформатировано ... [298]
- Отформатировано ... [299]
- Отформатировано ... [300]
- Отформатировано ... [301]
- Отформатировано ... [302]
- Отформатировано ... [303]
- Отформатировано ... [304]
- Отформатировано ... [305]
- Отформатировано ... [306]
- Отформатировано ... [307]
- Отформатировано ... [308]
- Отформатировано ... [309]
- Отформатировано ... [310]
- Отформатировано ... [311]
- Отформатировано ... [312]
- Отформатировано ... [313]
- Отформатировано ... [314]
- Отформатировано ... [315]
- Отформатировано ... [316]
- Отформатировано ... [317]
- Отформатировано ... [318]
- Отформатировано ... [319]
- Отформатировано ... [320]
- Отформатировано ... [321]
- Отформатировано ... [322]
- Отформатировано ... [323]
- Отформатировано ... [324]
- Отформатировано ... [325]
- Отформатировано ... [326]
- Отформатировано ... [327]
- Отформатировано ... [328]
- Отформатировано ... [283]

Таким чином, виконання плану товарообігу за 2016⁵ рік було рівномірним на 99,77%. Коефіцієнт ритмічності (K_p) можна визначити шляхом відношення суми фактичного товарообігу в межах суми прогнозу до суми прогнозованого товарообігу, використовуючи наступну формулу:

$$K_p = \frac{\sum Np_i}{\sum Np} \quad (2.6)$$

де $\sum Np_i$ - фактичний товарообіг, але не вище суми прогнозу, i - число днів, місяців, кварталів, що змінюються від 1 до n ;

$\sum Np$ - прогнозуємий товарообіг; Коефіцієнт ритмічності коливається від 0 до 1; чим він ближче до 0, тим не ритмічніше здійснюється продаж товарів.

Підставимо розрахункові дані з таблиці в формулу (2.6), отримаємо:

$$K_{p2015} = \frac{(5208 + 7152 + 8701 + 9783 + 7924 + 10860 + 11623 + 12054 + 12865 + 10727 + 8032 + 9740)}{125547} = 0,91$$

Таким чином, в 2015 році продажі здійснювалися ритмічно на 91%.

У табл. 2.15²⁴ представлені розрахунки показників за 2017⁶ рік.

Таблиця 2.15

2 Розрахунок показників ритмічності за 2017⁶ рік (складена нами за даними підприємства)

Місяці	Обсяг продажу, тис. грн		Виконання плану (ВП),%	(ВПі - ВПг)2
	Факт	План		
Січень	6122	7332	83,6	547,56
Лютий	7047	8110	86,9	404,01
Березень	12402	8455	146,7	1576,09
Квітень	6055	8500	71,2	1281,64
Травень	7516	8933	84,1	524,41
Червень	16153	9565	168,9	3831,61
Липень	8302	9320	89,1	320,41
Серпень	8515	9225	92,3	216,09
Вересень	14778	9178	161	2916
Жовтень	7458	8735	85,4	466,56
Листопад	5126	8205	62,5	1980,25
Грудень	12061	7931	152,1	2034,01

Отформатировано	... [330]
Отформатировано	... [331]
Отформатировано	... [332]
Отформатировано	... [333]
Отформатировано	... [334]
Отформатировано	... [335]
Отформатировано	... [336]
Отформатировано	... [337]
Отформатировано	... [338]
Отформатировано	... [339]
Отформатировано	... [340]
Отформатировано	... [341]
Отформатировано	... [342]
Отформатировано	... [343]
Отформатировано	... [344]
Отформатировано	... [345]
Отформатировано	... [346]
Отформатировано	... [347]
Отформатировано	... [348]
Отформатированная таблица	... [349]
Отформатировано	... [350]
Отформатировано	... [351]
Отформатировано	... [352]
Отформатировано	... [353]
Отформатировано	... [354]
Отформатировано	... [355]
Отформатировано	... [356]
Отформатировано	... [357]
Отформатировано	... [358]
Отформатировано	... [359]
Отформатировано	... [360]
Отформатировано	... [361]
Отформатировано	... [362]
Отформатировано	... [363]
Отформатировано	... [364]
Отформатировано	... [365]
Отформатировано	... [366]
Отформатировано	... [367]
Отформатировано	... [368]
Отформатировано	... [369]
Отформатировано	... [370]
Отформатировано	... [371]
Отформатировано	... [372]
Отформатировано	... [373]
Отформатировано	... [379]

Середнє значення	9224	8624	107	-
Разом	111535	103489	=	16098,6

Закінчення табл. 2.15 Закінчення табл. 2.12

Підставимо розрахункові дані з табл. 2.15 в формулу (2.5), отримаємо:

$$K_{\text{нерavn}2016} = \frac{\sqrt{\frac{16098,6}{12}}}{107} \cdot 100 = 34,2$$

Коефіцієнт нерівномірності виконання планових завдань у 2017 році

склав 34,2%. Це означає, що реалізація продукції по місяцях 2017 року
відхилялася від плану на 34,2%.

Підставимо отримані дані в формулу (2.4), отримаємо:

$$K_{\text{равн}2016} = 100 - 34,2 = 65,8$$

Таким чином, виконання плану товарообігу за 2017 року було
рівномірним на 65,8%.

Для розрахунку коефіцієнта ритмічності в 2017 р, підставимо розрахункові
дані з таблиці в формулу (2.6), отримаємо:

$$K_{\text{p}2016} = \frac{(6122 + 7047 + 8455 + 6055 + 7516 + 9565 + 8302 + 8515 + 9178 + 7458 + 5126 + 7931)}{103489} = 0,881$$

Таким чином, в 2017 році продажі здійснювалися ритмічно на 88,1%.

Зведемо отримані дані в таблицю 2.16 32.

Таблиця 2.16

32 Коефіцієнти, що характеризують рівномірність і ритмічність
товарообігу (складена нами за даними підприємства).

Показник	2016	2017	Відхилення
Коефіцієнт варіації (нерівномірності)	0,23	34,2	33,97
Коефіцієнт рівномірності	99,7	65,8	-33,97
Коефіцієнт ритмічності	91,0	88,1	-2,9

Отформатировано	... [375]
Отформатировано	... [376]
Отформатировано	... [377]
Отформатировано	... [378]
Отформатировано	... [379]
Отформатировано	... [381]
Отформатировано	... [382]
Отформатировано	... [380]
Отформатировано	... [383]
Отформатировано	... [384]
Отформатировано	... [385]
Отформатировано	... [386]
Отформатировано	... [387]
Отформатировано	... [388]
Отформатировано	... [389]
Отформатировано	... [390]
Отформатировано	... [391]
Отформатировано	... [392]
Отформатировано	... [393]
Отформатировано	... [394]
Отформатировано	... [395]
Отформатировано	... [396]
Отформатировано	... [397]
Отформатировано	... [398]
Отформатировано	... [399]
Отформатировано	... [400]
Отформатировано	... [401]
Отформатировано	... [402]
Отформатировано	... [403]
Отформатировано	... [404]
Отформатировано	... [405]
Отформатировано	... [406]
Отформатировано	... [407]
Отформатированная таблица	... [408]
Отформатировано	... [409]
Отформатировано	... [410]
Отформатировано	... [411]
Отформатировано	... [412]
Отформатировано	... [413]
Отформатировано	... [414]
Отформатировано	... [415]
Отформатировано	... [374]

Закінчення табл. 2.13 Коефіцієнти, що характеризують рівномірність і ритмічність продажів дозволяють стверджувати, що на підприємстві спостерігається рівномірний розвиток товарообігу в досліджуваному періоді.

З даних, наведених у табл. 2.16 видно, що за досліджуваний період спостерігається зниження коефіцієнтів варіації та ритмічності. Це говорить про те, що відбуваються втрати в обсягу продажу, тому інтенсивність роботи підприємства знижується. Відповідно і фінансові результати стають гірше. Для запобігання погіршення комерційної діяльності, підприємству слід відстежувати цю динаміку, так як ритмічність та рівномірність продажів характеризує безперебійність роботи підприємства, а також надходження товарів від постачальників.

Зробимо аналіз покущів.

Для аналізу вибірково візьмемо деяких покущів підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» та проаналізуємо кількість продукції, що купується в період з 2016⁵ по 2017⁶ рік.

Аналіз покущів представлений в табл. 2.17

Таблиця 2.17

4 Аналіз покущів підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» станом на 2016⁵ -2017⁶ рр., тис. грн. (складено автором за даними підприємства)

<u>Назва</u>	<u>Закуплені товари</u>	<u>Обсяг продажів за 2016⁵ рік</u>	<u>Обсяг продажів за 2017⁶ рік</u>	<u>Абсолютна зміна</u>
<u>ПрАТ «Дорзнаю»</u>	<u>Листи оцинковані</u>	<u>11990</u>	<u>10134</u>	<u>-1856</u>
<u>ПрАТ «Трубоснаб КС»</u>	<u>Труби, швелери, листи, арматура</u>	<u>15160</u>	<u>13226</u>	<u>-1934</u>
<u>ПрАТ «МСК - Дніпро»</u>	<u>Труби, швелери</u>	<u>6383</u>	<u>7175</u>	<u>792</u>
<u>ПрАТ «Ферукс-шлав»</u>	<u>Труби, листи, арматура</u>	<u>1646</u>	<u>2104</u>	<u>458</u>
<u>ПрАТ «Новозавод»</u>	<u>Труби, сортової прокат, швелери</u>	<u>1813</u>	<u>1376</u>	<u>-437</u>
<u>ПрАТ «УРІЦ»</u>	<u>Заготовки</u>	<u>8931</u>	<u>6633</u>	<u>-2298</u>

- Отформатировано ... [417]
- Отформатировано ... [418]
- Отформатировано ... [419]
- Отформатировано ... [420]
- Отформатировано ... [421]
- Отформатировано ... [422]
- Отформатировано ... [423]
- Отформатировано ... [424]
- Отформатировано ... [425]
- Отформатировано ... [426]
- Отформатировано ... [427]
- Отформатировано ... [428]
- Отформатировано ... [429]
- Отформатировано ... [430]
- Отформатировано ... [431]
- Отформатировано ... [432]
- Отформатировано ... [433]
- Отформатировано ... [434]
- Отформатировано ... [435]
- Отформатировано ... [436]
- Отформатировано ... [437]
- Отформатировано ... [438]
- Отформатировано ... [439]
- Отформатировано ... [440]
- Отформатировано ... [441]
- Отформатировано ... [442]
- Отформатировано ... [443]
- Отформатировано ... [444]
- Отформатировано ... [445]
- Отформатировано ... [446]
- Отформатировано ... [447]
- Отформатировано ... [448]
- Отформатировано ... [449]
- Отформатированная таблица ... [450]
- Отформатировано ... [451]
- Отформатировано ... [452]
- Отформатировано ... [453]
- Отформатировано ... [454]
- Отформатировано ... [455]
- Отформатировано ... [456]
- Отформатировано ... [457]
- Отформатировано ... [458]
- Отформатировано ... [459]
- Отформатировано ... [460]
- Отформатировано ... [461]
- Отформатированная таблица ... [462]
- Отформатировано ... [463]
- Отформатировано ... [416]

				Тис.грн	%	Тис.грн	%
Виручка (нетто) від продажу продукції, робіт, послуг	80772	130930	111535	50158	62,1	-19395	-17,4
Собівартість проданої продукції, робіт, послуг	74225	125841	105927	51616	69,5	-19914	-15,8
Управлінські витрати	0	0	0	0	0	0	0
Комерційні витрати	5032	3852	3725	-1180	-23,4	-127	-3,3
Прибуток від продажу продукції, робіт, послуг	1515	1237	1883	-278	-18,3	646	52,2

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Закінчення табл. 2.18

Отформатировано: По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)

Закінчення табл. 2.15 Визначимо вплив факторів на суму прибутку за такими формулами:

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

1. Вплив зміни виручки від реалізації на прибуток від продажу^{ув} ($\Delta\text{Пр}1$).

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Зробимо розрахунки:

2016⁵ рік у порівнянні з 2015⁴ роком: $J_p = 130930/80772 = 1,62$

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

$\Delta\text{Пр}1 = 1515 \cdot (1,62 - 1) = 939,3$ тис. грн.

2017⁶ рік у порівнянні з 2016⁵ роком:

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

$J_p = 111535/130930 = 0,85$

$\Delta\text{Пр}1 = 1237 \cdot (0,85 - 1) = -185,5$ тис. грн.

2. Вплив зміни собівартості продукції на прибуток від продаж^{ув} ($\Delta\text{Пр}2$):

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

2016⁵ рік у порівнянні з 2015⁴ роком:

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

$\Delta\text{Пр}2 = 74225$ тис. грн. $\cdot 1,62 - 125841$ тис. грн. = $-5596,5$ тис. грн.

2017⁶ рік у порівнянні з 2016⁵ роком:

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

$\Delta\text{Пр}2 = 125841$ тис. грн. $\cdot 0,85 - 105927$ тис. грн. = $1037,85$ тис. грн.

3. Вплив зміни рівня управлінських витрат на прибуток від продаж^{ув} ($\Delta\text{Пр}3$):

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Показники рентабельності підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» станом на 20154 - 20176 рр., т.тис. грн. (аналітичні данні підприємства)

Показники	20154 рік	20165 рік	20176 рік	Зміна 20165 року до 20154 року	Зміна 20176 року до 20165 року
Вихідні дані:					
Чистий дохід (нетто) від продажу	80772	130930	111535	50158	-19395
Повна собівартість реалізованої продукції	74225	125841	105927	51616	-19914
Прибуток від продажу продукції	1515	1237	1883	-278	646
Прибуток до оподаткування	1394	1152	2352	-242	1200
Чистий прибуток	1114	910	1869	-204	959
Вартість майна (середньорічна)	5907	11630.5	18890.5	5723.5	7260
Власний капітал (середньорічний)	939	1951	3341	1012	1390
Позиковий капітал (середньорічний)	4968	9679.5	15549.5	4711.5	5870
Коефіцієнти рентабельності:					
Рентабельність витрат, %	2.04	0.98	1.78	-1.06	0.8
Рентабельність продажів по прибутку до оподаткування, %	1.72	0.88	2.11	-0.84	1.23
Рентабельність продажів по прибутку від продажу, %	1.88	0.94	1.69	-0.44	0.75
Рентабельність продажів по чистому прибутку, %	1.38	0.7	1.68	-0.68	0.98
Рентабельність майна, по прибутку до оподаткування, %	23.6	9.9	12.5	-13.7	2.6

- Отформатировано ... [474]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [479]
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатированная таблица
- Отформатировано ... [475]
- Отформатировано ... [478]
- Отформатировано ... [477]
- Отформатировано ... [476]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный
- Отформатировано ... [480]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [481]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [482]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [483]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [484]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [485]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [486]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [487]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [488]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [489]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [490]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [491]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [492]
- Отформатировано: Шрифт: 12 пт
- Отформатировано ... [493]
- Отформатировано: Справа: 0,5 см

Рентабельність власного капіталу, % (за чистим прибутком)	118,6	46,6	55,9	-72	9,3
Рентабельність позикового капіталу, % (за чистим прибутком)	22,4	9,4	12	-13	2,6

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Отформатировано: Шрифт: 12 пт

Отформатировано: По центру, междустрочный, одинарный

Закінчення таблиці 2.19⁶⁵

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

У період з 201⁵⁴ по 201⁷⁵ рік за всіма показниками спостерігається зниження рентабельності внаслідок погіршення фінансових результатів (так рентабельність майна підприємства в 201⁶⁵ році знизилася більш ніж в два рази і склала 9,9%, рентабельність власного капіталу знизилася на 72% і склала 46,6 %). Така тенденція негативно позначається на фінансовій віддачі від вкладених капіталів, а, отже, на загальному фінансовому стані підприємства.

У 201⁷⁶ році за всіма показниками рентабельності спостерігається досить значне зростання, що говорить про те, що підприємство ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» зуміло трохи поліпшити своє фінансове становище, що, втім, не означає стабільності на ринку.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

7^{та}5⁷т (аналітичні данні підприємства)Закінчення табл. 2.17табл. 757та 676756сть-
єята67 та67тауу

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: полужирный, украинский

Отформатировано: Шрифт: полужирный

857т (аналітичні данні підприємства)5676576Закінчення табл. 2.18.

Отформатировано: украинский

Отформатировано: украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

57та табл. 9957т (аналітичні данні підприємства)

567.

Виходячи з SWOT аналізу, днам слід таутата

мас добрі, які

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Таблиця 2.2019 – SWOT аналіз підприємства ПРАТ «Позняки Жил Буд» (складено нами за даними підприємства)

	<p><u>МОЖЛИВОСТІ:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <u>–Збільшення обсягів продажу за рахунок пошуку нових оптових покупців.</u> <u>–Оновлення нових сегментів ринку.</u> <u>–Зниження витрат обігу.</u> <u>–Можливість розширення асортименту</u> 	<p><u>ЗАГРОЗИ:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <u>–Високі темпи інфляції.</u> <u>–Низька платоспроможність населення.</u> <u>–Призупинення багатьох об'єктів будівництва через економічну кризу.</u> <u>–Велика конкуренція на ринку металопрокату.</u> <u>–Втрата оптових покупців.</u> <u>–Можливість зниження фінансової стійкості.</u> <u>–Зростання цін на товари даної категорії.</u>
<p><u>СИЛЬНІ СТОРОНИ:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <u>–Висока якість продукції, що реалізовується.</u> <u>–наявність постійних оптових клієнтів, напрацьоване ім'я.</u> <u>–Додаткові послуги (транспортування).</u> <u>–Висока кваліфікація і досвід персоналу.</u> <u>–Гнучка система оплати продукції</u> 	<p><u>СИЛЬНІ СТОРОНИ ТА МОЖЛИВОСТІ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <u>–Підвищення ефективності діяльності підприємства, можливість отримання максимального прибутку</u> 	<p><u>СИЛЬНІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <u>–Внутрішні чинники дозволяють розвиватися, але зовнішнє середовище перешкоджає цьому.</u> <u>–Реалізація інноваційних технологій в області оптового продажу металопрокату буде сприяти зниженню витрат обігу.</u>

		<p>—Розширення асортименту:</p> <p>—Розвиток додаткових послуг</p>
<p>СЛАБКІ СТОРОНИ:</p> <p>— Велика залежність від певних ринків і постійних клієнтів, невдачі в їх діяльності можуть обернутися невдачами в діяльності підприємства.</p> <p>— Високі ціни на транспортні послуги.</p> <p>— Зниження платоспроможного попиту населення.</p> <p>— Слабка рекламна діяльність з просування підприємства та продукції на ринку металопрокату.</p>	<p>СЛАБКІ СТОРОНИ ТА МОЖЛИВОСТІ</p> <p>— Зовнішнє середовище має сприятливу дію, але «слабкі» місця в діяльності підприємства не дозволяють реалізувати внутрішні можливості.</p> <p>— Розширення асортименту пропонованої продукції і послуг за рахунок збільшення кількості початальників</p>	<p>СЛАБКІ СТОРОНИ І ЗАГРОЗИ</p> <p>— Зростання та нестабільність цін тягнуть підвищення ціни реалізації.</p> <p>— Недостатній асортимент пропонованої продукції (послуг) та слабка рекламна діяльність з просування сприяють зниженню фінансових результатів.</p> <p>— Можлива криза. Необхідно змінювати стратегію й тактику діяльності підприємства</p>

Отформатированная таблица

Отформатировано: По ширине, Узор: Нет (Белый)

Закінчення табл. 2.2019нами цільністю через з якимас змогу итти

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Висновки до другого розділу.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

В процесі проведеного нами аналізу, ми представили лена характеристику організації - господарської діяльності підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» та розробили Дане загальну характеристику підприємства.

Треба зазначити, що під час аналізу ми виявили, ПРАТ «Позняки – Жил – Буд», яке є оптової організацією, що здійснює купівлю і продаж виробів з металопрокату, характерну рису Підприємство має лінійно - функціональну структуру управління, яка дає нам змогу зробити висновок, що персонал підприємства повністю відповідає необхідним вимогам.

Також

Розробили лене аналіз основних економічних показників підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», в процесі проведення аналізу основних показників виявлено, що за аналізований період на підприємстві ПРАТ «Позняки – Жил – Буд» якого виявили, що на підприємстві спостерігаються досить значні коливання показників ефективності комерційної діяльності. Виходячи з цього, робимо висновок що не може сказати про те, що підприємство схильне до великого впливу від зовнішніх факторів і це не говорить про не стабільний ідеальному стані підприємства. Проте, треба зазначити, що фінансовий стан дозволяє підприємству існувати навіть при важких економічних умовах. Збутова діяльність організована на високому рівні, але при цьому має слабке просування.

Висновки до другого розділу

Приватне акціонерне підприємство «Позняки – Жил – Буд» внесено до Єдиного державного реєстру юридичних осіб за основним державним реєстраційним номером 1077451020613. АТ «Позняки – Жил – Буд» існує самостійним балансом, має розрахунковий рахунок в ПАТ «ОщадБанк», круглу печатку і бланки з повним найменуванням та зазначенням на його місцезнаходження та інші, необхідні для функціонування реквізити.

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, украинский

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Підприємство оплачує податки, проводить виплати на соціальне страхування, пенсійне страхування і до фонду соціального страхування від нещасних випадків і профзахворювань.

Фірмас мас лінійну організаційну структуру з функціональною моделлю формування лінійних структурних підрозділів, тобто лінійно-функціональну систему управління.

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: -1 см, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, интервал после: 0 пт, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Справа: 0,5 см

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ РЕКОМЕНДАЦІЙ ДЛЯ ВДОСКОНА- ЛЕННЯ КОМЕРЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА ПрАТ «Позняки – Жил - Буд»

3.1 Резерви підвищення ефективності комерційних операцій підприємства- суб'єкта міжнародного бізнесу

Для збільшення ефективності та рентабельності імпортерних угод, що здійснює під-
приємство ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» необхідно:

- провести моніторинг постачальників, з метою визначення найбільш ефективного
варіанту, що буде задовольняти підприємство по співвідношенню ціна якість;
- моніторинг внутрішнього ринку країни з метою пошуку необхідних товарів (за-
купівля товарів на внутрішньому ринку, від вітчизняних постачальників, частіше за
все є більш вигідною, ніж закупівля аналогічної продукції закордоном);
- створення аналітичного відділу, для проведення попередньої оцінки та аналізу ім-
портерних операцій;
- здійснення імпортерної діяльності тільки в тому випадку, коли вона є ефективною
відповідно до проведеної оцінки.

Отже, ефективна імпортерна політика стратегія повинна спиратися на найбільш вигі-
дні торговельні контракти, що дозволяють максимізувати прибуток.

Отформатовано: Шрифт: полужирный

Отформатовано: По ширине, интервал после: 0
пт, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: не полужирный

Отформатовано: Шрифт: не полужирный

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Важливим є не лише стан імпоротної діяльності підприємства, жодне підприємство не в змозі функціонувати та провадити здорову та корисну імпорتنу стратегію не маючи належного рівня розвитку фінансово господарської діяльності.

РОЗДІЛ 3. РОЗРОБКА КОМПЛЕКСУ РЕКОМЕНДАЦІЙ ДЛЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА АТ «Позняки – Жил – Буд»

3.1 Рекомендації щодо підвищення ефективності комерційної діяльності підприємства

Для підприємства АТ «Позняки – Жил – Буд» наріжним каменем в досягненні максимального прибутку є збільшення товарообігу. Для цього необхідно сформувати і постійно вдосконалювати механізм системи збуту. В основі цієї системи основні принципи збутової діяльності: ефективність та адаптованість до стану ринку в цілому і до свого підприємства зокрема. Комплекс заходів повинен стосуватися як безпосередньо заходів по збуту, так і інших аспектів діяльності підприємства.

Завдяки вже накопиченій клієнтській базі, а також досить значного списку постачальників, у ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» є регулярний дохід та регулярне надходження заявок на покупку продукції. Однак, в умовах нестабільної економічної ситуації, співробітництво з деякими вже припинилося. Відповідно, необхідно шукати виходи з ситуації, що склалася та проводити моніторинг нових ринків збуту й пошуку нових постачальників. За умови того, що підприємство знаходиться не в найкращому фінансовому становищі, йому потрібно максимально доступний метод для пошуку та залучення необхідних суб'єктів ринку. За умови обмежених ресурсів, а також при обліку неможливості участі підприємства в різних виїзних виставках і ярмарках, так як витрати на обслуговування даних заходів буде дорогим, необхідно знайти інші способи просування. Одним з таких способів є участь в електронних торгах.

Внаслідок цього, підприємству ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» рекомендується взяти участь в торгах на електронних майданчиках, які регулярно проводяться за допомогою інтернет - ресурсів, а саме на електронному торговельному майданчику «iTenderУГМК».

Отформатовано: По ширине, інтервал после: 0 пт, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

«ITender УГМК» - це міжгалузевий електронний торговельний майданчик сектору «бізнес для бізнесу». Система електронних закупівель дозволяє проводити конкурси всіх видів: аукціони, відкриті і закриті тендери, запити котирувань і пропозицій.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Участь в торгах на електронному майданчику «iTender УГМК» проходить наступним чином:

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

- 1) здійснюється реєстрація підприємства на сайті <https://zakupki.ugmk.com/> і завантажуються необхідний пакет документів;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 2) якщо участь підприємства - потенційного постачальника здійснюється не на запитання покупця, то оплачується комісія за участь в розмірі 5 000 грн. раз на квартал;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 3) підприємство отримує лот з найменуваннями необхідних до постачання матеріалів та розцінює позиції;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 4) здійснюється виставлення ціни найменувань заявлених до постачання матеріалів на сайті електронного майданчика;

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 5) відбувається складання конкурентного листа адміністрацією електронного майданчика та надається підприємству - потенційному покупцеві;

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 6) відбувається вибір постачальника всіх найменувань матеріалів, або декількох постачальників на різні позиції заявлених до постачання матеріалів, виходячи із запропонованої найменшої вартості на них і прийнятних умов співпраці.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

За підсумками тендера програмою автоматично формується конкурентний лист, в якому враховуються всі пропозиції постачальників - як подані через електронну торгову систему, так і сторонні (подані по факсу та електронної пошти). Тобто підготовка угоди проходить в автоматичному проведенні тендера на сайті, а вибір постачальника здійснюється фахівцями підприємства на підставі корпоративних регламентів. Торговий майданчик не вибирає переможця аукціону, тендера або конкурсу.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

«ITender УГМК» пропонує технологію, що дозволяє автоматично об'єднати пропозиції учасників і представити результати конкурсу в зручній для прийняття рішення формі - у вигляді протоколу конкурсу та конкурентного листа. Дані, які об'єктивно представлені в конкурентному листі, є підставою для вибору переможця. Конкурентний лист з системи прикладається фахівцем з постачання до підготовленого договору на поставку. Підписуючи цей договір, керівник підприємства отримує підтвердження того, що угода підготовлена оптимально.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

На сайті закупівель вибір переможця конкурсу нічим не відрізняється від звичайної закупівлі. Основу вибору складають запропонована ціна, якість продукції, надійність постачальника, умови оплати та швидкість поставки. Що з перерахованих вище умов зіграє вирішальну роль - визначає сам покупець. Система закупівель не накладає ніяких обмежень. Таким чином, система електронних закупівель «ITender УГМК» є ефективним маркетинговим та управлінським інструментом.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Крім пошуку нових ринків збуту, пропонуємо ввести систему знижок з метою підвищення лояльності вже існуючих клієнтів. Наприклад в процесі формування ціни включити етап коригування вихідної ціни на основі визначення верхньої та нижньої її меж, а також передбачити можливість зниження (підвищення) ціни. Даний підхід дозволить забезпечити прийнятні ціни для певного ринку збуту, мінімізувати рівень ризику, сприятиме реалізації запропонованих заходів щодо вдосконалення механізму побудови системи збуту на ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд».

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Вринкових умовах господарювання для ведення успішної реалізації продукції підприємства має комерційна діяльність, спрямована на визначення резервів підвищення ефективності реалізації, пошук найбільш вигідних каналів реалізації.

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Проведене дослідження дозволяє стверджувати, що зростання прибутку виробничого підприємства ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд» можливий шляхом оптимізації товарної та цінової політики, але є й інші резерви її збільшення, до числа яких можна віднести вдосконалення формальних процедур збуту за рахунок:

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- посилення контролю за дебіторською заборгованістю покупців;

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

- обґрунтованого планування та прогнозування збуту;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- посилення контролю за виконанням планів збуту.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Поряд з даними заходами, особливого значення набувають заходи щодо формування іміджу підприємства за допомогою PR - компаній, а також підвищення престижу виробничого підприємства ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд». Розробка рекламної компанії може включати наступні заходи:

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 1) визначення цілей рекламної компанії;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 2) вибір оптимальних каналів поширення реклами для кожної цільової групи рекламного впливу;

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, Справа: -0,2 см, междустрочный, 1,5 строки

- 3) вибір носіїв реклами;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 4) складання розгорнутого плану-графіка рекламної компанії;

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 5) розрахунок рекламного бюджету. До найбільш бюджетних способів вдосконалення системи маркетингових комунікацій і системи збуту ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд» можна віднести створення сторінок підприємства в соціальних мережах («Твіттер», «Фейсбук»).

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

На нашу думку, це дозволить ділитися з потенційними покупцями інформацією про фірму, новинами, акціями, фотографіями, а також проводити стимулюючі заходи в міру набуття популярності даних рекламних заходів серед користувачів цих мереж з числа реальних і потенційних клієнтів.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Цілі політики ПрРАТ «Позняки – Жил - Буд» в розробці маркетингового ходу для залучення клієнтів:

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 1) постійне задоволення вимог і очікувань споживача;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 2) збільшення присутності в ЗМІ;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

- 3) задоволення потреби клієнта.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Досягнення цілей забезпечується: проведенням та спонсорством заходів; проведенням маркетингових досліджень; проведенням ефективних рекламних акцій;

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

На нашу думку, **ДР** впровадження заходів щодо вдосконалення механізму побудови системи збуту дозволить збільшити щорічний товарообіг підприємства, підвищити його конкурентоспроможність на ринку.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, интервал после: 0 пт, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Треба зазначити, що імпортна діяльність на підприємстві ведеться відповідно до вимог чинного законодавства України. В цілому імпортна діяльність підприємства є ефективною, але вона не позбавлена певних недоліків і вимагає покращення.

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: По ширине, интервал после: 6 пт, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Загальними кроками для збільшення ефективності імпортової діяльності підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» є:

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

- формування чітких цілей і пріоритетів міжнародної спеціалізації та зовнішньоекономічної діяльності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд»;

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Текст 1

- постановка маркетингової діяльності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» по глибокому і всебічному дослідженню ринків збуту продукції;

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

- розробка та використання сучасних міжнародних маркетингових програми, які б ефективно поєднували світові досягнення у сфері маркетингу з досвідом експортно-імпортової діяльності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд»;

Отформатовано: По ширине, интервал Перед: 0 пт, после: 6 пт, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

- визначення сильних і слабких місць конкурентів на внутрішньому ринку та у міжнародному середовищі;

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

- підготовка обґрунтованого бізнес-плану діяльності підприємства.

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Жодне підприємство не в змозі функціонувати та провадити здорову та корисну імпортну стратегію не маючи належного рівня розвитку фінансово господарської діяльності.

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Виходячи з аналізу фінансово господарської діяльності підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» можна сказати, що підприємства має стабільне фінансове положення, його стійкість та незалежність від конкурентів є високою, підприємство на протязі аналізованих років є прибутковим та рентабельним. Також позитивним є чітка тенденція до постійного покращення фінансово економічного становища підприємства.

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Але не дивлячись на ряд позитивних тенденцій діяльність підприємства нажалі не позбавлена певних недоліків: для підприємства є характерним високий рівень витрат, а як результат висока собівартість продукції; відносно невелика сума вільних грошових коштів, та значна частина позикового капіталу в структурі капіталу підприємства, що окрім позитивних може мати й негативні прояви. Тобто фінансово - економічна діяльність підприємства потребує певного удосконалення.

Основні заходи щодо поліпшення фінансового стану ПрАТ «Позняки – Жил - Буд»:

- зменшення залишків готової продукції на складі ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» шляхом випуску продукції в розмірах, що є необхідними для задоволення укладених контрактів купівлі - продажу;

- зменшення собівартості продукції ПрАТ «Позняки – Жил - Буд»; шляхом використання у виробництві нових прогресивних технологій та матеріалів; шляхом пошуку найбільш вигідних постачальників продукції та ін.;

- підвищення фінансової стійкості ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» за рахунок збільшення його власного капіталу, значення даного коефіцієнту є дуже важливим, оскільки він характеризує частину власного капіталу підприємства у загальній сумі капіталу, тобто його фінансову стабільність;

- зменшення фінансової залежності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» від своїх кредиторів, за рахунок зменшення позикового та збільшення власного капіталу;

- збільшення коефіцієнту покриття боргу ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», це можливо досягнути за рахунок збільшення власного капіталу підприємства над позиковим;

- збільшення рентабельності основної діяльності ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», це можливо досягнути за рахунок зменшення витрат на виробництво продукції.

Здійснення зазначених заходів дозволить покращити фінансовий стан ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», та як результат збільшити ефективність його діяльності, як в цілому, так і у галузі імпортової діяльності.

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [494]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [495]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [496]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [497]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [498]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [499]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [500]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано ... [501]

Отформатировано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Отже здійснення зазначених заходів щодо покращення імпоротної діяльності підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» та його фінансового стану. Мають привести до збільшення прибутковості, рентабельності та ефективності, як імпоротної так і всієї фінансово господарської діяльності підприємства.

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный

Отформатовано: Шрифт: 14 пт, русский

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, интервал Перед: 0 пт, после: 8 пт, междустрочный, 1,5 строки, Узор: Нет

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт, украинский

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт

3.2 Економічне обґрунтування рекомендацій щодо впровадження системи знижок

Стимулювання збуту обумовлює відомі методи просування товару, використовує різноманітні засоби активізованого впливу, здатні прискорити чи посилити відповідну реакцію ринку. Об'єктом уваги можуть бути покупці, посередники і торговий персонал фірми. Засоби стимулювання збуту щодо кожного з них, як правило, різні. На покупця найбільше впливають через пропозиції щодо повернення грошей, зміну упаковки, через конкурси лотерей, преміальний продаж, знижки, кредити, купони, залікові талони, демонстрації, розповсюдження зразків.

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт, полужирный, Цвет шрифта: Авто, украинский

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт, полужирный, курсив

Отформатовано: Шрифт: (по умовчанию) Times New Roman, 14 пт

До посередників найчастіше застосовують такі методи:

- проведення торговельних конкурсів - порівнювання результатів роботи торговельних посередників чи збутових агентів для матеріального заохочення переможців;

- постачання частини товарів безкоштовно - дозволить посередникам зекономити витрати на транспортування;

- заліки дилерам за включення товару в номенклатуру - авансове фінансування посередників для стимулювання збуту товарів безпосередньо в місцях їхнього продажу;

- організацію спільної реклами - дозволить розподілити витрати між товаровиробником і посередником.

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Але застосування методів стимулювання застосовуються не лише до посередників. Торгівельний персонал фірми також бере безпосередню участь у збутовій системі підприємства. Торговельний персонал фірми стимулюється:

- преміями - товари, які пропонуються безкоштовно або за низькими цінами як подарунок за придбання іншого товару;

- конкурсами - порівнювання результатів роботи працівників для матеріального заохочення переможців;

- конференціями продавців - проведення спеціальних семінарів, зустрічей, сертифікаційних програм для підвищення кваліфікації працівників власного торговельного апарату.

До методів стимулювання збуту вдаються здебільшого у випадках, коли:

- ринку пропонується товар-новинка;

- продаж здійснюється переважно методом самообслуговування або посылкової торгівлі;

- на ринку панує чиста конкуренція;

- товар переходить до стадій зрілості;

Методи впливу [13, ст.46]:

Покупців:

- знижки - зменшення відпускної ціни в разі придбання споживачем великої партії продукції підприємства;

- кредит - можливість виплати споживачем вартості продукції за певний проміжок часу частинами;

- преміальний продаж - подарунок або безкоштовна видача додаткової кількості товару в разі придбання покупцем необхідної для цього кількості товарів;

- лотереї - переможець визначається випадком з безлічі, не потрібно від учасника спеціальних знань;

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, полужирный, курсив

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, полужирный, курсив

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

- можливість повернення - якщо товар не буде відповідати вимогам покупцю, то він зможе його повернути у зазначений термін;

Посередників:

- знижки - зменшення відпускної ціни;

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

- поставка частини товарів безкоштовно;

- субсидування реклами - проведення рекламної кампанії проводиться частково або за власний рахунок;

Продавців:

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

- конкурси;

- премії.

Методи стимулювання збуту мають бути ретельно продуманими, бо при безупинному стимулюванні образ фірми може постраждати. Споживачі розглядатимуть знижки як сигнал погіршення якості продукції і на звичайну ціну реагуватимуть, як на підвищення. Розробка плану стимулювання збуту проходить через такі етапи [9.с.123]:

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, полужирный, курсив

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

- визначення цілей;

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

- підготовка загального плану;

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

- вибір виду стимулювання збуту;

- визначення відповідальності;

- координація регулюванням виконання плану;

- оцінка результатів.

До сфери завдань стимулювання споживачів входить заохочення до інтенсивніших покупок і застосування товару, привертання уваги до товару тих, хто користується ідентичним товаром конкурентів. Стимулювання посередників спрямоване на включення пропонуваніх фірмою товарів до нового асортименту, на підтримку

Отформатовано: Справа: 0,5 см

більш потрібного рівня запасів товару, на проникнення у нові сегменти ринку на збільшення частки товару порівняно з конкурентами.

Вибір різновиду стимулювання збуту залежить від кон'юнктури, типу ринку, товарів, авторитету фірми, інших факторів. Серед основних засобів стимулювання називають зразки, купони, премії, залікові талони, упаковки за пільговими цінами.

Розповсюдження зразків може здійснюватися поштою, розподілом у магазинах, розноситься "в кожні двері". Товар при цьому пропонується споживачам безкоштовно чи на пробу. Купони - це сертифікати, які дають право на зазначену знижку при купівлі конкретного товару. Премія - винагорода товаром за низькою, доступною ціною, а в деяких випадках - безкоштовно як заохочення за купівлю іншого товару. Заліковий талон - специфічний вид премії, що її одержують споживачі при здійсненні покупки, яку вони можуть обміняти на товар у спеціальних обмінних пунктах. Упаковки за пільговими цінами (угода з невеликою знижкою в ціні) - це пропозиція визначеної для споживача економії порівняно із звичайною ціною товару (встановлення за зниженими цінами, упаковка-комплект).

В місцях купівлі чи продажу товару влаштовуються, як правило, експозиції та демонстрації, що в окремих випадках якоюсь мірою сприяє успіхові марки. Щоправда, справа це копітка, вимагає постійної уваги і витрат. Інколи фірма-виробник може запропонувати залік за покупку, тобто піти на знижку ціни з кожного ящика товару, купленого у визначений відтинок часу. Така пропозиція стимулює дилерів на закупівлі товару великими обсягами.

Можливий варіант, коли виробник пропонує залік за включення товару до номенклатури, компенсуючи витрати дилера після ознайомлення з цим товаром публіки. Можуть застосовуватися заліки за рекламу, за влаштування експозиції, за допомогу у просуванні товару. Іноді безкоштовно пропонуються ручки, олівці, календарі, значки, записні книжки. Все це стосується сфери стимулювання торгівлі.

Представимо один з рекомендованих методів ефективного збуту продукції, а саме система знайжок.

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

3.2 Економічне обґрунтування рекомендацій

Розроблена нами система знижок представлена в табл 3.1.

Таблиця 3.1

Таблиця 3.1– Рекомендована система знижок ПрАТ «Позняки – Жил - Буд»

(складено авторомнами за даними підприємства)

Найменування знижки	Величина знижки.	Кількість випадків поширення	Загальна сума поширення.
	%		тис. грн
Оптовим клієнтам, вперше співпрацюють (сума опту від 300 тис. грн.)	3	12	180,0
Постійним клієнтам	5	7	105,0
Одноразове замовлення на суму понад 1000 тис. грн.	7	3	42,0
Разом			327,0

Загальна сума знижок розраховується як:

$$С_{кі} = Q_{ск} \cdot K \cdot і_{скі}, (3.1)$$

де $Q_{ск}$ - кількість випадків поширення (обсяг товарних груп (позицій), на які поширюється знижка);

K - кількість випадків застосування;

$і_{скі}$ - величина знижки i -го виду, в частках одиниці.

Розрахунок: $СК1 = 12 \cdot 5 \cdot 3 = 180,0$ тис. грн.

$СК2 = 7 \cdot 3 \cdot 5 = 105,0$ тис. грн.

$СК3 = 3 \cdot 2 \cdot 7 = 42,0$ тис. грн.

Бюджет стимулювання збуту товарів підприємства:

$$Бс = \sum С_{кі} \quad (3.2)$$

Розрахунок: $Бс = 180,0 + 105,0 + 42,0 = 327,0$ тис. грн.

Отформатировано	... [503]
Отформатировано	... [504]
Отформатировано	... [505]
Отформатировано	... [506]
Отформатировано	... [507]
Отформатировано	... [508]
Отформатировано	... [509]
Отформатировано	... [510]
Отформатировано	... [511]
Отформатировано	... [512]
Отформатировано	... [513]
Отформатированная таблица	... [514]
Отформатировано	... [515]
Отформатировано	... [516]
Отформатировано	... [517]
Отформатировано	... [518]
Отформатировано	... [519]
Отформатировано	... [520]
Отформатировано	... [521]
Отформатировано	... [522]
Отформатировано	... [523]
Отформатировано	... [524]
Отформатировано	... [525]
Отформатировано	... [526]
Отформатировано	... [527]
Отформатировано	... [528]
Отформатировано	... [529]
Отформатировано	... [530]
Отформатировано	... [531]
Отформатировано	... [532]
Отформатировано	... [533]
Отформатировано	... [534]
Отформатировано	... [535]
Отформатировано	... [536]
Отформатировано	... [537]
Отформатировано	... [538]
Отформатировано	... [539]
Отформатировано	... [540]
Отформатировано	... [541]
Отформатировано	... [542]
Отформатировано	... [543]
Отформатировано	... [502]

Розрахуємо ефективність, очікувану після запропонованих заходів щодо вдосконалення збутової діяльності.

Припустимо, що розроблені заходи дозволять збільшити товарообіг на 2%. Динаміка зміни товарообігу після впровадження запропонованих заходів представлена в таблябл.нці 3.2.

Таблиця 3.2

Динаміка зміни чистого доходу після впровадження заходів (складено автором* нами за даними підприємства)

Чистий дохід після запропонованих заходів (2019 16 рік), тис. грн.	Чистий дохід після запропонованих заходів (2020 17 рік), тис. грн.	Зміна реалізації, в %	Зміна реалізації, в %
111535	113765,7	102	2230,7

Аналіз економічної ефективності запропонованих заходів, представлений в таблябл.нці 3.3.

Таблиця 3.3

Аналіз економічної ефективності запропонованих заходів

Показники	Розрахунок	Результат
Додатковий чистий дохід, тис. грн	113765,7- 111535 = Період до нея -впровадження заходів - період після д впровадження заходів = -впровадження запропонованих заходів (2019 6 рік)	2230,7
Додатковий прибуток від реалізації, тис. грн	Додатковий товарообіг а торгіву надбавку	446,14
Витрати на запропоновані заходи, тис. грн	Скі = Оск ? К ? іскі	327
Економічний ефект, тис. грн	Додатковий прибуток - Витрати на запропоновані заходи	119,14
Рентабельність використання даного заходу, %	(Додатковий прибуток / Витрати на заходи) ; 100%	136,4

- Отформатировано ... [545]
- Отформатировано ... [546]
- Отформатировано ... [547]
- Отформатировано ... [548]
- Отформатировано ... [549]
- Отформатировано ... [550]
- Отформатировано ... [551]
- Отформатировано ... [552]
- Отформатировано ... [553]
- Отформатировано ... [554]
- Отформатировано ... [555]
- Отформатировано ... [556]
- Отформатированная таблица ... [557]
- Отформатировано ... [558]
- Отформатировано ... [559]
- Отформатировано ... [560]
- Отформатировано ... [561]
- Отформатировано ... [562]
- Отформатировано ... [563]
- Отформатировано ... [564]
- Отформатировано ... [565]
- Отформатировано ... [566]
- Отформатировано ... [567]
- Отформатировано ... [568]
- Отформатировано ... [569]
- Отформатировано ... [570]
- Отформатировано ... [571]
- Отформатировано ... [572]
- Отформатировано ... [573]
- Отформатировано ... [574]
- Отформатированная таблица ... [575]
- Отформатировано ... [576]
- Отформатировано ... [577]
- Отформатировано ... [578]
- Отформатировано ... [579]
- Отформатировано ... [580]
- Отформатировано ... [581]
- Отформатировано ... [582]
- Отформатировано ... [583]
- Отформатировано ... [584]
- Отформатировано ... [585]
- Отформатировано ... [586]
- Отформатировано ... [587]
- Отформатировано ... [588]
- Отформатировано ... [589]
- Отформатировано ... [544]

3.3 Прогнозування показників міжнародної діяльності із урахуванням запропонованих заходів

Отже, поняття "збут" можна розглядати у широкому і вузькому значеннях. У широкому значенні це поняття позначає процес, що охоплює всі операції, починаючи з виходу продукції за межі підприємства-виробника, і закінчуючи передачею товару покупцю. У вузькому ж значенні поняття охоплює лише завершальну фазу - безпосереднє спілкування продавця і покупця.

ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» має великі перспективи щодо розвитку, адже там в більшості працює молодий досвідчений персонал, що проходив професійну підготовку з сучасними і новими поняттями тих чи інших речей, тим більше, що молоді люди більш кмітливіші і енергійніші, а робочий досвід у різних ситуаціях додасть їм більше впевненості та навиків.

Провівши ряд досліджень, ми рекомендуємо ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» приймати участь в торгах на електронному майданчику «iTender УГМК», та застосування системи знижок для партнерів.

Знижки застосовують фірми - виробники продукції та роздрібна торгівля. Знижки - це своєрідна відповідь на дії конкурентів, коли вони починають знижувати ціни. Знижки використовуються для залучення нових споживачів та скорочення великих запасів.

Знижки - це не тільки економічний інструмент, а й маркетинговий, а значить, він має психологічний вплив на клієнта. Так, знижка - це одночасно стимул для покупок і для утримання від них.

Якщо знижка призначається або занадто часто, або в занадто великих обсягах, це може відлякати споживача, тому зайве маленькі чи великі знижки можуть бути однаково шкідливі. Інша справа, що невеликі знижки виправити можна, а ось підняти

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: не полужирный

Отформатировано: Шрифт: не полужирный

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 pt

Отформатировано: разреженный на 1 pt

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ціну після того, як вона була значно знижена, навряд чи можливо. Це означає, що знижки слід призначати:

- відчутними для клієнта;

- не надто високими (тобто не відразу 50 - 70%);

- не дуже часто (тобто не щодня на один і той же товар).

Якщо підприємець не впевнений у розмірі знижки, краще почати з малого, інакше є ризик отримання збитків, яких можна було б уникнути.

Знижка повинна залишатися закликком до покупки, а не визнанням невдало обраного товару чи ціни.

Треба звернути увагу на небезпеку довільних знижок. Навіть якщо на перший погляд здаються хаотичними знижки, їх призначення все одно, швидше за все, піддається логіці. В іншому випадку завжди є ризик недоотримання частини прибутку.

Знижка - це в будь-якому випадку засіб досягнення мети, тому спочатку необхідно визначити, чого саме бажає досягти підприємець, коли призначає знижку. Якщо власник бізнесу бажає підвищити прибуток від продажів і при цьому призначає надмірні знижки, то він у результаті отримає збитки, оскільки невірно використовує механізм знижок. Це говорить про те, що перед тим, як призначати знижки, необхідно продумати їх політику:

- у яких випадках які знижки застосовуються;

- який діапазон знижок;

- який максимальний та мінімальний крок знижок при їхньому підвищенні;

- який часовий інтервал перегляду знижок;

- як вимірюється ефект від введення нових знижок;

- хто відповідає за встановлення і перегляд знижок.

Таким чином, призначення знижок має представляти собою логічний, послідовний і прозорий процес, а не безліч спонтанних рішень.

І самий головний момент: політика знижок повинна бути складовою частиною маркетингової політики і гармонійно поєднуватися з фінансовою. Знижки - це один з аспектів ціноутворення, а воно є прикордонною областю між фінансами і маркетингом. Саме тому поспішність у встановленні знижок на той чи інший товар або послугу може пошкодити і маркетингові, і фінансові сторонам бізнесу.

Отже, проаналізувавши данні підприємства ми виявили, що додатковий чистий прибуток після впровадження запропонованих заходів по вдосконаленню збутової діяльності буде дорівнювати 2230,7 тис. грн. Торгова надбавка на підприємстві буде дорівнювати приблизно 20%. Додатковий прибуток, отриманий в результаті впровадження заходів буде дорівнювати 446,14 тис. грн.

Зокрема витрати на запропоновані заходи можуть скласти 327 тис. грн.

Таким чином, економічний ефект від заходів буде складати 119,14 тис. грн., а рентабельність використання даних заходів дорівнюватиме 136,4%. Отже, можна зробити висновок, що заходи були б ефективні.

Для визначення економічної ефективності участі в торгах на електронному майданчику «iTender УГМК» проаналізуємо наступні показники в діяльності підприємства:

1) Кількість укладених договорів поставки склало 5 шт.

2) В середньому один договір укладається на 74,2 тис. грн.

3) Загальна сума за договорами поставки склала 371 тис. грн.

Таким чином, бачимо, що участь у торгах на електронному майданчику «iTender УГМК» позитивно вплинула на діяльність організації.

Якщо підприємство ПрРАТ «Позняки – Жил – Буд» буде брати за період участі в торгах (лютий 2019 - березень 2020) на електронному майданчику «iTender УГМК», то це, безумовно, принесло б додатковий товарообіг 371 тис. грн. Для того щоб

Отформатировано: Шрифт: не полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

брати участь у торгах, підприємству потрібно долучити залучено додаткові пози-
кові активи у партнера в розмірі 120 тис. грн. терміном на 4 місяці, за умови повер-
нення комісії 10% від суми позики.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Розрахуємо прибуток організації від участі в торгах на електронному майданчику
«iTender УГМК» за формулою 3.3:

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см,
междустрочный, 1,5 строки

$$Пп = Пс - Сз - К, (3.3)$$

Отформатовано: По центру, Справа: -0,25 см,
междустрочный, 1,5 строки

де Пс - прибуток підприємства, отриманий в результаті участі на електронному
майданчику «iTender УГМК»;

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Сз - сума позики у партнера;

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см,
междустрочный, 1,5 строки

К - комісія за участь в торгах «iTender УГМК»;

Пп - прибуток ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» за вирахуванням витрат на участь та
повернення позики.

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Підставимо отриманні данні в формулу (3.3), отримаємо:

$$Пп = 371\ 000,00 - (120\ 000,00 \cdot 110\%) - 5\ 000,00 = 233\ 000,00 \text{ (грн.)}$$

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Таким чином, ми встановили, що за досліджуваний період 2019 ~~явний березень~~
2020~~17~~ рр., яку ПрАТ «Позняки – Жил – Буд » зможе отримати прибуток в розмірі
233 000,00 грн., а значить ~~Тобто~~ даний захід був ефективним.

Отформатовано: По ширине, Справа: -0,25 см,
междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Шрифт: 14 пт

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Висновки до третього розділу розділу три

В процесі проведеного аналізу, ми запропонували механізм формування системи збуту виробничого підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - буд», окрім того розробили комплексні заходи, спрямовані на його вдосконалення. Зокрема комплекс запропонованих заходів стосується як до заходів по збуту, так і до інших аспектів діяльності виробничого підприємства.

Треба зазначити, що ми виявили пріоритетні напрями вдосконалення механізму побудови системи збуту на підприємстві ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», а саме: цінова політика; збутова система; просування продукції.

Що стосується економічних показників, то додатковий товарообіг після впровадження запропонованих нами заходів щодо вдосконалення збутової діяльності дорівнюватиме 2230,7 тис. грн., а торгова надбавка на підприємстві дорівнює приблизно 20%. Додатковий прибуток, отриманий в результаті впровадження нами запропонованих заходів зможеться дорівнювати 446,14 тис. грн., з витрати на запропоновані заходи будуть складати еквівалент 327 тис. грн. Таким

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано ... [591]

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано ... [590]

Отформатировано ... [592]

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

чином, економічний ефект від заходів буде складати кв. 119,14 тис. грн.; а рентабельність використання даних заходів буде дорівнювати кв. 136,4%.

Підсумовуючи наш проведений аналіз, ми можемо стверджувати, що Отже дані заходи були б ефективні.

Трба зазначити, що Також для залучення потенційних клієнтів, підприємство ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» має змогу взяти участь на електронному торговельному майданчику «iTenderУГМК», внаслідок чого зможе підписати мінімумо було укладено 5 договорів на поставку на суму 371 тис.грн.

За результатами нашого проведеного аналізу, можна зробити висновок, якщо підприємство буде приймати участь

в За період участі в торгах за період (лютий 2019 — березень 2020), на електронному майданчику

«iTenderУГМК», це принесе кв. додатковий товарообіг 371 000, грн., а прибуток буде складати кв. 233 тис. грн. Отже Таким чином, можна зробити висновок, що дані заходи стануть були ефективними для підприємства.

Отформатировано	... [594]
Отформатировано	... [595]
Отформатировано	... [596]
Отформатировано	... [597]
Отформатировано	... [598]
Отформатировано	... [599]
Отформатировано	... [600]
Отформатировано	... [601]
Отформатировано	... [602]
Отформатировано	... [603]
Отформатировано	... [604]
Отформатировано	... [605]
Отформатировано	... [606]
Отформатировано	... [607]
Отформатировано	... [608]
Отформатировано	... [609]
Отформатировано	... [610]
Отформатировано	... [611]
Отформатировано	... [612]
Отформатировано	... [613]
Отформатировано	... [614]
Отформатировано	... [615]
Отформатировано	... [616]
Отформатировано	... [617]
Отформатировано	... [618]
Отформатировано	... [619]
Отформатировано	... [620]
Отформатировано	... [621]
Отформатировано	... [622]
Отформатировано	... [623]
Отформатировано	... [624]
Отформатировано	... [625]
Отформатировано	... [626]
Отформатировано	... [627]
Отформатировано	... [628]
Отформатировано	... [629]
Отформатировано	... [630]
Отформатировано	... [631]
Отформатировано	... [632]
Отформатировано	... [633]
Отформатировано	... [634]
Отформатировано	... [593]

ВИСНОВКИ

В результаті нашої проведеної роботи, ми були розглянувши теоретичні аспекти організації, аналізу та оцінки ефективності комерційної діяльності, розкрили поняття та сутність комерційної діяльності в оптовій торгівлі.

Треба зазначити, що комерційна діяльність — це невід'ємна умова споживчого ринку, сфери комерційного підприємництва, де відбувається обмін грошей на товари і товарів на гроші та навпаки. Під нею слід розуміти процеси, пов'язані з купівлею та продажем товарів, задоволенням попиту покупців, розвитком цільових ринків товарів, мінімізацією витрат обігу та отриманням прибутку. Головною метою будь-якої комерційної організації є отримання прибутку.

Під час дослідження, ми вияснили, що в кінцевому підсумку, здійснення будь-яких комерційних операцій в ідеалі повинно привести до отримання фірмою позитивного фінансового результату. Оцінка ефективності комерційної діяльності підприємства тільки за остаточними результатами роботи буде великим прорахунком, незважаючи на тісну їх зв'язок між собою. Тому, щоб оцінити ефективність комерційної діяльності торгової організації, необхідно провести оцінку ефективності кожного напрямку комерційної роботи.

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: По центру, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Що стосується Представлена характеристики а організаційно-господарської діяльності підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд», то ми розробили Зроблено аналіз основних економічних показників підприємства ПрАТ «Позняки – Жил – Буд». В процесі проведення аналізу основних показників зв ясували, що виявлено, що за аналізований період на підприємстві ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» спостерігаються досить значні коливання показників ефективності комерційної діяльності, що може сказати про те, що підприємство схильне до значного впливу від зовнішніх факторів. Проте, фінансовий стан підприємства досить стійкий в даних економічних умовах а збутова діяльність організована на високому рівні, але при цьому має слабе просування.

Отформатировано ... [635]

Отформатировано: украинский

Отформатировано ... [636]

Також розробили Зроблено аналіз комерційної діяльності підприємства ПрАТ «Позняки Жил Буд». Дослідження структури асортименту показало, що асортимент ПрАТ «Позняки – Жил – Буд» представлено вісьмома товарними групами. В процесі аналізу дослідили Проаналізовано основних постачальників підприємства, з метою виявлення доцільності співпраці з ними, але тільки один з трьох основних постачальників виявився вигідним партнером для досліджуваного підприємства.

Отформатировано ... [637]

Розробили Зроблено аналіз товарообігу та динаміки обсягу продажів ПрАТ «Позняки – Жил - буд». За період з 20165 по 20176 рік товарообіг підприємства зменшується на 19395 тис.грн., та склав 111 535 тис.грн., темп росту склав -17,4%. Коefіцієнти, що характеризують рівномірність і ритмічність продажів дозволяють нам стверджувати, що на підприємстві спостерігається рівномірний розвиток товарообігу в досліджуваному періоді. Факторний аналіз прибутку показав, що найбільший вплив на прибуток надає фактор собівартості.

Отформатировано ... [638]

Дослідивши аналіз рентабельності підприємства, ми виявили, що він показує зниження рентабельності за всіма показниками в період з 20154 по 20175 рік внаслідок погіршення фінансових результатів. У 20176 році за всіма показниками рента-

Отформатировано ... [639]

Отформатировано: Справа: 0,5 см

бельності спостерігається досить значне зростання, що говорить про те, що підприємство ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» зміло трохи поліпшити своє фінансове становище, що, втім, не означає стабільності на ринку.

Аналіз дебіторської заборгованості показав нам, що в структурі дебіторської заборгованості є тільки короткострокова дебіторська заборгованість, на частку якої припадає 100% загальної заборгованості. Сума дебіторської заборгованості в період з 20154 по 20176 рік значно збільшилася.

З проведеного нами SWOT - аналізу можемо стверджувати зрозуміти, що ПрАТ «Позняки – Жил - Буд» має перспективи розвитку, якщо поставить собі за мету завоювання ринку через розширення асортименту продукції, більш широку рекламу та просування продукції, якщо продається, збільшення каналів збуту.

В процесі проведеного аналізу ми запропонували механізм формування системи збуту виробничого підприємства ПрАТ «Позняки – Жил - Буд», окрім того розробили комплексні заходи, спрямовані на його вдосконалення. Зокрема, Комплекс запропонованих заходів стосується як заходів по збуту, так і інших аспектів діяльності виробничого підприємства. Слід зазначити, що пріоритетні напрями вдосконалення механізму побудови системи збуту на виробництві ПрАТ «Позняки – Жил - Буд»: цінова політика; збутова система; просування продукції.

Ми зв'язували, що додатковий товарообіг після впровадження запропонованих заходів по вдосконаленню збутової діяльності зможе дорівнювати 2230.7 тис.грн., а торгова надбавка на підприємстві дорівнює приблизно 20%. Додатковий прибуток, який ми можемо отримати в результаті впровадження заходів, дорівнюватиме 446.14 тис. грн., а витрати на запропоновані заходи будуть складати 327 тис.грн. Таким чином, економічний ефект від заходів буде 119,14 тис. грн., а рентабельність використання даних заходів дорівнюватиме 136,4%. Отже, робимо висновок, що дані заходи стануть були ефективними для підприємства.

Отформатировано	... [641]
Отформатировано	... [642]
Отформатировано	... [643]
Отформатировано	... [644]
Отформатировано	... [645]
Отформатировано	... [646]
Отформатировано	... [647]
Отформатировано	... [648]
Отформатировано	... [649]
Отформатировано	... [650]
Отформатировано	... [651]
Отформатировано	... [652]
Отформатировано	... [653]
Отформатировано	... [654]
Отформатировано	... [655]
Отформатировано	... [656]
Отформатировано	... [657]
Отформатировано	... [658]
Отформатировано	... [659]
Отформатировано	... [660]
Отформатировано	... [661]
Отформатировано	... [662]
Отформатировано	... [663]
Отформатировано	... [664]
Отформатировано	... [665]
Отформатировано	... [666]
Отформатировано	... [667]
Отформатировано	... [668]
Отформатировано	... [669]
Отформатировано	... [670]
Отформатировано	... [671]
Отформатировано	... [672]
Отформатировано	... [673]
Отформатировано	... [674]
Отформатировано	... [675]
Отформатировано	... [676]
Отформатировано	... [677]
Отформатировано	... [678]
Отформатировано	... [679]
Отформатировано	... [680]
Отформатировано	... [681]
Отформатировано	... [682]
Отформатировано	... [683]
Отформатировано	... [640]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

Отформатировано: По центру

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

1. Шило В. П. Фінанси підприємств : теорет.-практ. посіб. / В. П. Шило, С. Б. Ільїна, С.С.Боровська, В.В.Барабанові. – К. : ВД „Професіонал”, 2012. – **18288** с..
2. Аванесова Н. Е. Стратегічне управління підприємством та сучасним містом : теоретико-методичні засади : монографія / Н. Е. Аванесова, О. В. Марченко ; Харків. нац. ун-т буд-ва та архітектури. – Харків : Щедра садиба плюс, 2015. – **47495** с.
3. Амоша А. Н. Экономическая эффективность улучшения условий труда. — Донецк: НЭП НАН Украины, 2012. — **34378** с.
4. Олег Ярославович Лазор: біобібліографічний довідник / уклад. д. держ. упр., проф. О.Д. Лазор. – К.: Видавництво Ліра-К, 2017. – **3448** с..
5. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. — К.: Ника-центр Эльга, 2002. — **40528** с.
6. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. — К.: Атіка, 2004. — **9480** с.
7. Васильков В. Г. Організація виробництва: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. — **11524** с.
8. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / За заг. ред. Бутка М.П. [М.П. Бутко, М.Ю. Дітковська, С.М.Задорожна та ін.] – К.: «Центр учбової літератури», 2016. – **16376** с..
9. Воронцовский А. В. Управление рисками: Учеб. пособие. — Спб., 2009. - **33с.**
10. Навчальний посібник / І.А. Косач, Л.С. Ладонько, І.В. Калінько. – К.: Кондор-Видавництво, 2015. – **23217** с..

Отформатировано: Справа: 0,5 см

11. Горфинкель В.Я. Экономика фирмы: Учебник. — М.: ЮНИТИ, 2003. — 33543 с.
12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. №436-IV // zakon1.rada.gov.ua
13. Грей К Управление проектами: Практ. руководство. — М., 2003.- 35с..
14. Гриньова В. М. Державне регулювання економіки. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2004. — 45756 с.
15. Гриньов А. В. Організація та управління на підприємстві. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2012. — 43329 с.
16. Грузинов В. П. Экономика предприятия (предпринимательская): Учебник. — М., 2002.-28с..
17. Стабілізація діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах фінансово-економічних криз: монографія / К.А. Пріб. — К.: ННЦ ІАЕ, 2018. — 418 с.
18. Дейли Дж. Эффективное пенообразование — основа конкурентного преимущества. — М., 2004.
19. Назарчук Т. В. Менеджмент організацій : навч. посібник для вчз / Т. В. Назарчук, О. М. Косіок ; М-во освіти і науки України. - К. : Центр учб. літ., 2018. - 15560 с.
20. Економіка підприємства. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посібник / За ред. С. Ф. Покропивного. — К., 2000.
21. Економіка підприємства. Підручник / За ред. С. Ф. Покропивного. — 2-ге вид., пер. та доп. — К., 2002.
22. Економіка підприємства: Навч. посібник / За ред. А. В. Шегди. — К.: Знання, 2005. — 12431 с.
23. Економічний аналіз: Навч. посібник / М. А. Болнох, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов; За ред. акад. НАНУ, проф. Чумаченка М. Г.— К.: КНЕУ, 2001. — 8540 с.
24. Завіновська Г.Т. Економіка праці: Навч. посібник.— К.: КНЕУ, 2003.— 3300 с.
25. Зайцев И. Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник. — 4-ге изд., пер. и доп. — М, 2002.

Отформатировано: украинский

Отформатировано: украинский

Отформатировано: русский

Отформатировано: Справа: 0,5 см

26. Іванілов А. С. Економіка і організація виробництва: Учеб. посібник. — Харків: Вища шк., 2013. — 9332 с.
27. Іванов Ю. Б. Конкурентоспособність підприємства: оцінка, діагностика, стратегія. — Х., 2004.
28. Іванілов О. С. Економіка будівництва: Навч. посібник. — Харків: Вища шк., 2000. — 5984 с.
29. Коупленд Т. Стоймость компанії: Оцінка і управління: Пер. с англ. — 2-е изд. — М., 2002.
30. Крылов А. А. Управление персоналом предприятия: Учеб. пособие — М., 2002.
31. Лапин Е. В. Оцінка економічного потенціалу підприємства. — Сум-ми, 2004.
32. Лепа І. І. Методи і моделі стратегічного управління підприємства // НАН України. Ін-т економіки. — К., 2002.
33. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. — К.: ПУЛ, 2003. — 41376 с.
34. Немцов В. Д., Довгань Л. С. Стратегічний менеджмент: Навч. посібник. — К.: УВПК Ексоб, 2010. — 31560 с.
35. Організація виробництва: Навч. посібник / Онищенко В. О. — К.: Ліб-ро, 2003. — 48336 с.
36. Орлов О. О. Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. — К.: Скарби, 2002. — 14336 с.
37. Осовська Г. В. Організаційні структури управління підприємствами // Вісник Житомирський державний технологічний університет. — Житомир: ЖДТУ, 2002. — № 20. — С. 330-343.
38. Пастухова В. В. Стратегічне управління підприємства: Моногр. — К.,

39. Планування діяльності підприємства: Навч.-метод. посібник для само-ст. вивч. дисц. / Белов М. А., Свдокімова Н. М., Москалюк В. С. та ін за заг. ред. Москалика В. С. — К.: КНЕУ, 2002. — 2952 с.
40. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку в Україні. — К.: Компас, 2001. — 30468 с.
41. Радомский С. И. м др. Организация и оплата труда на предприятиях в условиях перехода к рыночной экономики. — Луганск, 2012.
42. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства- Навч посібник — К., 2004.
43. Стаут С. Управленческий тренинг. — Спб., 2002.
44. Тарасевич В. М. Ценовая политика предприятия. — 2-изд — Спб 2003.
45. Тарасюк Г. М., Шваб Л. І. Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖДТУ, 2003. — 7580 с.
46. Тарасюк Т. М. Плаїгування комерційної діяльності. — К., 2005.
47. Тимонин А. М. Маркетинговая стратегия промышленных альянсов. — Харьков: Вид. Дім "ІНЖЕК", 2004. — 42291 с.
48. Управление персоналом организации: Практикум / Пол ред. А. Я. Ки-банова. — М., 2003. — 6с.
49. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. Поддєрьогін А. М. Вид. 2-е, персроб. та доп. — К.: КНЕУ, 1999. — 71384 с.
50. Формування собівартості продукції: Метод. посібник — Д., 2003. - 9с.
51. Хейнеман Н. Ф. Риск, неопределенность и прибыль. — М., 2003.
52. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖІТІ, 2002. — 46647 с.
53. Цал-Цалко Ю. С., Холод Б. І. економіка підприємства: Навч. посібник. — Житомир: ЖГП, 2002. — 13388 с.

54. Шаталова Н. И. Трудовой потенциал работника: Учеб. пособие. — М., 2003. —

123с.

55. Шваб Л. І Економіка підприємства: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. — 2-е вид. — К.: Каравела, 2005. — 46568 с.

Отформатировано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: -1 см, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: -1 см, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ДОДАТОК А

Таблиця А.1 — Бухгалтерська звітність підприємства ПРАТ «Позняки Жил Буд» за 2014 року — 2016 рр., Тис. грн.

Найменування показника	Код	2016 р	2015 р	2014 р
ПАСИВ				
III КАПІТАЛ ТА РЕЗЕРВИ				
Статутний капітал (складеного капіталу, статутний фонд, вклади товаришів)	<u>1310</u>	<u>10</u>	<u>10</u>	<u>10</u>
Власні акції, викуплені в акціонерів	<u>130</u>	-	-	-
Переоцінка поза обігових активів	<u>1340</u>	-	-	-
Додатковий капітал (без переоцінки)	<u>1350</u>	-	-	-
Резервний капітал	<u>1360</u>	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	<u>1370</u>	<u>4266</u>	<u>2396</u>	<u>1486</u>
Разом у розділі III	<u>1300</u>	<u>4276</u>	<u>2406</u>	<u>1496</u>

Отформатировано: интервал после: 0 пт, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Отформатировано: Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))

Отформатированная таблица

Отформатировано: Справа: 0,5 см

<u>IV. ДОВГО-СТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</u>		-	=	-
<u>Позикові кошти</u>	<u>1410</u>	-	=	-
<u>Відкладені податкові зобов'язання</u>	<u>1420</u>	-	=	-
<u>Оціночні зобов'язання</u>	<u>1440</u>	-	=	-
<u>Інші зобов'язання</u>	<u>1450</u>	-	=	-
<u>Разом у розділі IV</u>	<u>1400</u>	-	=	-
<u>V. КОРОТКО-СТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ</u>				
<u>Позикові кошти, в тому числі: короткострокові кредити</u>	<u>1510</u>		<u>847</u>	<u>1196</u>
<u>Кредиторська заборгованість, в тому числі: розрахунки з постачальниками та підрядниками</u>	<u>1520</u>	<u>19417</u>	<u>10835</u>	<u>1196</u>
<u>розрахунки з покупцями і замовниками</u>		<u>16922</u>	<u>9999</u>	<u>5366</u>

розрахунки по податках і зборах		<u>2108</u>	<u>312</u>	<u>723</u>
розрахунки по соціальному страхуванню і забезпеченню		<u>380</u>	<u>491</u>	<u>310</u>
розрахунки з персоналом по оплаті праці			<u>26</u>	<u>75</u>
Доходи майбутніх періодів	<u>1530</u>	<u>7</u>	<u>7</u>	<u>7</u>
Оціночні зобов'язання	<u>1540</u>	-	-	-
Інші зобов'язання	<u>1550</u>	-	-	-
Разом у розділі V	<u>1500</u>	<u>19417</u>	<u>11682</u>	<u>7677</u>
БАЛАНС	<u>1700</u>	<u>23693</u>	<u>14088</u>	<u>9173</u>

Отформатировано: По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

ДОДАТОК Б

Отформатировано: Узор: Нет (Белый)

Таблиця Д.1— Фінансова звітність підприємства ПРАТ «Позняки—Жил—Буд» за 2014—2016 рр.

Отформатировано: интервал после: 0 пт, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

<u>Найменування показника</u>	<u>Код</u>	<u>2016 рік</u>	<u>2015 рік</u>	<u>2014 рік</u>
<u>Виручка, в тому числі:</u>	<u>2110</u>	<u>11535</u>	<u>130930</u>	<u>80772</u>

Отформатировано: Справа: 0,5 см

по діяльності з основною системою оподаткування		<u>105927</u>	<u>130930</u>	<u>80772</u>
Собівартість продажів, в тому числі:	<u>2120</u>	<u>5608</u>	<u>125841</u>	<u>74225</u>
по діяльності з основною системою оподаткування		<u>3725</u>	<u>125841</u>	<u>74225</u>
Валовий прибуток (збиток)	<u>2100</u>	<u>3725</u>	<u>5089</u>	<u>6547</u>
Комерційні витрати, в тому числі: по діяльності з основною системою оподаткування	<u>2210</u>	=	<u>3852</u>	<u>5032</u>
Управлінські витрати	<u>2220</u>	<u>1883</u>	<u>3852</u>	<u>5032</u>
Прибуток (збиток) від продажів, в тому числі: по діяльності з основною системою оподаткування	<u>2200</u>	<u>1883</u>	<u>3852</u>	<u>5032</u>

Доходи від участі в інших організаціях	<u>2310</u>	-	-	-
Відеотки до отримання, в тому числі:	<u>2320</u>	<u>845</u>	<u>1237</u>	<u>1515</u>
Відеотки до отримання		<u>845</u>	<u>279</u>	<u>1515</u>
Відеотки до оплати, в тому числі:	<u>2330</u>	<u>181</u>	<u>151</u>	<u>48</u>
відеотки до оплати		<u>181</u>	<u>151</u>	<u>48</u>
Інші доходи, в тому числі:	<u>2340</u>	<u>3</u>		<u>28</u>
інші поза реалізаційні доходи		<u>3</u>		<u>28</u>
Інші витрати, в тому числі:	<u>2350</u>	<u>198</u>	<u>213</u>	<u>2</u>
витрати на послуги банків		<u>170</u>	<u>185</u>	<u>2</u>
інші поза реалізаційні витрати		<u>28</u>	<u>28</u>	<u>2</u>
прибуток (збиток) до	<u>2300</u>	<u>2352</u>	<u>1152</u>	<u>1394</u>

<u>оподаткування</u>				
<u>Поточний податок на прибуток, в тому числі:</u>	<u>2410</u>	<u>483</u>	<u>242</u>	<u>280</u>
<u>постійні податкові зобов'язання (активи)</u>	<u>2421</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>Зміна відстрочених податкових зобов'язань</u>	<u>2430</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>Зміна відкладених податкових активів</u>	<u>2450</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>Інше</u>	<u>2460</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>
<u>Чистий прибуток (збиток)</u>	<u>2400</u>	<u>1869</u>	<u>910</u>	<u>1114</u>

ПОЗНЯКИЖИЛБУД

ДОДАТОК А

Отформатировано: По центру, Отступ: Слева: -1 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: По центру, Отступ: Слева: -1 см, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -1 см, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: полужирный

Отформатировано: Справа: 0,5 см

		КОДІ
	Дата(рік, місяць, число)	2016 01 01
Підприємство	Приватне акціонерне товариство "ПОЗНЯКИ-ЖИЛ-БУД" за ЄДРПОУ	24089818
Територія	за КОАТУУ	8036300000
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	за КВЕД	41.10

Середня кількість працівників 88

Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака

Адреса 02068, м. Київ, вул.Анни Ахматової, буд.3

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

за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку)

за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2015 р.**

Голова правління

Каграманян А.Р.

 ПОЗНЯКИЖИЛБУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	1237	1046	0
первісна вартість	1001	6906	6917	0
накопичена амортизація	1002	5669	5871	0
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	0	0
Основні засоби:	1010	18347	15875	0
первісна вартість	1011	41443	40274	0
знос	1012	23096	24399	0
Інвестиційна нерухомість:	1015	0	0	0
первісна вартість	1016	0	0	0
знос	1017	0	0	0
Довгострокові біологічні активи:	1020	0	0	0
первісна вартість	1021	0	0	0

накопичена амортизація	1022	0	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	26056	18077	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0	0
Гудвіл	1050	0	0	0
Відстрочені аквізційні витрати	1060	0	0	0
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0	0
Усього за розділом I	1095	45640	34998	0
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	257111	217421	0
Виробничі запаси	1101	250	256	0
Незавершене виробництво	1102	126688	178899	0
Готова продукція	1103	130173	38266	0
Товари	1104	0	0	0
Поточні біологічні активи	1110	0	0	0

ПОЗНАКИЖИЛБУД

Депозити перестраховування	1115	0	0	0
Векселі одержані	1120	0	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	102	12180	0
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	0	0	0
з бюджетом	1135	22602	14033	0
у тому числі з податку на прибуток	1136	678	765	0
з нарахованих доходів	1140	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1145	0	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26981	65370	0
Поточні фінансові інвестиції	1160	103	103	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	3832	900	0
Готівка	1166	0	0	0
Рахунки в банках	1167	3832	900	0
Витрати майбутніх періодів	1170	30	233	0
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0	0
у тому числі в:				
резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	0	0
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	0	0
резервах незароблених премій	1183	0	0	0

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(34:34:34)), украинский

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Інші оборотні активи	1190	11374	11932	0
Усього за розділом II	1195	322135	322172	0
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0	0
Баланс	1300	367775	357170	0

Отформатовано: По центру, Отступ: Слева: -1 см, междустрочный, 1,5 строки

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	175	175	0
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	0	0
Капітал у дооцінках	1405	0	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0	0
Емісійний дохід	1411	0	0	0
Накопичені курсові різниці	1412	0	0	0
Резервний капітал	1415	0	0	0
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-2235	-7826	0
Неоплачений капітал	1425	(0)	(0)	(0)

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт, український

Отформатовано: По центру, Отступ: Слева: -1 см, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

ПОЗНЯКИЖИЛУД

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Видучений капітал	1430	(0)	(0)	(0)
Інші резерви	1435	0	0	0
Усього за розділом I	1495	-2060	-7651	0
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0	0
Пенсійні зобов'язання	1505	0	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	294778	202587	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0	0
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0	0
Благодійна допомога	1526	0	0	0
Страхові резерви, у тому числі:	1530	0	0	0
резерв довгострокових зобов'язань: (на початок звітного періоду)	1531	0	0	0
резерв збитків або резерв належних виплат: (на початок звітного періоду)	1532	0	0	0
резерв незароблених премій: (на початок звітного періоду)	1533	0	0	0
інші страхові резерви: (на початок звітного періоду)	1534	0	0	0
Інвестиційні контракти:	1535	0	0	0

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Призовий фонд	1540	0	0	0
---------------	------	---	---	---

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: -0,6 см, междустрочный, 1,5 строки

Резерв на виплату джек-поту	1545	0	0	0
Усього за розділом II	1595	294778	202587	0

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: -0,4 см, междустрочный, 1,5 строки

III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600	0	0	0
Векселі видані	1605	0	0	0
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0	0
за товари, роботи, послуги	1615	186	197	0
за розрахунками з бюджетом	1620	279	298	0
за у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0	0
за розрахунками зі страхування	1625	0	0	0

Отформатовано: По ширине, Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

за розрахунками з оплати праці	1630	7	14	0
за одержаними авансами	1635	15496	23317	0
за розрахунками з учасниками	1640	0	0	0
із внутрішніх розрахунків	1645	0	0	0

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,4 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

за страховою діяльністю	1650	0	0	0
Поточні забезпечення	1660	0	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0	0
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	59089	138408	0
Усього за розділом III	1695	75057	162234	0
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0	0
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	0	0
Баланс	1900	367775	357170	0

Отформатировано: По ширине, Отступ: Слева: -0,6 см, междустрочный, 1,5 строки

Примітки
Керівник
Головний бухгалтер

Каграманян Араік Размікович
Степанюк Надія
Володимирівна

Отформатировано: По ширине, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: По центру, Отступ: Слева: -0,6 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,2 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ПОЗНЯКИЖИЛБУД

ДОДАТОК Б

← **Отформатировано:** По центру, Отступ: Слева: -0,6 см, междустрочный, 1,5 строки

Дата(рік, місяць, число)	2017 01 01		
Підприємство Приватне акціонерне товариство "ПОЗНЯКИ-ЖИЛ-БУД"	за ЄДРПОУ 24089818		
Територія	за КОАТУУ 8036300000		
Організаційно- правова форма господарювання	за КОПФГ 230		
Вид економічної діяльності	за КВЕД 41.10		
Середня кількість працівників	76		
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака			
Адреса	02068, м. Київ, вул.Анни Ахматової, буд.3		
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку) за міжнародними стандартами фінансової звітності	<table border="1"><tr><td>V</td></tr><tr><td></td></tr></table>	V	
V			

Баланс (Звіт про фінансовий стан) на 31.12.2016 р.

Голова правління

Каграманян А.Р.

← **Отформатировано:** Отступ: Слева: -0,6 см, междустрочный, 1,5 строки

 **ПОЗНЯКИЖИЛБУД**

← **Отформатировано:** Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

← **Отформатировано:** Справа: 0,5 см

Актив	Код рядка	На початок звітнього періоду	На кінець звітнього періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	1046	861	
первісна вартість	1001	6917	6931	
накопичена амортизація	1002	5871	6070	
Незавершені капітальні інвестиції	1005		275	
Основні засоби:	1010	15875	10235	
первісна вартість	1011	40274	32759	
знос	1012	24399	22524	
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,6 см,
междустрочный, 1,5 строки

накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	18077	18092	
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	34998	29463	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	217421	271506	
Виробничі запаси	1101	256	140	
Незавершене виробництво	1102	178899	258787	
Готова продукція	1103	38266	4806	
Товари	1104		7773	
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестраховування	1115			

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,7 см,
междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

ПОЗНЯКИЖИЛБУД

Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12180	12990	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	14033	33807	
у тому числі з податку на прибуток	1136	765	405	
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	65370	195491	
Поточні фінансові інвестиції	1160	103	2098	
Гроші та їх еквіваленти	1165	900	15925	
Готівка	1166			
Рахунки в банках	1167	900	15925	
Витрати майбутніх періодів	1170	233	25	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,5 см,
междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,6 см,
междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ПОЗНЯКИЖИЛБУД

Інші оборотні активи	1190	11932	11960	
Усього за розділом II	1195	322172	543802	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	357170	573265	

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	175	175	
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410			
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-7826	-36389	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ПОЗНЯКИЖИЛБУД

Вилучений капітал	1430	()	()	()
Інші резерви	1435			
Усього за розділом I	1495	-7651	-36214	
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515	202587	517123	
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532			
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534			
Інвестиційні контракти:	1535			

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ПОЗНЯКИЖИЛБУД

Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595	202587	517123	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	197	583	
за розрахунками з бюджетом	1620	298	405	
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625			
за розрахунками з оплати праці	1630	14	2	
за одержаними авансами	1635	23317	22616	
за розрахунками з учасниками	1640			
із внутрішніх розрахунків	1645			
за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690	138408	68750	

Усього за розділом III	1695	162234	92356	
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	357170	573265	

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,6 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, полужирный

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Примітки

Керівник

Головний бухгалтер

Каграманян Араїк Размікович

Степанюк Надія

Володимирівна

ДОДАТОК В

Дата(рік, місяць, число)	2018 01 01	
Підприємство	Приватне акціонерне товариство "ПОЗНЯКИ-ЖИЛ-БУД" за ЄДРПОУ	24089818
Територія	за КОАТУУ	8036300000
Організаційно-правова форма господарювання	за КОПФГ	230
Вид економічної діяльності	за КВЕД	41.10
Середня кількість працівників	69	
Одиниця виміру: тис.грн. без десяткового знака		
Адреса	02068, м. Київ, вул. Анни Ахматової, буд.3	
Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці): за положеннями (стандартами бухгалтерського обліку) за міжнародними стандартами фінансової звітності	v	

**Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31.12.2017 р.**

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: По центру, Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см


ПОЗНЯКИЖИЛБУД

Актив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
1	2	3	4	5
I. Необоротні активи				
Нематеріальні активи:	1000	861	744	
первісна вартість	1001	6931	7012	
накопичена амортизація	1002	6070	6268	
Незавершені капітальні інвестиції	1005	275	546	
Основні засоби:	1010	10235	13454	
первісна вартість	1011	32759	37581	
знос	1012	22524	24127	
Інвестиційна нерухомість:	1015			
первісна вартість	1016			
знос	1017			
Довгострокові біологічні активи:	1020			
первісна вартість	1021			

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,6 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

накопичена амортизація	1022			
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	18092	100	
інші фінансові інвестиції	1035			
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040			
Відстрочені податкові активи	1045			
Гудвіл	1050			
Відстрочені аквізиційні витрати	1060			
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065			
Інші необоротні активи	1090			
Усього за розділом I	1095	29463	14844	
II. Оборотні активи				
Запаси	1100	271506	445119	
Виробничі запаси	1101	140	2956	
Незавершене виробництво	1102	258787	152690	
Готова продукція	1103	4806	287273	
Товари	1104	7773	2200	
Поточні біологічні активи	1110			
Депозити перестраховування	1115			

 **ПОЗНЯКИЖИЛБУД**

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,5 см,
междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Векселі одержані	1120			
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12990	28407	
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130			
з бюджетом	1135	33807	79771	
у тому числі з податку на прибуток	1136	405	144	
з нарахованих доходів	1140			
із внутрішніх розрахунків	1145			
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	195491	249862	
Поточні фінансові інвестиції	1160	2098		
Гроші та їх еквіваленти	1165	15925	6320	
Готівка	1166			
Рахунки в банках	1167	15925	6320	
Виграти майбутніх періодів	1170	25	37	
Частка перестраховика у страхових резервах	1180			
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181			
резервах збитків або резервах належних виплат	1182			
резервах незароблених премій	1183			
інших страхових резервах	1184			

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см,
междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,6 см,
междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Інші оборотні активи	1190	11960	10040	
Усього за розділом II	1195	543802	819556	
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200			
Баланс	1300	573265	834400	

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду	На дату переходу на міжнародні стандарти фінансової звітності
I. Власний капітал				
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	175	175	
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401			
Капітал у дооцінках	1405			
Додатковий капітал	1410			
Емісійний дохід	1411			
Накопичені курсові різниці	1412			
Резервний капітал	1415			
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-36389	-68472	
Неоплачений капітал	1425	()	()	()
Вилучений капітал	1430	()	()	()

Отформатовано: Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Інші резерви	1435			
Усього за розділом І	1495	-36214	-68297	
ІІ. Довгострокові зобов'язання і забезпечення				
Відстрочені податкові зобов'язання	1500			
Пенсійні зобов'язання	1505			
Довгострокові кредити банків	1510			
Інші довгострокові зобов'язання	1515	517123	815422	
Довгострокові забезпечення	1520			
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521			
Цільове фінансування	1525			
Благодійна допомога	1526			
Страхові резерви, у тому числі:	1530			
резерв довгострокових зобов'язань; (на початок звітного періоду)	1531			
резерв збитків або резерв належних виплат; (на початок звітного періоду)	1532			
резерв незароблених премій; (на початок звітного періоду)	1533			
інші страхові резерви; (на початок звітного періоду)	1534			
Інвестиційні контракти:	1535			
Призовий фонд	1540			

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

ПОЗНЯКИЖИЛБУД

Резерв на виплату джек-поту	1545			
Усього за розділом II	1595	517123	815422	
III. Поточні зобов'язання і забезпечення				
Короткострокові кредити банків	1600			
Векселі видані	1605			
Поточна кредиторська заборгованість: за довгостроковими зобов'язаннями	1610			
за товари, роботи, послуги	1615	583	17	
за розрахунками з бюджетом	1620	405	300	
за у тому числі з податку на прибуток	1621			
за розрахунками зі страхування	1625			
за розрахунками з оплати праці	1630	2		
за одержаними авансами	1635	22616	28801	
за розрахунками з учасниками	1640			
із внутрішніх розрахунків	1645			
за страховою діяльністю	1650			
Поточні забезпечення	1660			
Доходи майбутніх періодів	1665			
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670			
Інші поточні зобов'язання	1690	68750	58157	
Усього за розділом III	1695	92356	87275	

IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800			
Баланс	1900	573265	834400	

Керівник
Головний бухгалтер

Каграманян А.Р.
Степанюк Н.В.

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,5 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Шрифт: 14 пт, русский

Отформатировано: По правому краю

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Шрифт: 14 пт

Отформатировано: Отступ: Слева: -0,7 см, междустрочный, 1,5 строки

Отформатировано: Справа: 0,5 см

Отформатовано: Шрифт: Times New Roman, 14 пт,
український

Отформатовано: Справа: 0,5 см

Страница 1: [1] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 47: [2] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [3] Отформатированная таблица	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Отформатированная таблица		
Страница 47: [4] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [5] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [6] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [7] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: Times New Roman, 12 пт		
Страница 47: [8] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [9] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: Times New Roman, 12 пт		
Страница 47: [10] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: Times New Roman, 12 пт		
Страница 47: [11] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: Times New Roman, 12 пт		
Страница 47: [12] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [13] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [14] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [15] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [16] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 47: [17] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: Times New Roman, 12 пт		
Страница 47: [18] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [19] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [20] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: Times New Roman, 12 пт		
Страница 47: [21] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [22] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [23] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [24] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [25] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [26] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [27] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [28] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [29] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [30] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [31] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [32] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		

Страница 47: [33] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [34] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [35] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [36] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [37] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [38] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [39] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [40] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [41] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 47: [42] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [43] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По ширине, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [44] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:19:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 47: [45] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 16:17:00
По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)		
Страница 47: [46] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 47: [47] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 1: [48] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		

Страница 48: [49] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [50] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [51] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [52] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [53] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [54] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [54] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [54] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [54] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [55] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:47:00
По ширине, интервал после: 0 пт, междустрочный, 1,5 строки, Узор: Нет (Белый)		
Страница 48: [56] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:47:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33)), украинский		
Страница 48: [57] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:47:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [58] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:47:00
По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 48: [59] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [60] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
По центру, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 48: [61] Отформатированная таблица	USER	16.11.2018 12:27:00
Отформатированная таблица		

Страница 48: [62] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [63] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [64] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [65] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [66] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [67] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [68] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [69] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [70] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
По центру, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 48: [71] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [72] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [73] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [74] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [75] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [76] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [77] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		

Страница 48: [78] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [79] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
По центру, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 48: [80] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [81] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [82] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [83] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [84] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [85] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [86] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [87] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [88] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
По центру, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 48: [89] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [90] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [91] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [92] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [93] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		

Страница 48: [94] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [95] Отформатировано	гыук	14.11.2018 22:49:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 48: [96] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, украинский		
Страница 48: [97] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Отступ: Слева: -1 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 48: [98] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 48: [99] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Узор: Нет (Белый)		
Страница 48: [100] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт, украинский		
Страница 48: [100] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт, украинский		
Страница 1: [101] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 53: [102] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 17:06:00
Шрифт: 14 пт, полужирный, украинский		
Страница 53: [103] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 17:36:00
Узор: Нет (Белый)		
Страница 53: [104] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 17:06:00
Шрифт: полужирный, украинский		
Страница 53: [105] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:22:00
По ширине, Узор: Нет (Белый)		
Страница 53: [106] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 17:06:00
украинский		
Страница 53: [107] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 17:06:00
Шрифт: 14 пт, полужирный, украинский		
Страница 53: [108] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 17:06:00
Шрифт: 14 пт, украинский		

Страница 53: [109] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [110] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [111] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [112] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [113] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [114] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [115] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [116] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [117] Отформатировано tempuser 14.11.2018 17:38:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [118] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [119] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [120] Отформатировано tempuser 14.11.2018 17:38:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [121] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [122] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [123] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [124] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [125] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [126] Отформатировано tempuser 14.11.2018 17:38:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [127] Отформатировано tempuser 14.11.2018 17:38:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [128] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [129] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [130] Отформатировано tempuser 14.11.2018 17:38:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [131] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [132] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [133] Отформатировано tempuser 14.11.2018 17:38:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [134] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [135] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [136] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [137] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [138] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [139] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [140] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 53: [141] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 53: [142] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 53: [143] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 53: [144] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 1: [145] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 55: [146] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 55: [147] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 55: [147] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 55: [147] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 55: [147] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 55: [147] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 55: [148] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: курсив		
Страница 55: [148] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: курсив		
Страница 55: [149] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: полужирный		
Страница 55: [150] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 55: [151] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: полужирный		

Страница 55: [151] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: полужирный		
Страница 55: [151] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: полужирный		
Страница 55: [152] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 55: [153] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [154] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [155] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [156] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 55: [157] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [158] Отформатированная таблица	tempuser	29.11.2018 14:56:00
Отформатированная таблица		
Страница 55: [159] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [160] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [161] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [162] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [163] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [164] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [165] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 55: [166] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [167] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [168] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [169] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [170] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [171] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 55: [172] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [173] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [174] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [175] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 55: [176] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [177] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [178] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [179] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [180] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [181] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 55: [182] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [183] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [184] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [185] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 55: [186] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [187] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [188] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [189] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:28:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 55: [190] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [191] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [192] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 55: [193] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 55: [194] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:29:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 1: [195] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 57: [196] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 57: [196] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 57: [196] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 57: [197] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: курсив		
Страница 57: [197] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: курсив		
Страница 57: [198] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: полужирный		
Страница 57: [198] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: полужирный		
Страница 57: [198] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: полужирный		
Страница 57: [198] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: полужирный		
Страница 57: [199] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [200] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [201] Отформатированная таблица	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Отформатированная таблица		
Страница 57: [202] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [203] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [204] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [205] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [206] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [207] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
междустрочный, одинарный		

Страница 57: [208] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [209] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [210] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [211] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:30:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [212] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:20:00
По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)		
Страница 57: [213] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт, украинский		
Страница 57: [214] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 57: [214] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 57: [214] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 57: [215] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 57: [215] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 57: [215] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 57: [216] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
Шрифт: курсив		
Страница 57: [216] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
Шрифт: курсив		
Страница 57: [217] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный		
Страница 57: [217] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный		

Страница 57: [217] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный		
Страница 57: [217] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный		
Страница 57: [218] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [219] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [220] Отформатированная таблица	tempuser	28.11.2018 16:31:00
Отформатированная таблица		
Страница 57: [221] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [222] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 57: [223] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [224] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [225] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 57: [226] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [227] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [228] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 57: [229] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [230] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [231] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		

Страница 57: [232] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [233] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [234] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 57: [235] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный		
Страница 57: [236] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 57: [237] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 57: [238] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:31:00
междустрочный, одинарный		
Страница 1: [239] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 59: [240] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 59: [241] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 17:49:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 59: [242] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 59: [243] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 17:49:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 59: [244] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 59: [245] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 59: [246] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 59: [247] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 59: [248] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 14 пт, курсив		
Страница 59: [249] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: полужирный		
Страница 59: [250] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:32:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 59: [251] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 59: [252] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [253] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [254] Отформатированная таблица	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Отформатированная таблица		
Страница 59: [255] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [256] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [257] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [258] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [259] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [260] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [261] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [262] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [263] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 59: [264] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [265] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [266] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [267] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [268] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [269] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [270] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [271] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [272] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [273] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [274] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [275] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [276] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [277] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [278] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [279] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 59: [280] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 59: [281] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 59: [282] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:33:00
междустрочный, одинарный		
Страница 1: [283] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 64: [284] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 64: [285] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 64: [286] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 64: [286] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 64: [286] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 64: [287] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:39:00
Шрифт: курсив		
Страница 64: [287] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:39:00
Шрифт: курсив		
Страница 64: [288] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:39:00
Шрифт: полужирный		
Страница 64: [288] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:39:00
Шрифт: полужирный		
Страница 64: [288] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:39:00
Шрифт: полужирный		
Страница 64: [288] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:39:00
Шрифт: полужирный		
Страница 64: [288] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:39:00
Шрифт: полужирный		

Страница 64: [289] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [290] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [291] Отформатированная таблица	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Отформатированная таблица		
Страница 64: [292] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [293] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [294] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [295] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [296] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [297] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [298] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [299] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [300] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [301] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [302] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [303] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [304] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 64: [305] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [306] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [307] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [308] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [309] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [310] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [311] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [312] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [313] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [314] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [315] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [316] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [317] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [318] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 64: [319] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:40:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 64: [320] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Узор: Нет (Белый)		

Страница 64: [321] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
украинский		
Страница 64: [322] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 64: [322] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 64: [322] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 64: [322] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 64: [323] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 64: [324] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
украинский		
Страница 64: [324] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
украинский		
Страница 64: [325] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 64: [326] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 64: [327] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 64: [328] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 17:58:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 1: [329] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 65: [330] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [331] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 65: [332] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 65: [333] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [334] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [335] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [336] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 65: [337] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 17:59:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [338] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [339] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [340] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [341] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [342] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 14 пт, курсив		
Страница 65: [343] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: полужирный		
Страница 65: [344] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 65: [345] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: полужирный		
Страница 65: [346] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 65: [347] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 65: [348] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 65: [349] Отформатированная таблица tempuser 28.11.2018 16:41:00

Отформатированная таблица

Страница 65: [350] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [351] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Страница 65: [352] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [353] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Страница 65: [354] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [355] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Страница 65: [356] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [357] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Страница 65: [358] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [359] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Страница 65: [360] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [361] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Страница 65: [362] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [363] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)

Страница 65: [364] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:41:00

Шрифт: 12 пт

Страница 65: [365] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 65: [366] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 65: [367] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 65: [368] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 65: [369] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 65: [370] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 65: [371] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 65: [372] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 65: [373] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 1: [374] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 66: [375] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 66: [376] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 66: [377] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 66: [378] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:41:00
междустрочный, одинарный, Узор: Нет (Белый)		
Страница 66: [379] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
Шрифт: 14 пт, украинский		
Страница 66: [380] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 14:57:00
По ширине, интервал Перед: Авто, Узор: Нет (Белый)		

Страница 66: [381] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
украинский		
Страница 66: [382] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
Шрифт: 14 пт, украинский		
Страница 66: [383] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
украинский		
Страница 66: [384] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
Шрифт: 14 пт, украинский		
Страница 66: [385] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 66: [386] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:29:00
Шрифт: 14 пт, украинский		
Страница 66: [387] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [388] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [389] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [390] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 66: [391] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 18:01:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [392] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [393] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [394] Отформатировано	Unknown	
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, Цвет шрифта: Другой цвет (RGB(33;33;33))		
Страница 66: [395] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [396] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 66: [397] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [398] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 66: [399] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 14 пт, курсив		
Страница 66: [400] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: полужирный		
Страница 66: [401] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 66: [402] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: полужирный		
Страница 66: [403] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 66: [404] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: полужирный		
Страница 66: [405] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 66: [406] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 66: [407] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 66: [408] Отформатированная таблица	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Отформатированная таблица		
Страница 66: [409] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 66: [410] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 66: [411] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 66: [412] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
По центру, междустрочный, одинарный		

Страница 66: [413] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 66: [414] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:44:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 66: [415] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Узор: Нет (Белый)		
Страница 1: [416] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 67: [417] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [418] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [419] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [420] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [421] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [422] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [423] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [424] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [425] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [426] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [427] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [428] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 67: [429] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [430] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:24:00
украинский		
Страница 67: [431] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [432] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:24:00
украинский		
Страница 67: [433] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [434] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [435] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [436] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:45:00
Шрифт: 14 пт, курсив		
Страница 67: [437] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: полужирный		
Страница 67: [438] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 67: [439] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: полужирный		
Страница 67: [440] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 67: [441] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 67: [442] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: полужирный		
Страница 67: [443] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 67: [444] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: полужирный		

Страница 67: [445] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 67: [446] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:46:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 67: [447] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 67: [448] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 67: [449] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 67: [450] Отформатированная таблица	USER	16.11.2018 12:30:00
Отформатированная таблица		
Страница 67: [451] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 67: [452] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 67: [453] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 67: [454] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 67: [455] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 67: [456] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 67: [457] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 67: [458] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 67: [459] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 67: [460] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:47:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 67: [461] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:47:00

По центру, междустрочный, одинарный

Страница 67: [462] Отформатированная таблица tempuser 28.11.2018 16:47:00

Отформатированная таблица

Страница 67: [463] Отформатировано tempuser 28.11.2018 16:47:00

Шрифт: 12 пт

Страница 68: [464] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [464] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [464] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [464] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [464] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [464] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [465] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [465] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [465] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [465] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [465] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [465] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [466] Отформатировано tempuser 14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 68: [468] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:49:00
Шрифт: полужирный		
Страница 68: [468] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:49:00
Шрифт: полужирный		
Страница 68: [468] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:49:00
Шрифт: полужирный		
Страница 68: [468] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:49:00
Шрифт: полужирный		
Страница 68: [468] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:49:00
Шрифт: полужирный		
Страница 68: [468] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:49:00
Шрифт: полужирный		
Страница 68: [469] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [469] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [470] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [470] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [471] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [471] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [472] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [472] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 68: [472] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:50:00
Шрифт: 12 пт, украинский		

Страница 71: [474] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:52:00
Шрифт: полужирный		
Страница 71: [474] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:52:00
Шрифт: полужирный		
Страница 71: [474] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:52:00
Шрифт: полужирный		
Страница 71: [475] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [475] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [476] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [476] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [477] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [477] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [478] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [478] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [478] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [478] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [479] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [479] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [479] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		

Страница 71: [479] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
Шрифт: 12 пт, украинский		
Страница 71: [480] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [481] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [482] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [483] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [484] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [485] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [486] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [487] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [488] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [489] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [490] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [491] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [492] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 71: [493] Отформатировано	tempuser	28.11.2018 16:53:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 84: [494] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00

Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1

Страница 84: [495] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00
Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1		
Страница 84: [496] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00
Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1		
Страница 84: [497] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00
Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1		
Страница 84: [498] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00
Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1		
Страница 84: [499] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00
Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1		
Страница 84: [500] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00
Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1		
Страница 84: [501] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:22:00
Шрифт: (по умолчанию) Times New Roman, 14 пт, не полужирный, Цвет шрифта: Текст 1		
Страница 1: [502] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 89: [503] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:48:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 89: [504] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 89: [505] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [505] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [505] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [506] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: курсив		
Страница 89: [507] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
По правому краю, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [508] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: 14 пт, курсив		

Страница 89: [509] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 89: [510] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 12:24:00
По центру, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [511] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: полужирный		
Страница 89: [511] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: полужирный		
Страница 89: [511] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: полужирный		
Страница 89: [511] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: полужирный		
Страница 89: [511] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: полужирный		
Страница 89: [511] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: полужирный		
Страница 89: [511] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:51:00
Шрифт: полужирный		
Страница 89: [512] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 89: [513] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:49:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 89: [514] Отформатированная таблица	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Отформатированная таблица		
Страница 89: [515] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 89: [516] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 89: [517] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:49:00
По центру, междустрочный, одинарный		

Страница 89: [518] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 89: [519] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:49:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 89: [520] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 89: [521] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:49:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 89: [522] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:50:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 89: [523] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:49:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 89: [524] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [525] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:03:00
По ширине, Отступ: Слева: 0 см, интервал Перед: Авто, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [526] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:51:00
По центру, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [527] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:51:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [528] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [529] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [530] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:52:00
Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [531] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:52:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [532] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [533] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:52:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 89: [534] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [535] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:52:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [536] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [537] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [538] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:51:00
По центру, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [539] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [540] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:51:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [541] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 89: [542] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:52:00
Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 89: [543] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:52:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 1: [544] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 90: [545] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 90: [546] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 90: [547] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 90: [548] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 90: [549] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:52:00
Шрифт: курсив		

Страница 90: [550] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:52:00
По правому краю, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 90: [551] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:55:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 90: [552] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:52:00
По центру, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 90: [553] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:55:00
Шрифт: полужирный		
Страница 90: [554] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:55:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 90: [555] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 90: [556] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:56:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [557] Отформатированная таблица	tempuser	29.11.2018 9:58:00
Отформатированная таблица		
Страница 90: [558] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:56:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [559] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:56:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [560] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:56:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [561] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:56:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [562] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:56:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [563] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:56:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [564] Отформатировано	гыук	15.11.2018 0:58:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 90: [565] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 15:03:00
Справа: -0,25 см, интервал Перед: Авто, междустрочный, 1,5 строки		

Страница 90: [566] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 90: [567] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 90: [568] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: курсив		
Страница 90: [569] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По правому краю, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 90: [570] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 14 пт, курсив		
Страница 90: [571] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 14 пт, полужирный		
Страница 90: [572] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По центру, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 90: [573] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [574] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [575] Отформатированная таблица	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Отформатированная таблица		
Страница 90: [576] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [577] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [578] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [579] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [580] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [581] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		

Страница 90: [582] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [583] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [584] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [585] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [586] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [587] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
По центру, междустрочный, одинарный		
Страница 90: [588] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 90: [589] Отформатировано	tempuser	29.11.2018 9:59:00
Шрифт: 12 пт		
Страница 95: [590] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Отступ: Слева: 0 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 95: [591] Отформатировано	гыук	15.11.2018 1:12:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт, полужирный		
Страница 95: [592] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:10:00
По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 1: [593] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 96: [594] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [595] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [596] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [597] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		

Страница 96: [598] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [599] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [600] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [601] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [602] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [603] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [604] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [605] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [606] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [607] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [608] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [609] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [610] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [611] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [612] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [613] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		

Страница 96: [614] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [615] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [616] Отформатировано	гыук	15.11.2018 1:29:00
По ширине, Справа: -0,25 см, междустрочный, 1,5 строки		
Страница 96: [617] Отформатировано	гыук	15.11.2018 1:29:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [618] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [619] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [620] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [621] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [622] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [623] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [624] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [625] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [626] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [627] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [628] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [629] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		

Страница 96: [630] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [631] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [632] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [633] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 96: [634] Отформатировано	гыук	15.11.2018 1:29:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [635] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [636] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		

Страница 98: [638] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [638] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [639] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [639] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [639] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [639] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [639] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 98: [639] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 1: [640] Отформатировано	USER	16.11.2018 13:12:00
Справа: 0,5 см		
Страница 99: [641] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [642] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [643] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [644] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [645] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [646] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [647] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		

Страница 99: [648] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [649] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [650] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [651] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [652] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [653] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: Times New Roman, 14 пт		
Страница 99: [654] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [655] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [656] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [657] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [658] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [659] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [660] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [661] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [662] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [663] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 99: [664] Отформатировано	USER	16.11.2018 12:24:00
украинский		
Страница 99: [665] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [666] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [667] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [668] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [669] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [670] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [671] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [672] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [673] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [674] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [675] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [676] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [677] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [678] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		
Страница 99: [679] Отформатировано	tempuser	14.11.2018 14:08:00
Шрифт: 14 пт		

Страница 99: [680] Отформатировано

tempuser

14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 99: [681] Отформатировано

tempuser

14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 99: [682] Отформатировано

tempuser

14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт

Страница 99: [683] Отформатировано

tempuser

14.11.2018 14:08:00

Шрифт: 14 пт